

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	2
SOMMAIRE	5
LISTE DES SIGLES UTILISES.....	8
TABLE DES TABLEAUX.....	9
TABLE DES FIGURES.....	10
TABLE DES CARTES	10
INTRODUCTION GENERALE	11
1. Restructuration des marchés agroalimentaires dans les pays émergents suite à l'essor des supermarchés.....	12
2. Une problématique majeure dans la restructuration des marchés des pays émergents: quelles fonctions pour les intermédiaires de marché de produits frais?.....	17
3. La spécificité du cas turc : la forte régulation des marchés de gros des produits frais	20
4. Méthodologie de la recherche	22
5. Plan de la thèse	23
PREMIERE PARTIE – POSITIONNEMENT EMPIRIQUE ET THEORIQUE DE LA RECHERCHE.....	26
INTRODUCTION	27
CHAPITRE 1 RESTRUCTURATION DU MARCHE DES FRUITS ET LEGUMES FRAIS EN TURQUIE ET LE ROLE DES COMMISSIONNAIRES A STATUT PUBLIC	29
1. Introduction	29
2. L'essor des supermarchés en Turquie	32
3. Le secteur atomisé de la production agricole en Turquie.....	38
4. Intervention de l'Etat turc dans la régulation du marché des produits frais.....	43
5. Le rôle des commissionnaires a statut public dans l'intermédiation de marché en Turquie	50
6. Formulation de trois questions de recherche empiriques	58
CHAPITRE 2 L'ANALYSE DES PRATIQUES CONTRACTUELLES PAR LA NOUVELLE ECONOMIE INSTITUTIONNELLE.....	60
1. Introduction	60
2. L'apport de la Nouvelle Economie Institutionnelle pour l'analyse des coordinations hors marché	61
3. Les propositions des théories des contrats	67
4. Motivation théorique de notre recherche.....	75
5. Redéfinition de nos trois questions de recherche	78

DEUXIEME PARTIE –PRATIQUES CONTRACTUELLES DES INTERMEDIAIRES EN TURQUIE	83
INTRODUCTION	84
CHAPITRE 3 DETERMINANTS DE LA SPECIALISATION DES COMMISSIONNAIRES : L’ADOPTION SEQUENTIELLE DES PRATIQUES SPECIFIQUES	85
1. Introduction	85
2. L’adoption des pratiques spécifiques en environnement incertain : proposition analytique	88
3. Le développement des pratiques spécifiques pour l’approvisionnement des fruits et légumes frais des supermarchés en Turquie	92
4. Matériel et méthode	96
5. Présentation du modèle probit avec sélection sur l’adoption séquentielle de pratiques spécifiques	99
6. Résultats empiriques	106
7. Discussion et conclusion	108
CHAPITRE 4 VERS LE MEILLEUR CONTROLE DE L’ALEA MORAL DES PRODUCTEURS : LES CONTRATS-LIES TRIPARTITE	111
1. Introduction	111
2. Défaillances de marchés agricoles et formes de gouvernance dans la littérature	114
3. Les contrats-liés en Turquie : vers un meilleur contrôle de l’aléa moral	125
4. Les facteurs déterminants des pratiques contractuelles tripartites	134
5. Discussion et conclusion	149
CHAPITRE 5 COMMISSIONNAIRES VERSUS COOPERATIVES : MODES D’INTERMEDIATION DANS LA RESTRUCTURATION DU MARCHE DES PRODUITS FRAIS	151
1 Introduction	151
2. Revue de la littérature sur les formes d’intermédiation en agriculture	152
3. Construction d’un cadre d’analyse comparatif	158
4. Comparaison des modes de gouvernance sur le marché du frais en Turquie	168
5. Discussion et conclusion	177
CONCLUSION GENERALE	180
1. Objectifs de la recherche	180
2. Synthèse de la recherche	181
3. Limites du travail de recherche et perspectives	188
4. Les implications de cette recherche en termes de politiques publiques	191
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	197

ANNEXES	211
Annexe 1 : Caractéristiques des parts de marché de la grande distribution, en fonction des vagues de diffusion dans les pays émergents.....	212
Annexe 2 : La loi de 1960 réglementant les halles de gros en Turquie	213
Annexe 3 : Le décret de 1995 concernant la loi des halles de gros.....	215
Annexe 4 : Carte situant les deux principales zones d'études en Turquie (régions d'Izmir et d'Antalya) et répertoriant les principales halles de gros de ces régions et leur nombre de commissionnaires.	221
Annexe 5 : Exemplaires des factures dans les halles de gros.....	222
Annexe 6 : Le coût relatif au passage par les halles de gros ou par les coopératives de vente selon la loi de 1995 (et complétée par nos enquêtes auprès des coopératives). ...	225
Annexe 7 : Enquêtes qualitatives par entretiens semi-dirigés.....	226
Annexe 8 : Questionnaire relatif aux commissionnaires.....	236
Annexe 9 : Questionnaire relatif aux producteurs.....	240
Annexe 10 : Définition de la variable <i>spécifique</i> et tableau de contingence des variables <i>spécifique</i> et <i>super</i>	262
Annexe 11 : Résultats Stata du modèle Heckprob.	263
Annexe 12: Résultats Stata du modèle dprobit.	264
Annexe 13: Données des halles de gros d'Izmir sur la variation élevée des prix des tomates.	265
Annexe 15 : Lois, objectifs et activités des formes coopératives dans l'agriculture turque.	267
Annexe 16 : Les règles internes des formes coopératives dans l'agriculture turque	268
Annexe 17 : Les chiffres des formes coopératives dans les zones enquêtées.	269
TABLE DES MATIERES	270

LISTE DES SIGLES UTILISES

ARIP : Agricultural Reform Implementation Project

CDA : Coopérative de Développement Agricole

CVFLF : Coopérative de Vente de Fruits et Légumes Frais

CCA : Coopérative de Crédit Agricole

PIB : Produit Intérieur Brut

FMI : Fond Monétaire International

NEI : Nouvelle Economie Institutionnelle

UP : Union de Producteurs

UPA: Union des Producteurs Agricoles

TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Enquêtes qualitatives et quantitatives réalisées en Turquie.	23
Tableau 2 : Caractéristiques générales de la Turquie.....	31
Tableau 3 : Évolution des chiffres d'affaires des acteurs de la distribution dans le secteur alimentaire	33
Tableau 4 : Principales caractéristiques des 5 plus grands distributeurs en Turquie en 2005	34
Tableau 5 : Evolution des parts de marché alimentaire en Turquie entre 1994 et 2004	35
Tableau 6 : Les niveaux d'analyse de la Nouvelle Economie Institutionnelle selon Williamson (2000)	64
Tableau 7 : Description des variables explicatives du modèle probit avec sélection et des effets attendus.....	104
Tableau 8: Résultats de l'équation de sélection (variable endogène étant le fait d'être intégré dans la filière supermarché)	106
Tableau 9: Résultats de l'équation d'estimation (variable endogène étant le fait de mettre en place des pratiques spécifiques)	107
Tableau 10 : Description des variables utilisées dans les tests de moyenne et la matrice de corrélation.....	137
Tableau 11: Tests de moyennes de variables pouvant expliquer la propension à faire des chèques du commissionnaire.....	138
Tableau 12: Matrice de corrélation de variables pouvant expliquer la propension à faire des chèques du commissionnaire.....	139
Tableau 13: Production de tomates par province selon le recensement agricole 2004 en Turquie.	142
Tableau 14 : Description des variables explicatives de la probabilité du producteur à recevoir un chèque et des effets attendus.	146
Tableau 15: Résultats de l'estimation du modèle probit expliquant la probabilité que le producteur reçoive un chèque dans le contrat-lié	147
Tableau 16 : Typologie des coûts en fonction des formes de gouvernance (<i>d'après Hansmann, 1996</i>).....	157
Tableau 17 : Récapitulatif des opportunités et contraintes des formes d'intermédiation sur le marché des fruits et légumes frais en Turquie.....	176

TABLE DES FIGURES

Figure 1 : Parts de marché alimentaire de la grande distribution en fonction de différents pays	14
Figure 2: Transformation des modes d'approvisionnements dans les stades d'évolution des marchés (<i>d'après Reardon et al., 2004</i>)	16
Figure 3: Attractivité des marchés émergents pour les supermarchés	36
Figure 4 : Représentation simplifiée de la filière des fruits et légumes frais en Turquie.....	49
Figure 5 : Contrat de mandat du commissionnaire.....	52
Figure 6 : Contrat de vente du commissionnaire.....	53
Figure 7 : Schématisation des modèles d'investissements séquentiels dans la littérature	91
Figure 8 : Schématisation de notre hypothèse de recherche	95
Figure 9 : Statistiques descriptives du nombre de commissionnaires insérés dans la filière de commercialisation des supermarchés en fonction du pourcentage des volumes annuels dédiés.	97
Figure 10 : Chronologie des différentes activités des commissionnaires.	105
Figure 11: Fréquence des dates marquant le début de la vente des tomates, l'installation des commissionnaires et l'entrée dans la filière de supermarché, sur les trois halles de gros étudiées (échantillon super=1).	105
Figure 12 : Chronologie des échanges dans le contrat-lié, entre le commissionnaire (en haut) et le producteur (en bas) dans le cas d'1 décare de culture de tomates à double cycles.	130
Figure 13 : Schémas des systèmes de contrats-liés traditionnels (risque d'aléa moral sur le crédit par des dépenses non observées) et des systèmes de contrats-liés par chèque (empêche l'aléa moral).	133
Figure 14 : Distinction de deux systèmes de contrats-liés en fonction des caractéristiques des acteurs de la filière.	139

TABLE DES CARTES

Carte 1 : Carte géographique de la Turquie indiquant les grandes villes du pays.....	31
Carte 2 : Les principales zones de production de fruits et légumes en Turquie.....	41

INTRODUCTION GENERALE

La deuxième partie du vingtième siècle est le témoin de transformations sans précédent au sein des filières agroalimentaires, qui ont touché à la fois les manières de produire, de distribuer, de consommer et de contrôler les produits agricoles (Lang, 2003). Parmi les différents facteurs qui ont conduit à ces changements, le développement des supermarchés¹ occupe un rôle majeur, tant dans les pays développés que dans les pays émergents².

Or, dans les pays émergents, ces changements ont été extrêmement rapides et amènent à des implications importantes sur les producteurs locaux et le développement rural de ces pays.

En effet, les stratégies de vente des supermarchés se caractérisent par des approvisionnements spécifiques (volume, qualité, régularité...) qui impliquent que les acteurs des filières locales mettent en place des investissements adaptés à cette demande exigeante. Alors que dans les pays émergents, la structuration de la production agricole est principalement caractérisée par une majorité de petits producteurs familiaux dans l'incapacité de réaliser ces investissements, les supermarchés tendent à s'approvisionner auprès d'intermédiaires grossistes (Reardon et al., 2004 ; Bienabe et al., 2007). La façon dont évoluent les grossistes traditionnels sur le marché vers des grossistes spécialisés et dédiés aux marchés modernes, et les modes de coordination mis place par ces intermédiaires deviennent déterminants dans la rapidité de modernisation des filières et dans l'inclusion ou non des petits producteurs dans ces filières modernes de commercialisation.

De fait, l'analyse de l'essor des supermarchés et son implication sur les modes de distribution et de production a fait l'objet d'un grand nombre de travaux de recherche en économie du développement, ces dernières années (Reardon et Berdagué, 2002 ; Weatherspoon et Reardon, 2003 ; Hu et al, 2004 ; Dries et al., 2004 ; Codron et al, 2004; Neven et Reardon, 2004 ; Reardon et al, 2005). Ces travaux visent en particulier à prévenir les instances publiques et la recherche des effets provoqués par le développement rapide des supermarchés, sur les acteurs des filières locales, souvent peu préparés à ces changements.

¹ Nous nous référons dans cette thèse au terme de supermarchés (ou grande distribution) tel qui est utilisé souvent dans la littérature en économie, pour désigner de manière générale l'ensemble des magasins allant de petits supermarchés ou supérettes de 100 à 400m² aux grands hypermarchés de plus de 2500m².

² Selon la hiérarchisation des pays par la Banque Mondiale, les pays émergents sont des pays en développement à revenu intermédiaire.

Par ce travail de recherche, nous souhaitons également contribuer à une meilleure compréhension des modes de coordination mis en place par les intermédiaires de marché dans ces nouvelles sphères économiques. Pour ce faire, nous ciblons notre analyse sur le cas particulier de commissionnaires intervenant au niveau des marchés de gros en Turquie.

Dans cette introduction générale, nous commençons premièrement par exposer brièvement les déterminants de l'expansion des supermarchés et son implication en termes de systèmes d'approvisionnement. Deuxièmement nous soulignons la problématique spécifique aux pays émergents liée au rôle des intermédiaires de marché dans la mise en place de nouvelles coordinations depuis la restructuration des marchés agroalimentaires. Troisièmement, nous pointons l'intérêt particulier de notre recherche dans le contexte de la Turquie, marqué par une forte intervention publique dans la régulation des marchés de gros des produits frais. Quatrièmement, nous exposons la méthodologie mise en place pour cette recherche. Enfin, cinquièmement, nous présentons le plan de la thèse.

1. Restructuration des marchés agroalimentaires dans les pays émergents suite à l'essor des supermarchés

1.1. De l'essor des supermarchés ...

Quelque soit le pays considéré, l'apparition des supermarchés est conduite en premier lieu par des changements sociétaux et économiques de la demande alimentaire, et notamment par l'augmentation des revenus, l'urbanisation, le travail des femmes, la globalisation des médias et l'impact publicitaire qui influencent la consommation de produits industrialisés (Reardon et Timmer, 2007 ; Traill, 2006). Cependant, ces facteurs ne sont pas suffisants pour expliquer l'expansion très rapide des supermarchés dans les pays émergents. Alors que dans les pays d'Europe de l'Ouest et d'Amérique du Nord, les supermarchés se sont installés progressivement (sur des pas de temps allant de 50 à 80 ans), dans les pays émergents cette installation s'est faite en une petite dizaine d'années (Reardon et Hopkins, 2006). Outre l'évolution de la demande alimentaire, d'autres facteurs expliquent cette croissance rapide. Ainsi, le mouvement d'installation des supermarchés a été encouragé dans les pays émergents par la mise en place des politiques de libéralisation des marchés au courant des années 1990. L'arrivée importante d'investissements directs étrangers qui a suivi, a été le précurseur de leur expansion. Ce phénomène est particulièrement visible quand on met en parallèle les vagues de

diffusion des supermarchés et les vagues de libéralisation dans chacun de pays concernés (Reardon et Hopkins, 2006). De plus, certains Etats ont également mis en place des politiques encourageant l'installation et le développement des supermarchés (Hu et al, 2004 ; Lee et Reardon, 2005 ; Dries et Reardon, 2005)³. Dans la plupart des cas, la multinationalisation des chaînes de distribution a été immédiatement suivie par la consolidation du secteur, avec de nombreux rachats de chaînes nationales émergeantes (Reardon et Berdegué, 2002).

Enfin, la diffusion spatiale de la grande distribution à l'intérieur de ces pays a profité de la modernisation des systèmes logistiques d'approvisionnement. Ces systèmes, élaborés dans les pays industrialisés au cours du temps, se sont répandus au travers des pays et des filières. Ils ont permis de réduire rapidement les coûts et d'augmenter la compétitivité par rapport aux détaillants traditionnels. Les supermarchés, dans les pays en développement, ne visent alors pas seulement les consommateurs urbains mais également les consommateurs pauvres des zones rurales au travers de formats hard discount et supérettes.

Ainsi, la révolution des supermarchés est devenue un phénomène mondial. Jusqu'à aujourd'hui, le processus de « supermarketisation » s'est établi selon trois vagues successives de diffusion dans les pays en développement (Reardon et al., 2003 ; Reardon et Hopkins, 2006).

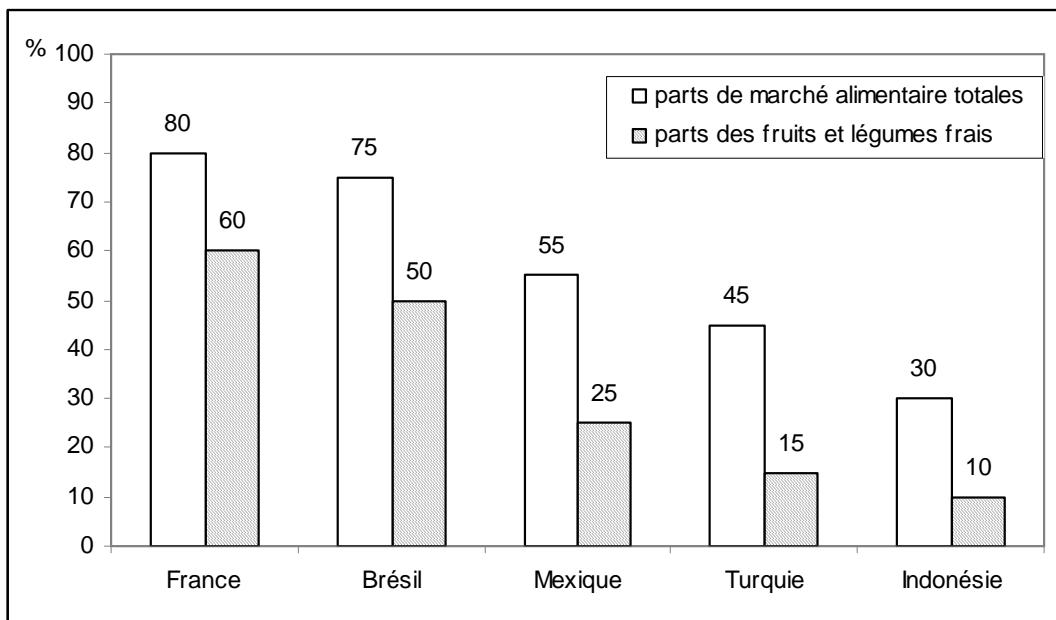
- Entamée au début des années 1990, la première vague du processus comprend l'Amérique du Sud, l'Europe Centrale du Nord et l'Asie de l'Est (excepté le Japon et la Chine), où les parts de marché de ces acteurs passent de 5 à 10% au début des années 1990, à 50 à 70% en 2004.
- La seconde vague de diffusion des supermarchés arrive dans la deuxième moitié des années 1990, et concerne l'Amérique Centrale, les pays d'Afrique du Sud, l'Asie du Sud-Est et l'Europe Centrale du Sud : les parts de marché détenues par les supermarchés y sont de l'ordre de 40 à 60% aujourd'hui.
- Enfin la troisième vague, amorcée à la fin des années 1990 et au début des années 2000 concerne l'Inde, la Chine et l'Europe de l'Est. Les parts de marché de la grande distribution, datant de cette vague, atteignent aujourd'hui 20 à 25%, et augmentent très rapidement.

³ Ces interventions publiques constituent une différence majeure avec les pays industrialisés qui se sont plutôt employés à réguler et à codifier les pratiques sur ces nouveaux marchés (Reardon et Hopkins, 2006 ; Allain et Chambolle, 2003). Dans les pays en développement, l'objectif de ces politiques de « modernisation de la distribution », est de réduire le secteur de la distribution informelle dont il est difficile de collecter des taxes et où les conditions de sécurité alimentaire sont parfois problématiques (Reardon et Hopkins, 2006).

Depuis plus récemment, les pays méditerranéens à bas revenus comme la Tunisie et le Maroc, les pays d'Afrique du Sud-Est et d'Asie du Sud, connaissent également cet essor des supermarchés, ce qui marque certainement l'émergence d'une quatrième vague (Reardon et Hopkins, 2006). L'importance de ces vagues successives laisse supposer que d'ici peu, les supermarchés seront les acteurs dominants de la distribution agroalimentaire dans le monde (Traill, 2006).

Cependant, les parts de marché alimentaire totales des supermarchés masquent souvent les différences entre les types de produits (Reardon et Timmer, 2007)⁴. Par exemple, dans le secteur des fruits et légumes frais, les parts de marché de la grande distribution sont nettement moins élevées que la moyenne de leurs parts de marché alimentaire totales (d'un tiers à deux tiers des parts de marché alimentaire totales, figure 1). Ce secteur tend cependant à rattraper le niveau des parts de marché alimentaire totales quand ces dernières augmentent (Reardon et Timmer 2007). Ces produits qui sont des produits d'appel stratégiques pour les supermarchés (Brousseau et Codron, 1998) représentent donc actuellement un véritable enjeu pour ces distributeurs modernes.

Figure 1 : Parts de marché alimentaire de la grande distribution en fonction de différents pays (Jeannequin, 2005 ; Reardon et Timmer, 2007 ; Sanclemente et al., 2007 ; Koç et al., 2007 ; Natawidjaja et al., 2007).



⁴ Les premiers produits (en part de marché) concernés par cette distribution moderne sont les produits agro-industriels (grâce à l'économie d'échelle facilement réalisable sur ces produits) ; suivent les produits semi-industrialisés (industrialisation faible, emballage...) et enfin les produits les plus modestement représentés dans les supermarchés restent principalement les légumes frais (Reardon et Berdagué, 2006).

1.2....à la réorganisation des coordinations dans les filières

Les recherches réalisées sur le développement des supermarchés soulignent les changements qu'ils ont induit dans la coordination des activités au sein des filières agroalimentaires (Reardon et al., 2004). En effet, pour répondre à la demande de leurs consommateurs, les supermarchés recherchent:

- des volumes et de la régularité dans les approvisionnements
- de la qualité et une gamme de produits
- des prix bas et des délais de paiement de plusieurs mois

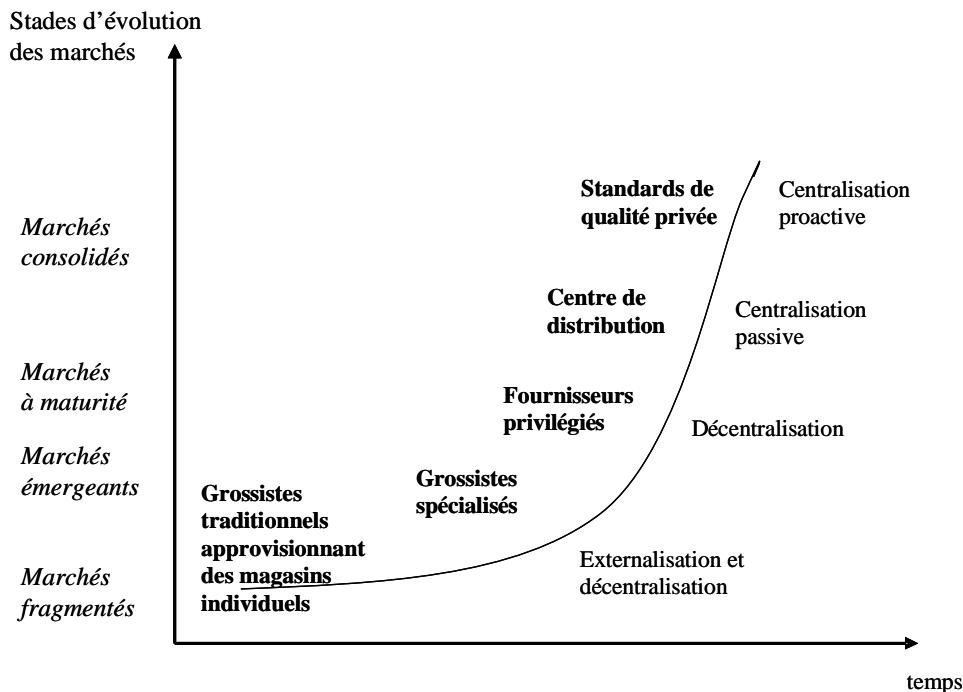
Ces stratégies de vente impliquent alors des méthodes spécifiques de coordination hors marché pour leurs approvisionnements qui évoluent vers (figure 2):

- la centralisation des approvisionnements et l'amélioration logistique au travers de centrales d'achat et de plateformes, qui permettent de réaliser des économies d'échelle.
- la coordination à plus ou moins long terme avec un petit nombre de fournisseurs (grossistes spécialisés/dédiés ou producteurs privilégiés), pour un meilleur contrôle des échanges⁵.
- la mise en place et le contrôle de standards privés de qualité et de sécurité alimentaire.

Ces stratégies se retrouvent dans la plupart des filières d'approvisionnement des supermarchés, même si les opérations ponctuelles et purement marchandes continuent d'exister, guidées essentiellement par la recherche du meilleur prix et l'ajustement des approvisionnements au marché (Brousseau et Codron, 1998).

⁵ « Au travers d'accords de réciprocité commerciale de long terme, même s'ils sont peu formalisés, ils se caractérisent par une régularité des volumes échangés, une constance dans la qualité des produits, une négociation sur les gammes de produits et un certain lissage des prix. Dans le temps, l'accord peut devenir plus formel, et/ou devenir un contrat de production » (Brousseau et Codron, 1998).

Figure 2: Transformation des modes d'approvisionnements dans les stades d'évolution des marchés (d'après Reardon *et al.*, 2004)



Le développement des supermarchés est parfois perçu comme une opportunité pour les producteurs nationaux, particulièrement dans le secteur des fruits et légumes où la proximité apparaît comme un facteur de qualité important pour la fraîcheur des produits (Dries *et al.*, 2004)⁶. Néanmoins, cette vision peut être nuancée selon les contextes et l'expansion des supermarchés génère souvent des tensions importantes entre les acteurs des filières agroalimentaires (Reardon et Timmer, 2007).

⁶ Selon FAOSTAT, l'importation de légumes par les pays en développement atteint à peine 1% en 2001. Ce chiffre n'a pas changé depuis 20 ans (Reardon et Timmer, 2007).

2. Une problématique majeure dans la restructuration des marchés des pays émergents: quelles fonctions pour les intermédiaires de marché de produits frais?

De nombreux pays émergents ont d'ores et déjà un secteur de distribution moderne atteignant 50% des parts de marchés alimentaires. Ces pays ont donc vu s'installer rapidement des grandes chaînes de distribution étrangères, déjà performantes dans leur pays d'origine. Ce processus « exogène » d'installation des supermarchés a eu un impact d'autant plus fort que les pays les accueillant (même s'ils connaissaient déjà une transition démographique) n'ont pas vécu dans le même temps les révolutions agricoles ou institutionnelles permettant d'amortir les chocs organisationnels introduits par ces acteurs.

2.1. La structure atomisée de la production dans les pays émergents

Pour être intégrés dans la filière de la grande distribution et profiter de l'opportunité que ces nouveaux débouchés peuvent générer, les acteurs des filières locales doivent mettre en place des investissements adaptés à cette demande exigeante (qualité et volume régulier à moindre coût) nécessitant d'avoir accès à un ensemble de technologies, de capital financier, de capital humain voire à s'organiser collectivement (Biénabe et al., 2007).

Or, à l'inverse de la restructuration aval des filières qui est d'autant plus rapide que les Etats se désengagent des marchés, la transformation du secteur productif agricole est, quant à elle, généralement dépendante de l'intervention publique (Stiglitz, 1989). Dans les pays émergents, non seulement la modernisation de l'agriculture encouragée par les Etats, au travers de la révolution verte, n'a pas connu les succès escomptés, mais ceux-ci, sous l'influence des préconisations du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale, ont même eu tendance à se retirer des soutiens agricoles (abandon des prix garantis, des subventions aux crédits agricoles et aux intrants...). De nombreux pays émergents se caractérisent alors par un secteur agricole restant fortement atomisé, peu équipé et disposant d'un accès très limité aux services agricoles indispensables à la modernisation des exploitations (crédit, assurance, formations...) (Ellis, 1988 ; Sadoulet et de Janvry, 1995; Key et Runsten, 1999). Par ailleurs, selon l'histoire des pays et les contextes, les organisations paysannes sont parfois fragiles voire absentes dans la construction des filières (Vorley et al., 2007), ce qui tend à laisser le secteur productif peu organisé. La rapide restructuration aval du

secteur agroalimentaire dans ces pays semble donc se faire en parfait décalage avec le secteur agricole amont encore majoritairement traditionnel⁷.

Cet ensemble de caractéristiques du secteur agricole s'applique tout particulièrement dans le cas des productions de fruits et légumes frais. Davantage que les autres filières de production, les fruits et légumes ont souvent été en marge des politiques de soutien agricole, y compris pendant les périodes de forte intervention publique des années 1970 et 1980 dans ces pays (Le Lan, 1991 ; Natawidjaja et al., 2007). De plus, la forte productivité de la terre de ces productions attire tout particulièrement les petits producteurs familiaux. Le secteur de production de cette filière est donc particulièrement atomisé et peu modernisé.

En revanche, dans les filières fruits et légumes, c'est la structuration des marchés de gros qui a bénéficié de l'intervention publique. Comme dans les pays développés, les Etats des pays émergents ont investi dans la construction de halles de gros permettant le regroupement de l'offre et une meilleure transparence des prix sur les marchés. Si ces marchés restent souvent administrés par les autorités publiques, leur fonctionnement est libéralisé et les grossistes peuvent y entrer et en sortir librement en contrepartie du paiement d'une taxe (Reardon et Huang, 2008).

Dans la mesure où il est coûteux pour les supermarchés de mettre en place des contrats formels directs avec les producteurs parce que ceux-ci représentent des volumes de production extrêmement faibles, les marchés de gros restent au centre des systèmes d'approvisionnement des marchés modernes.

2.2. Le rôle des intermédiaires de marché pour l'accès au marché moderne des produits frais

Alors que dans les pays émergents, la structuration de la production agricole est principalement caractérisée par une majorité de petits producteurs familiaux dans l'incapacité de réaliser les investissements recherchés par les supermarchés, ces derniers tendent à s'approvisionner auprès d'intermédiaires grossistes capables d'identifier, de caractériser, d'assurer la qualité et de regrouper l'offre (Biénabe et al., 2007).

⁷ En réalité il existe un certain nombre de grandes exploitations entrepreneuriales dans les pays en développement, qui pourraient intéresser l'approvisionnement direct des supermarchés, mais celles-ci tendent à être orientées vers le secteur de l'exportation (Bienabe et Rondot, 2004).

En effet, l’intermédiation intervient comme un moyen de réaliser des économies d’échelle en regroupant l’offre, et de réduire les incertitudes sur le marché en véhiculant l’information (Spulber, 1999). Les intermédiaires peuvent être différents en agriculture en fonction de l’importance des coûts physiques et des coûts d’information sur le marché. Nous répertorions dans la littérature trois grands types d’intermédiation: les coopératives, les grossistes (qui achètent et revendent les produits) et les différents types de courtiers ou commissionnaires (qui facilitent la transaction sans prendre possession des produits échangés)⁸. Ces derniers existent principalement dans les secteurs agricoles où les coûts d’information sont très élevés (Hackett, 1992). A l’inverse, les formes coopératives et grossistes s’avèrent d’abord résoudre des problèmes de coûts physiques de production et de récolte (par des investissements collectifs ou des services agricoles de proximité), de post-récolte (assemblage et stockage) et de transport (Hackett, 1992; Stockbridge, 2003). L’existence des différents types intermédiaires de marché est également conditionnée par leur environnement institutionnel (politique, idéologique, social ...).

Dans le contexte de la restructuration des marchés agricoles, la littérature en économie du développement fait état de l’émergence d’intermédiaires spécialisés/dédiés aux supermarchés (souvent des acteurs individuels, parfois des coopératives) (Weatherspoon et al., 2003 ; Reardon et Timmer, 2007). Ces intermédiaires, qui mettent en place des coordinations hors marché pour l’approvisionnement spécifique des supermarchés, jouent également un rôle de proximité avec les producteurs en leur fournissant des services de crédit, d’assurance, de formation... (Dries et Swinnen, 2004 ; Berdegué et al., 2005 ; Reardon et Timmer, 2007). Dans ce cas, l’intervention des intermédiaires devient donc un substitut aux défaillances des marchés des services agricoles dans les pays émergents. La manière dont ces intermédiaires coordonnent leurs échanges est donc déterminante dans la rapidité de modernisation des filières et dans l’intégration ou non des petits producteurs locaux dans les filières modernes de commercialisation. Si la littérature pointe l’importance de ces intermédiaires, les questions concernant le rôle de ces intermédiaires, leurs modes de coordination, ainsi que leur implication dans le développement agricole des pays émergents, restent encore nombreuses à traiter.

⁸ Les agences de certification pourraient également s’apparenter à cette dernière forme d’intermédiaire en véhiculant l’information sur des standards de qualité (Lizzeri, 1999).

Dans cette thèse, nous nous intéressons plus précisément à la nature de ces coordinations et aux mécanismes contractuels mis en place par certains intermédiaires sur le marché des fruits et légumes frais. Nous situons notre recherche en Turquie. La Turquie affiche d'une part une croissance rapide des supermarchés face à un monde agricole traditionnel caractéristique des pays émergents, et d'autre part la présence d'une forte régulation publique sur le marché, beaucoup moins commune dans les pays émergents, et qui en fait un cas d'étude particulièrement intéressant.

3. La spécificité du cas turc : la forte régulation des marchés de gros des produits frais

Selon la définition de la Banque Mondiale, la Turquie est un pays en développement à revenu intermédiaire⁹. Avec un revenu par habitant relativement élevé (9120 USD), un taux d'urbanisation important (65% en 2004) et une ouverture aux investissements directs étrangers (21% du PIB), le pays n'a pas échappé à l'essor rapide des supermarchés dans le secteur de la distribution alimentaire. La Turquie se situe dans ce que nous avons désigné comme étant la deuxième vague de diffusion des supermarchés. La grande distribution représente aujourd'hui en Turquie 45 à 50% des parts de marché alimentaire (USDA-Gain Report, 2004) et devrait encore augmenter ses parts. Cependant, les parts de marché des fruits et légumes frais dans la grande distribution ne représentent que 15 à 20%, alors que ces produits sont un enjeu majeur pour les supermarchés, dans un pays où la consommation de ces produits représente presque 20% du budget alimentaire des ménages (elle représente environ 10% dans les pays développés).

Par ailleurs, le secteur agricole joue encore un rôle considérable dans l'économie nationale : il participe à hauteur de 13% au PIB et occupe 7 millions de personnes soit 30% de la population active. L'activité agricole reste majoritairement à caractère familial et est fortement atomisée, notamment dans l'horticulture où la grande majorité des producteurs (90%) disposent de moins d'un hectare de culture (Royal Netherlands Embassy, 2004).

Cette situation de décalage entre un secteur aval restructuré et un secteur amont atomisé, commune aux pays émergents, laisse penser qu'en Turquie également, l'intermédiation a potentiellement un rôle à jouer pour rassembler la production dispersée, offrir aux agriculteurs

⁹ Avec un PIB de 635 milliard de dollars US (en Parité de Pouvoir d'Achat), la Turquie se situe au 17ème rang mondial (selon les données du FMI, 2005). Cependant l'importance de la population (69,5 millions d'habitants en 2005) relativise le volume du PIB. En PIB par tête, la Turquie n'occupe plus que le 69 ème rang à l'échelle mondiale avec 9 120 dollars US (PPA) par habitant.

des services agricoles nécessaires à la modernisation des exploitations, et éventuellement répondre aux attentes spécifiques des supermarchés.

Néanmoins, la Turquie présente des caractères spécifiques par rapport à d'autres pays émergents du fait de la forte intervention publique dans la régulation des marchés des produits frais. Nous nous intéresserons particulièrement à la réglementation par la loi des halles de 1995 qui impose aux producteurs de faire transiter leurs productions par des halles de gros en les confiant à des commissionnaires établis par l'Etat, et qui se chargent de vendre les produits aux détaillants pour le compte des producteurs.

C'est donc autour de ce cas particulier d'intermédiation (les commissionnaires) que nous développons notre questionnement sur les modes de coordination mis en place par les intermédiaires dans la restructuration des filières par les supermarchés.

Nous souhaitons comprendre, entre autres, si l'obligation de passer par un commissionnaire peut influencer différemment le processus de spécialisation sur les marchés de gros qui semble se mettre en place dans un certain nombre de pays.

Pour cela, nous étudions, d'une part les **mécanismes contractuels qui incitent les commissionnaires à réaliser des investissements spécifiques pour répondre à la demande des supermarchés, et ceux que les commissionnaires mettent en place pour inciter, à leur tour, leurs fournisseurs à moderniser leur production**. D'autre part, nous analysons la forme de gouvernance des commissionnaires, en la comparant à des formes coopératives (exempts de la loi des halles de 1995), et nous étudions **les opportunités et contraintes pour les producteurs de ces différentes formes de gouvernance dans le contexte de restructuration rapide des marchés**.

Notre problématique est donc issue de questions empiriques. Cependant, ces questions renvoient également à des questionnements théoriques que nous développons dans la suite de ce travail. Pour répondre à cette problématique nous nous appuyons sur les théories des contrats dans le champ de la Nouvelle Economie Institutionnelle qui tiennent compte des environnements institutionnels et organisationnels, des caractéristiques de la transaction (incertitude, fréquence de la transaction et spécificité des actifs) et des asymétries d'information entre les parties. Or, il existe des domaines encore peu explorés par ces théories, notamment pour expliquer certains mécanismes d'exécution de contrats informels en environnement incertain mais également pour aborder de manière comparative les formes de gouvernance coexistantes à un moment donné dans un même environnement institutionnel.

De récentes contributions dans cette littérature semblent cependant ouvrir de nouvelles pistes d'analyse, et c'est en s'appuyant sur ces nouveaux apports théoriques que nous souhaitons contribuer également à une réflexion théorique dans cette thèse.

4. Méthodologie de la recherche

Cette thèse fait suite à un premier travail de recherche réalisé dans l'UMR MOISA (Coudel, 2003; Codron, 2004) dans le cadre du projet Européen Ecoponics¹⁰, qui a permis de poser un premier état des lieux du développement des supermarchés en Turquie et de leurs systèmes d'approvisionnement. Dans cette thèse, nous avons choisi de recentrer la problématique sur les impacts qu'ont eu les supermarchés sur les filières de production. Grâce à l'intérêt de cette problématique dans un environnement fortement régulé, nous avons pu intégrer le programme de recherche international *Regoverning Markets*, en partenariat avec l'université d'Antalya. Ce programme, créé autour d'un large consortium d'institutions de recherche du Sud et du Nord¹¹ a pour objectif d'analyser la concentration croissante des industriels et de la distribution moderne dans le secteur agroalimentaire des pays émergents et d'étudier ses impacts et implications sur les ménages ruraux. Initié en 2004, par une première phase exploratoire exposant l'état des lieux du développement des supermarchés dans différents pays, ce programme s'est prolongé par une seconde phase de recherche sur deux ans (2005-2007), à laquelle nous avons participé.

Comme dans de nombreux travaux réalisés dans les pays en développement, nous avons fait face aux problèmes de rareté des données formelles, d'une part, et aux difficultés de collecte des données, d'autre part. Une première phase exploratoire a été réalisée par la mise en place d'un grand nombre d'enquêtes qualitatives avec différents acteurs des filières de fruits et légumes frais. Les résultats de cette première phase de recherche ont conduit à une réorientation du sujet initial qui portait alors exclusivement sur les coopératives de vente. En effet, après ces enquêtes il s'est avéré que la place des coopératives, bien qu'intéressante, restait encore trop modeste dans la restructuration des marchés. Nous avons alors réorienté notre sujet de recherche sur la question plus centrale de l'intermédiation en Turquie, et laissé

¹⁰ Ce projet avait pour objectif d'étudier les conditions économiques et institutionnelles pour l'adoption des cultures de légumes hydroponiques de haute qualité par les producteurs en Turquie et au Maroc, avec un regard spécifique sur les modes de gouvernance à trois niveaux: le système de production, la filière des intrants et la filière de commercialisation des légumes pour le marché national et l'exportation. www.ecoponics.de

¹¹ www.regoverningmarkets.org

une place prépondérante aux commissionnaires, les coopératives apparaissant comme une organisation alternative à ce système. Une nouvelle phase d'enquêtes qualitatives a ensuite été réalisée afin de faire émerger les questions que posent les modes de coordination amont et aval mis en œuvre par les intermédiaires depuis l'arrivée des supermarchés. A ce niveau, nous avons élaboré des hypothèses et construit une grille d'analyse à partir de la littérature théorique. Celles-ci ont ensuite pu être testées grâce à des séries d'enquêtes qualitatives par entretiens semi-dirigés et d'enquêtes quantitatives par questionnaires fermés¹².

Les enquêtes qualitatives ont été réalisées directement auprès de producteurs agricoles, de commissionnaires, de représentants des supermarchés, des halles, des coopératives et de magasins d'intrants mais également de représentants des instances politiques (Tableau 1). Elles se sont déroulées sur neuf mois entre mars 2005 et décembre 2006. Les enquêtes quantitatives auprès des producteurs et des commissionnaires ont été réalisées ensuite sur trois mois à partir de janvier 2007.

Tableau 1 : Enquêtes qualitatives et quantitatives réalisées en Turquie.

	Prod- ucteurs	Commiss- ionnaires	Coop.	Super- Marchés	Mag. Intrants	Dir. halles	Instances politiques	Autres	TOTAL
Enquêtes qualitatives	39	54	44	6	11	15	11	4	184
Enquêtes quantitatives	400*	205							605

* réalisées en collaboration avec l'université d'Antalya.

5. Plan de la thèse

Cette thèse est organisée en deux parties.

La **première partie** expose les motivations empiriques et théoriques de ce travail de recherche.

Le **chapitre 1** présente les éléments de contexte de la recherche empirique, propres à la restructuration des filières en Turquie. Nous soulignons l'impact de la loi des halles de 1995 au travers de la place majeure qu'elle confère aux commissionnaires à statut public dans la

¹² Pour éviter certains biais liés à des différences de produits et de production, nous n'avons enquêté que les acteurs de la filière de commercialisation de la tomate, principale production horticole en Turquie, qui présente des caractéristiques de forte périssabilité et un potentiel élevé de segmentation horizontale sur la qualité.

structuration des marchés de gros des produits frais. Nous exposons ensuite nos questions de recherche empiriques, issues de ce cas particulier.

Le **chapitre 2** apporte les fondements théoriques de la Nouvelle Economie Institutionnelle, et notamment des théories des contrats utiles à notre analyse et définit les concepts employés dans la suite du travail. Nous y exposons notre motivation théorique en nous appuyant sur des contributions théoriques récemment apparues dans la littérature, que nous utilisons pour suggérer des hypothèses et une grille d'analyse à nos questions de recherche.

La **seconde partie** teste les hypothèses formulées à la fin de la partie précédente : le développement des résultats de chaque question de recherche donne lieu à trois chapitres.

Le **chapitre 3** analyse les arrangements institutionnels mis en place par les commissionnaires pour répondre aux nouvelles exigences des supermarchés et notamment les mécanismes de contrôle et d'exécution nécessaires pour la spécialisation de ces acteurs au travers de contrats informels. Pour cela, nous sommes amenés à explorer la littérature des modèles théoriques mettant en évidence l'hypothèse de séquentialité des décisions comme solution au risque de hold-up en environnement incertain. Nous présentons ensuite l'objet des pratiques spécifiques des commissionnaires pour les supermarchés dans le contexte de notre étude de cas. Enfin nous testons l'hypothèse de séquentialité des décisions dans un modèle économétrique.

Le **chapitre 4** examine les pratiques des contrats-liés des commissionnaires avec les producteurs permettant : d'une part, l'accès au crédit pour les producteurs, nécessaire à la modernisation des systèmes de production des fruits et légumes frais ; et d'autre part, le contrôle et l'exécution des termes de l'échange pour les commissionnaires notamment pour répondre à la demande spécifique des supermarchés. Pour cela, nous identifions dans la littérature les défaillances de marchés ayant fréquemment cours dans les pays en développement qui justifient l'existence des contrats-liés. Dans un second temps, nous spécifions notre étude de cas dans le contexte turc du marché des fruits et légumes frais, et les termes des contrats-liés tripartites avec chèque qui s'y développent. Dans un troisième temps, nous présentons des résultats statistiques permettant d'identifier les éléments explicatifs de la mise en place des contrats-liés tripartites par les commissionnaires et développons un modèle économétrique testant les caractéristiques des producteurs déterminantes du type de contrat-lié qui leur est proposé par le commissionnaire.

Enfin, le **chapitre 5** compare les propriétés transactionnelles des commissionnaires et des coopératives, deux formes alternatives d'intermédiation qui s'offrent aux producteurs en Turquie pour la mise en marché des produits et pour la valorisation des productions différenciées. On s'interroge également sur la complémentarité ou substituabilité de ces formes pour les petits producteurs de fruits et légumes frais. Pour cela, nous proposons une brève revue de la littérature sur les formes d'intermédiation. Nous construisons ensuite un cadre d'analyse comparatif que nous appliquons à l'étude des formes d'intermédiation en Turquie sur le marché des fruits et légumes frais.

En **conclusion générale**, nous revenons sur les résultats exposés dans cette thèse et développons une discussion autour de leurs limites et des perspectives de recherche qu'ils induisent. Nous ouvrons également une amorce de réflexion sur les implications de cette recherche tant pour les acteurs privés que pour les acteurs publics face à la restructuration rapide des marchés.

***PREMIERE PARTIE – POSITIONNEMENT EMPIRIQUE ET
THEORIQUE DE LA RECHERCHE***

INTRODUCTION

Dans cette partie, nous présentons les motivations empiriques puis théoriques de cette thèse. Après avoir décrit l'objet empirique de notre recherche, nous utilisons les outils de la littérature économique pour formuler des hypothèses et constituer une grille d'analyse conceptuelle en fonction de nos questions. Celles-ci sont ensuite testées dans le cadre de notre objet d'étude, dans la seconde partie de cette thèse.

Le chapitre 1 décrit les transformations intervenues dans la filière des fruits et légumes frais en Turquie : d'une part l'arrivée croissante de la grande distribution et les enjeux qu'elle implique pour le secteur des fruits et légumes frais et d'autre part, l'attrait de l'horticulture pour de nombreux petits producteurs traditionnels qui trouvent dans cette culture une forte productivité de la terre.

Ces transformations de la filière sont caractéristiques des pays émergents. Elles nous amènent à la problématique générale concernant l'intermédiation nécessaire à la rencontre et l'adéquation entre le secteur amont majoritairement traditionnel et le secteur aval modernisé. En revanche dans le cas turc, l'intervention de l'Etat dans la structuration de l'intermédiation, modifie quelque peu cette problématique. En effet, la loi de 1995 imposant les commissionnaires des halles comme système dominant de l'intermédiation des fruits et légumes (quelques exceptions existent cependant) a un impact majeur sur la structuration de la filière. Nous explicitons le statut juridique particulier du commissionnaire et la spécificité de la loi turque qui encadre cet agent, afin de mieux saisir le rôle qu'il occupe dans l'intermédiation de marché. Ces éléments nous amènent à comprendre de quelle manière il est engagé dans les coordinations amont et aval et ainsi, nous conduit aux questions de recherche que nous souhaitons approfondir dans cette thèse.

Le chapitre 2 présente le cadre théorique de la Nouvelle Economie Institutionnelle que nous utilisons pour répondre à notre problématique. Le premier objectif consiste à présenter les fondements des théories néo-institutionnelles et plus particulièrement de la théorie des coûts de transaction et de la théorie de l'agence. Nous mettons en lumière le fait que ces théories des contrats se sont développées autour des problèmes de défaillance de marché et de comportement opportuniste des agents économiques dans les cas d'information imparfaite. Or

ces problèmes sont à la base de nombreuses difficultés de coordinations des acteurs dans les contextes des pays émergents. Nous pensons que les récents développements des théories de contrats suggèrent des pistes d'analyse pertinentes dans la compréhension des pratiques et mécanismes contractuels informels en environnement incertain. Ainsi nous terminons ce chapitre en repositionnant les questions empiriques apparues dans le chapitre 1 dans une perspective théorique et nous proposons les hypothèses que nous testons dans la seconde partie de cette thèse.

Si le questionnement de cette thèse part avant tout d'un objet empirique, nous entendons aussi contribuer par ce travail de recherche à l'approfondissement de nouvelles approches théoriques utiles dans notre cas d'étude.

CHAPITRE 1 RESTRUCTURATION DU MARCHE DES FRUITS ET LEGUMES FRAIS EN TURQUIE ET LE ROLE DES COMMISSIONNAIRES A STATUT PUBLIC

1. Introduction

La Turquie n'a pas échappé à la restructuration rapide de la distribution alimentaire par les supermarchés. Ce phénomène est apparu au milieu des années 1990 avec l'arrivée massive des investissements directs étrangers, suite aux politiques de libéralisation du pays. Les supermarchés détiennent aujourd'hui plus de 45% des parts de marché alimentaire du pays. Selon toutes attentes, ces parts devraient encore augmenter, notamment dans le secteur des fruits et légumes frais qui est encore relativement faible (15% à 20%) bien qu'il soit la base de l'alimentation turque.

La Turquie présente cependant une particularité dans la restructuration de marché par ces acteurs modernes. Un des caractères majeurs est la forte intervention publique dans la régulation des marchés. En effet, ce sont les autorités publiques qui ont d'abord été à l'origine de l'émergence de la grande distribution et ceci relativement tôt; et depuis une dizaine d'années, l'Etat structure et encadre fortement le marché de gros des produits frais. Ceci est déterminant dans les modes d'approvisionnement des supermarchés.

Nous centrons notre étude sur la filière des fruits et légumes frais où l'intervention publique est particulièrement marquante, même si ce secteur est parfois perçu comme marginal dans la filière des supermarchés¹³. Ces produits, qui ont la particularité d'être assez peu différenciés (contrairement à des produits industriels) et achetés quotidiennement par les consommateurs (du fait de leur périssabilité), sont souvent cantonnés aux marchés traditionnels de rue ou aux magasins primeurs spécialisés. Pourtant, ces produits sont un secteur stratégique pour les supermarchés et leurs parts de marché dans la grande distribution tendent à rattraper le niveau des parts de marché alimentaire totales quand ces dernières augmentent (Reardon et Timmer, 2007). De plus, la Turquie compte parmi les premiers producteurs et consommateurs au monde de fruits et légumes frais, ce qui fait de ce secteur, un secteur de prédilection pour les

¹³ Selon les études empiriques, les parts de supermarchés concernant les produits frais sont toujours plus basses que les parts de marché alimentaires totales de ce secteur de distribution (de un tiers à deux tiers selon les pays et le niveau de développement des supermarchés) (Reardon et Timmer, 2007).

grandes surfaces du pays. Or, depuis 1995 en Turquie, une loi impose que tous les produits frais transitent par des halles de gros (*Toptancı hali*), et soient confiés à des agents commissionnaires (*Komisyoncu*) en charge de vendre les produits aux détaillants pour le compte des producteurs. Cette situation particulière de l'intervention publique dans la filière des produits frais, constitue un cas d'étude intéressant pour analyser les modes de coordination hors marché nécessaires en vu de répondre à la demande spécifique grandissante des supermarchés.

Ce chapitre vise à présenter dans le détail la motivation empirique de cette thèse : nous décrivons les éléments de contexte qui ont marqué la restructuration de la distribution alimentaire et le marché des fruits et légumes frais en Turquie. Nous résumons les caractéristiques chiffrées de ce contexte dans le tableau 2.

Tableau 2 : Caractéristiques générales de la Turquie

Indicateurs généraux de développement

PIB (PPA) en 2005 : 635 milliard \$ US.

PIB (PPA) par habitant en 2005 : 9 120 \$ US.

Population en 2005 : 69 500 000 d'habitants

Taux d'urbanisation en 2004: 65,8 %

Taux de participation des femmes à la force de travail (2003): 60%

Caractéristiques de l'agriculture

Part de l'agriculture dans le PIB (2004): 13%

Part de l'agriculture dans la population active : 30%

Nombre d'exploitations agricoles : 3 millions

Moyenne de surfaces cultivées par exploitation (2001) : 6 ha

Caractéristiques des supermarchés

Parts de marché alimentaire des supermarchés (2005): 45 à 50%

Parts de marché des fruits et légumes frais des supermarchés (2005): 15 % à 20%

Caractéristiques du secteur des fruits et légumes

Nombre d'exploitations concernés par la production de fruits et légumes frais : environ 750 000

Surface cultivée de fruits et légumes frais par exploitation : 90% des exploitations ont moins de 1 ha.

Production nationale de légumes et de fruits : 14 millions de tonnes et 24 millions de tonnes

Importations de fruits et légumes frais: 11% (surtout bananes, kiwi et pommes)

Part des fruits et légumes frais dans l'exportation : 5% (mais 56% des exportations agricoles)

Carte 1 : Carte géographique de la Turquie indiquant les grandes villes du pays (source: The World factbook. CIA, 2007)



2. L'essor des supermarchés en Turquie

2.1. Périodisation de l'installation des supermarchés

Les supermarchés sont aujourd’hui des acteurs dominants dans la distribution alimentaire en Turquie. Si leur croissance a été exponentielle ces dernières années, leur installation est relativement ancienne et s'est diffusée par phases successives.

La grande distribution est d’abord apparue sous l’impulsion des autorités publiques au cours des années 1950, lorsque les grandes villes commençaient à rencontrer des problèmes d’approvisionnement alimentaire. Le premier magasin¹⁴ a été installé en 1954 à Istanbul (Carte 1) à l’initiative de la municipalité avant d’être repris en partenariat avec *Migros Suisse*¹⁵. De la même manière, *Gima A.S.*, une enseigne parapublique s'est établie à Ankara, la capitale, peu après. Durant les années 1960, l’Etat a continué à promouvoir la grande distribution alimentaire en favorisant la création de coopératives de consommateurs par les municipalités ou l’administration publique¹⁶.

Suite aux années 1960 et 1970 marquées par l’intervention de l’Etat dans l’économie nationale, les années 1980 témoignent d’un tournant vers la libéralisation de l’économie et la promotion du secteur privé. C’est à cette époque que le véritable essor des supermarchés est visible, avec la multiplication des petits et moyens magasins de détails (100 à 1000 m²) proches des consommateurs urbains à haut revenus (Hanson et Sirtioglu, 2001) et de grands supermarchés à la périphérie des villes, visant les consommateurs motorisés (Coudel, 2003). Ce mouvement a été incité par de véritables changements dans la demande urbaine. En effet, l’urbanisation accrue à partir des années 1970¹⁷, l’accroissement des revenus¹⁸ annonçant l’arrivée des voitures individuelles et la possession de réfrigérateurs dans les ménages, et

¹⁴ Au départ sous le nom de *Sümerbank*.

¹⁵ *Migros* est ensuite devenu une enseigne nationale en 1975, lorsque *Koç*, un des plus grands conglomérats de Turquie, a racheté les parts de *Migros Suisse*.

¹⁶ A titre d’exemple, l’armée a établi la chaîne de distribution, *Ordu Pazari*, et la municipalité d’Izmir a fondé la coopérative de consommateur *Tansas* en 1973.

¹⁷ Le taux d’urbanisation est passé de 29% en 1970 à 65,8% en 2007, au travers de vagues d’exode rural successives (TUİK, 2007).

¹⁸ Les revenus par tête ont été multiplié par 3 entre 1970 et 1980 ; et par 8 entre 1970 et 2004. Le revenu par tête en 2004 atteint 4172 \$ et 7736 \$ PPP (SPO, 2004).

enfin la participation croissante des femmes à la force de travail¹⁹, sont des facteurs déterminants de l'achat en supermarchés (Reardon et Timmer, 2007).

Dans les années 1990, la diffusion des supermarchés se généralise avec l'arrivée des investissements directs étrangers. Les négociations portant sur les accords de douane avec l'Union Européenne, finalisées en 1996, ont en effet stimulé l'installation des distributeurs modernes européens, tels que Métro en 1991 et Carrefour en 1993, qui s'associent avec des chaînes nationales. L'arrivée des chaînes étrangères a par ailleurs incité dans le même temps la croissance et l'extension des chaînes de distribution nationales. Entre 1994 et 2000, le niveau des chiffres d'affaires de ces commerces fait un bond de 35% poussé en premier lieu par les grands supermarchés et hypermarchés (Tableau 3, USDA-GAIN report, 2001).

Tableau 3 : Évolution des chiffres d'affaires des acteurs de la distribution dans le secteur alimentaire (USDA-GAIN report, 2001)

<i>En milliard de dollars</i>	1994	1996	1998	1999	2000	2004*	Taux de croissance 1994-2000
Marché et épicerie	12,9	12,9	13	12,6	12,3	10,5	-5%
Petits supermarchés (400- 1000 m ²)	2,6	2,7	3	3,4	3,9	5,4	50%
Grands supermarchés et hypermarchés (> 1000 m ²)	0,9	1,5	2,9	4	4,6	6,6	411%
Autres (Discount)	0,7	1,8	1,9	2	2,2	2,5	214%
TOTAL	17	19	21	22	23	25	35%

*estimations

Cependant, la crise économique de 2001 marque un contrecoup dans ce développement. Elle fait chuter de 10% ce marché (Coudel, 2003), même si le secteur des magasins discount en sort renforcé²⁰. Cette crise aura également pour effet de ralentir l'arrivée des capitaux étrangers, retardant alors les processus de consolidation qui suivent généralement la multinationalisation de la grande distribution. En 2003, la Turquie compte plus de 50 chaînes et la part cumulée des trois plus importants distributeurs ne représente que 8% du marché de

¹⁹ En 2003, la participation des femmes à la force de travail a atteint 60% (Coudel, 2003).

²⁰ Les chiffres des magasins discount rattrapent alors ceux des autres supermarchés, avec en tête *Sok*, filiale discount de *Migros*, et *BIM*, compagnie turque créée en 1995 avec le support financier de banques américaines et saoudiennes (Coudel, 2003).

détail alimentaire (Mission économique, 2003 ; USDA-Gain report, 2004). C'est seulement courant 2005 que le mouvement de concentration du secteur commence: *Carrefour* en co-propriété avec *Sabancı* (conglomérat turc) rachète la chaîne de distribution *Gima*, et *Migros* fait l'acquisition des supermarchés *Tansaş* (Kobifinans, 2005)²¹. La part cumulée des trois premiers distributeurs atteint alors 12,2%. La Turquie entame donc le processus de consolidation qui a déjà lieu dans les pays comparables (Annexe 1).

Notons qu'en Turquie, la précocité d'installation des chaînes nationales ainsi que l'arrivée fébrile de la concurrence étrangère, ont permis à ces chaînes turques de rester dominantes sur le marché national (Tableau 4)²², et même d'adopter d'ores et déjà des stratégies d'expansion à l'international²³.

Tableau 4 : Principales caractéristiques des 5 plus grands distributeurs en Turquie en 2005 (USDA-GAIN report, 2001 ; Mission économique, 2003; Planet Retail, mars 2006)

Enseignes	Origine du capital	Date d'installation	Type de magasins	Nombre de magasins en 2005	Total de vente* (millions de \$ US)	Part de marché (%)
Migros Türk	Turque	1956	Hypermarchés, supermarchés et discount.	1 122	2 004	5,0 %
Carrefour.SA	Turque & Français	1993	Hypermarchés, supermarchés et discount.	454	1 430	4,1%
BIM	Turque & Etats-Unis & Saoudien	1995	Magasins discount	1 200	1 248	3,1%
Metro Group	Allemand	1991	Cash and carry	25	1 100 (e)	2,7%
Yimpas	Turque	?	Hypermarchés, supermarchés	55	930 (e)	2,3%
Top 5				2 856	6 709	16,2%
<i>Autres enseignes</i>					<i>34 146</i>	<i>82,2%</i>
TOTAL					41 185	100 %

* les montants des ventes réalisées sont issus des sites internet des enseignes.

(e) : estimation

²¹ A l'automne 2005, *Migros* demeure le groupe leader du secteur avec un chiffre d'affaire estimé à plus de 2 milliards de dollars US ; *Carrefour*, avec un chiffre d'affaire de 1,5 milliard de dollars US est devenu le challenger avant le hard discount *BIM* et le cash & carry *Metro* (Kobifinans, 2005).

²² Le constat est similaire dans certains secteurs de l'industrie agroalimentaire, où la libéralisation des investissements n'a pas ébranlé la domination des industries nationales installées depuis 40 ans en Turquie (Fitzpatrick et Akgungor, 2005).

²³ *Migros* s'est installé dès 1997 en Azerbaïdjan sous le nom de *Ramstore*, puis au Kazakhstan, en Russie et en Bulgarie. *Gima* a investi, pour sa part, en Roumanie puis en Russie.

Aujourd’hui les supermarchés en Turquie représentent 45% à 50% des parts de marchés alimentaires (Tableau 5, Mission économique, 2003). D’abord mis en place au niveau des grandes villes (Istanbul : plus de 13 millions d’habitants ; Ankara et Izmir: plus de 3 millions d’habitant ; Bursa, Antalya, Mersin et Adana : plus de 600 000 habitants), les supermarchés sont aujourd’hui établis dans toutes les villes moyennes et sur l’ensemble du territoire²⁴, diversifiant leur formats et visant toutes les classes de revenus de consommateurs. Tout laisse à penser que ces parts de marchés devraient encore augmenter dans les prochaines années : l’entrée des investissements directs étrangers s’accélère avec la stabilisation économique du pays; et la démographie de la Turquie, avec pratiquement 70 millions d’habitants et un taux de croissance démographique de plus de 1% par an, représente un marché très important pour les produits alimentaires²⁵. Selon le rapport de Kearney (2004), la Turquie reste parmi les pays avec une incertitude économique importante, malgré cela son fort potentiel de marché la place parmi les marchés les plus attractifs pour l’investissement des supermarchés (figure 3).

Tableau 5 : Evolution des parts de marché alimentaire en Turquie entre 1994 et 2004
(USDA-GAIN report, 2001 ;2004 ; Mission économique, 2003 ; Codron et al., 2004)

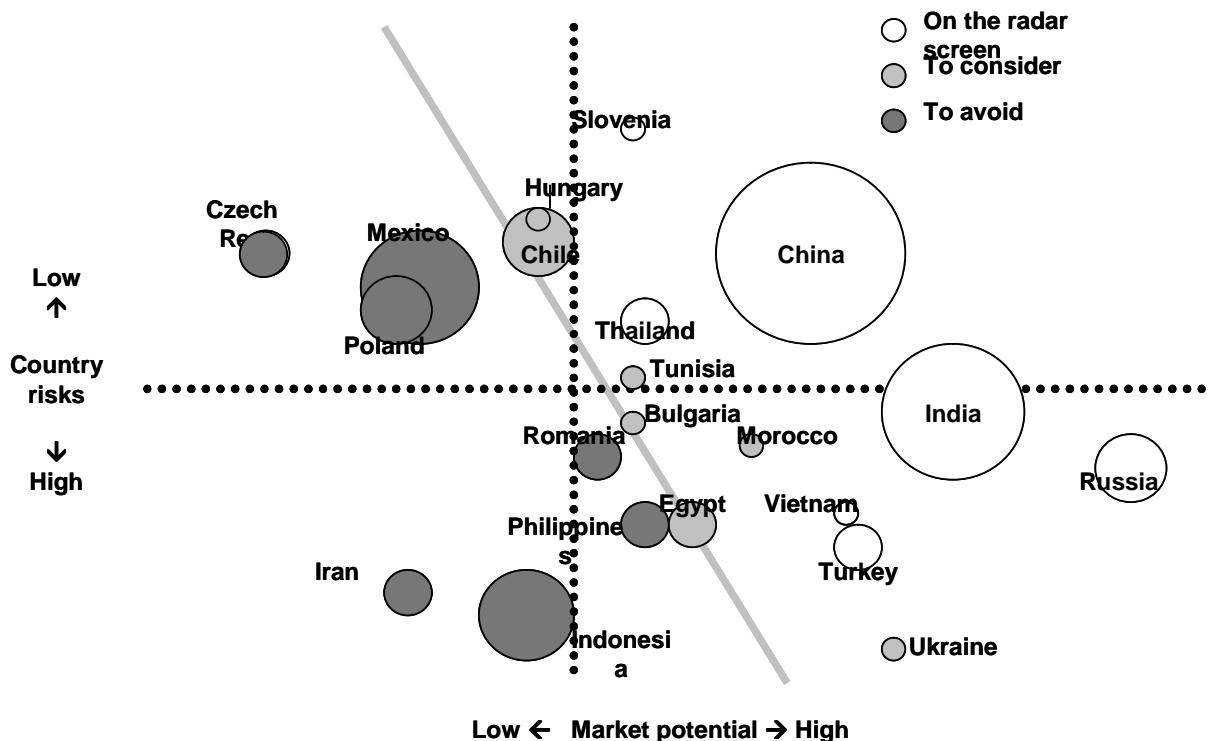
	1994	1999	2000	2001	2002	2004
Marché et épicerie primeurs (moins de 50m ²)	79%	52,3 %	50,1 %	42,9 %	41,6 %	50 % à 55%
Epicerie (moins de 100m ²)		17,4 %	15,1 %	14,7 %	13,6 %	
Distribution moderne	21%	30,3 %	34,8 %	42,4 %	44,8 %	45 à 50%

²⁴ Avec une exception notable pour l’Est du pays, beaucoup plus enclavé et dont les revenus par habitant sont relativement faibles (Codron et al., 2004).

²⁵ Les consommateurs turcs dépensent encore entre 30% (en zone urbaine) et 40% (en zone rurale) de leur revenus dans l’alimentation, les boissons et le tabac (SIS consumer data 2004). De plus, 27% de la population a moins de 15 ans et cette jeune population tend à s’approvisionner de plus en plus dans les supermarchés, suivant les codes de modes alimentaires occidentaux.

Figure 3: Attractivité des marchés émergents pour les supermarchés (Kearney, 2004)

La taille des cercles indique approximativement la taille des ventes alimentaires dans les pays. Les potentiels de marchés sont basés sur les scores d'attractivité des marchés, de saturation des marchés et du temps d'évolution. Les risques sont basés sur la stabilité économique des pays.



2.2. Le segment prometteur des fruits et légumes frais dans la grande distribution

La pénétration des supermarchés dans la distribution alimentaire dépend des catégories de produits. Ainsi dans tous les pays où la grande distribution est devenue dominante, le secteur des fruits et légumes dans les supermarchés reste en retrait par rapport aux autres produits, ne dépassant pas 20% des parts de marchés du secteur. Ces produits sont principalement échangés sur les marchés traditionnels. En Turquie, les *pazaar*, marchés traditionnels de rue, organisés une fois par semaine par quartier, rassemblent encore plus de 50% des parts de marchés des fruits et légumes²⁶. Pour les consommateurs turcs, la fraîcheur des produits, la facilité d'accès et des prix bas restent les critères déterminants pour ces achats.

Alors que les fruits et légumes frais sont la base de l'alimentation turque, représentant 20% des dépenses alimentaires des ménages et respectivement 100kg et 230kg consommés par personne par an (Saunier-Nebioglu, 2000)²⁷, les supermarchés voient dans ce secteur un réel

²⁶ 30% des parts de marchés des fruits et légumes frais sont détenues par les épiceries primeurs, *manav*, et autres petits magasins généralistes, *bakkal* (moins de 100m²).

²⁷ Soit 330 kg au total par personne par an (ces chiffres sont certainement sous-estimés car ils ne prennent pas en compte les productions d'autoconsommation). A titre de comparaison les consommateurs français en consomment 180 kg par personne par an.

enjeu. Ces derniers s'efforcent donc aujourd’hui d’attirer les consommateurs en offrant des services en termes de volumes réguliers, de gamme de produits et variétés, de qualité et d’homogénéité des produits et parfois d’emballage. Ces exigences de vente requièrent donc la mise en place de pratiques spécifiques de tri et d’emballage post-récolte, mais également des compétences sur la production en terme de rendement, de planification et de variétés.

Si ces exigences nécessitent un réel changement dans l’approvisionnement des filières, elles peuvent également constituer des opportunités nouvelles de vente pour les producteurs locaux. En effet, les supermarchés tendent à s’approvisionner sur le marché local car la proximité diminue les coûts logistiques maintenant la fraîcheur des produits périssables (Dries et al., 2004). D’autre part, la Turquie, exportateur agricole net notamment pour les fruits et légumes²⁸, présente des avantages comparatifs en termes de production horticole. En effet, les dispositions naturelles de la Turquie permettent la production d’une large gamme de produits maraîchers et fruitiers, tout au long de l’année. Les chaînes de supermarchés développent donc des stratégies d’approvisionnement national. Elles ont généralement des centrales d’achats réparties dans les différentes régions productrices qui se complètent dans la diversité des produits et pour les calendriers de production. Les standards de qualité établis par ces supermarchés sont relativement simples dans la mesure où les consommateurs ne sont pas encore très sensibles à des critères plus élaborés de qualité (notamment qualité sanitaire...). Ainsi, les standards privés des supermarchés comprennent généralement trois à cinq catégories de classification basées avant tout sur la taille, la couleur, la consistance et l’apparence²⁹ (Codron et al., 2004).

Comme dans de nombreux pays, il est très rare que des contrats formels soient établis dans ce secteur. En effet, pour résoudre les contentieux, les contrats formels font appel à des

²⁸ La Turquie autosuffisante en matière agricole dégage un surplus pour l’exportation évalué à 11,2% de la production agricole (Sous secrétariat aux affaires étrangères, 2004) dont 50% sont représentés par les fruits et légumes (FAOSTAT, 2004). Ainsi, la Turquie se positionne comme le troisième plus gros exportateur de fruits et légumes au monde après les Etats-Unis et l’Union Européenne.

²⁹ Codron et al (2004) différencient les standards mis en place selon les enseignes de supermarchés en Turquie et les différents modes d’approvisionnement de ces différents supermarchés : Kipa-Tesco tend à mettre en place des standards de qualité plus élaborés au travers de la vente de produits biologiques et la volonté de commercialiser des produits certifiés EUREPGAP ; pour cela, ils mettent en place des contrats avec les producteurs. Migros et Metro ont des centrales de distribution bien établies dans les halles de gros des zones de production avec des chaînes de tri et d’emballage. Les autres enseignes tendent progressivement à s’installer également dans ces halles.

Nous considérons ici l’approvisionnement de la grande distribution comme homogène, dans la mesure où les standards spécifiques sont peu développés et le principal objectif des centrales de supermarchés est avant tout de mettre en place des relations de long terme avec les fournisseurs dans les halles de gros, afin d’obtenir un approvisionnement régulier sur un ensemble de gammes de produits.

dispositifs juridiques longs à mobiliser, coûteux et souvent peu fiables dans le contexte des pays en développement. Aussi l'adoption d'engagements informels prévoyant des mécanismes de sanction endogène est souvent plus adéquate dans un secteur où la fréquence des échanges est très élevée.

Dans le contexte turc, la coordination des centrales d'achat avec les producteurs présente cependant quelques difficultés, d'une part parce que la structuration du secteur agricole est fortement atomisée et d'autre part, parce que le marché des produits frais fait l'objet de réglementations strictes. Les deux prochaines sections de ce chapitre présentent ces deux caractéristiques propres à la filière des fruits et légumes frais en Turquie.

3. Le secteur atomisé de la production agricole en Turquie

3.1. L'absence de restructuration agraire

L'agriculture en Turquie détient encore à l'heure actuelle une place majeure dans l'économie nationale, même si son importance a fortement décrue depuis les années 1980, passant de 22% du PIB à 13% en 2004. De plus, malgré un exode rural massif entre 1975 et 2000³⁰, qui a inversé les rapports entre population urbaine et population rurale, la place de la population agricole dans l'emploi reste encore considérable. L'agriculture tient en effet un rôle de tampon par rapport au chômage : elle emploie environ 7 millions de personnes, soit 30% de la population active (Commission Européenne, 2004 ; SIS, 2004). Cependant cette agriculture reste majoritairement informelle et à vocation de subsistance ou de semi-subsistance.

L'accroissement démographique et le morcellement des terres ont été responsables d'une baisse de la productivité agricole en Turquie³¹ (Oskam et al., 2004). Le recensement agricole de 2001 enregistrait 3 millions d'exploitations très généralement à caractère familial, petites et fragmentées (Oskam et al., 2004). La moyenne de surface cultivée par exploitation en 2001 est d'environ 6 ha³² et autour de 65% des exploitations disposent de moins de 5 hectares de

³⁰ La population rurale passe de 61,5% en 1975 à 34,2% en 2004.

³¹ Pour tenter de résorber ce problème croissant, la loi sur l'héritage a été amendée en 2001 et précise que les terres et exploitations agricoles ne peuvent plus être divisées en dessous du niveau spécifique qui peut fournir des revenus suffisants à une famille de quatre personnes.

³² Cela représente environ un tiers de la taille moyenne de surface cultivée (19 ha) en Europe en 2000.

terre³³. Pour toutes ces raisons, les cultures à forte productivité de la terre sont très recherchées par les producteurs en Turquie.

Par ailleurs, l'absence de cadastre adéquat, et donc de titres de propriété pour un grand nombre d'agriculteurs, interdit le bon fonctionnement du marché foncier. Ceci entraîne également l'absence de garanties permettant aux petits agriculteurs d'accéder à des services d'assurance ou de crédit bancaire. L'ensemble des marchés de services agricoles restent donc défaillants dans les zones rurales (Cakmak et Kasnakoglu, 2002), ce qui ralentit fortement la modernisation des exploitations.

L'Etat avait pourtant préalablement tenté de soutenir la modernisation de l'agriculture en subventionnant les crédits et les achats d'intrants. Cependant, suite à la crise économique de 2001 et au renforcement du plan d'ajustement structurel qui a suivi, toutes les aides publiques ont été fortement réduites voire supprimées.

Pour ce qui concerne le marché des intrants, les producteurs achètent actuellement des produits à des prix très élevés sur un marché plus ou moins oligopolistique détenu par quelques usines d'intrants³⁴ (même si les revendeurs locaux sont nombreux dans les villages). Néanmoins, les prix élevés ne sont pas seulement dus à cette structuration du marché. Après la crise économique de 2001, les coûts de production d'intrants des usines locales, largement dépendantes de l'importation pour certains éléments de fabrication, ont fortement augmenté. L'augmentation des prix a été telle qu'elle a fait chuter de 25% la demande nationale en intrants (Lundell et al., 2004).

Pour ce qui concerne le secteur bancaire agricole, la banque agricole (*Ziraat Bank*) dépendante du trésor public jusqu'en 2002, a longtemps été la seule banque à fournir du crédit agricole en Turquie. Jusqu'à la réforme des politiques agricoles de 2001, cette banque était également utilisée comme intermédiaire financier pour les politiques de subventions du gouvernement. Depuis 2002, avec la privatisation de cette banque, quelques banques privées se sont jointes à cette dernière pour fournir des crédits à l'agriculture, avec des taux d'intérêt

³³ Cependant les plus petites exploitations en taille ne sont pas nécessairement les exploitations de subsistance. En effet, la plupart de ces exploitations produisent des légumes, ceux-ci étant cultivés sur 0,2 à 1 hectare (Royal Netherlands Embassy, 2004) et peuvent fournir des revenus agricoles élevés à l'hectare. De plus, un tiers de ces petites exploitations ont accès à des systèmes d'irrigation (Cakmak, 2004) apportant une productivité horticole plus importante.

³⁴ En effet la production de fertilisants est détenue seulement par 7 entreprises (toutes de capitaux turcs). En revanche concernant la production de pesticides, le marché est beaucoup plus concurrentiel avec 119 entreprises (dont 5 ont des capitaux étrangers) (Fitzpatrick et Akgungor, 2005).

intéressants dans la mesure où les clients peuvent utiliser leur titre de propriété d'exploitation comme garantie. Ce marché reste donc restreint à une certaine catégorie d'agriculteurs.

Par ailleurs, la banque agricole accorde également des prêts préférentiels aux coopératives de crédit agricole (CCA). Ces coopératives sont très répandues en Turquie. Elles délivrent des crédits aux petits producteurs avec des exigences moins importantes en terme de garantie que les banques. Cependant 80% des prêts sont fournis en nature et plus généralement en engrais.

En fait, c'est le secteur informel du crédit qui domine : on estime que deux tiers des exploitants utilisent des crédits informels, soit auprès des intermédiaires de marché, soit auprès des agriculteurs riches, soit encore auprès des usuriers dans les villages. Quand les crédits ne sont pas insérés dans des contrats-liés, c'est-à-dire relatifs à la vente des produits agricoles, les taux d'intérêt sont généralement prohibitifs.

L'agriculture reste donc peu modernisée et fragmentée. Les organisations paysannes ne sont pas non plus des vecteurs de la modernisation ou de la concentration de l'offre. S'il existe bien un mouvement coopératif ancien en Turquie³⁵, celui-ci est aujourd'hui peu influent dans le secteur agricole. Les politiques de libéralisation des années 1980 ont marqué un fort ralentissement de ce mouvement avec la réduction drastique des soutiens agricoles. Hormis les grandes coopératives d'Etat qui sont progressivement réformées et privatisées depuis quelques années, les autres coopératives villageoises de développement sont fortement délaissées par les agriculteurs. Ainsi, le monde agricole en Turquie est aujourd'hui très peu organisé. Récemment, le gouvernement a relancé son appui à la structuration du monde agricole au travers d'une loi (loi 5200 du 19 juin 2004) permettant de créer des Unions de Producteurs Agricoles (UPA). Ces unions, conçues selon les modèles européens, ont vocation à promouvoir la qualité et la commercialisation d'un produit ou d'un groupe de produits à l'échelle des provinces. Au moment de nos enquêtes, réalisées fin 2005, ces unions étaient encore en phase de constitution et ne menaient aucune action concrète.

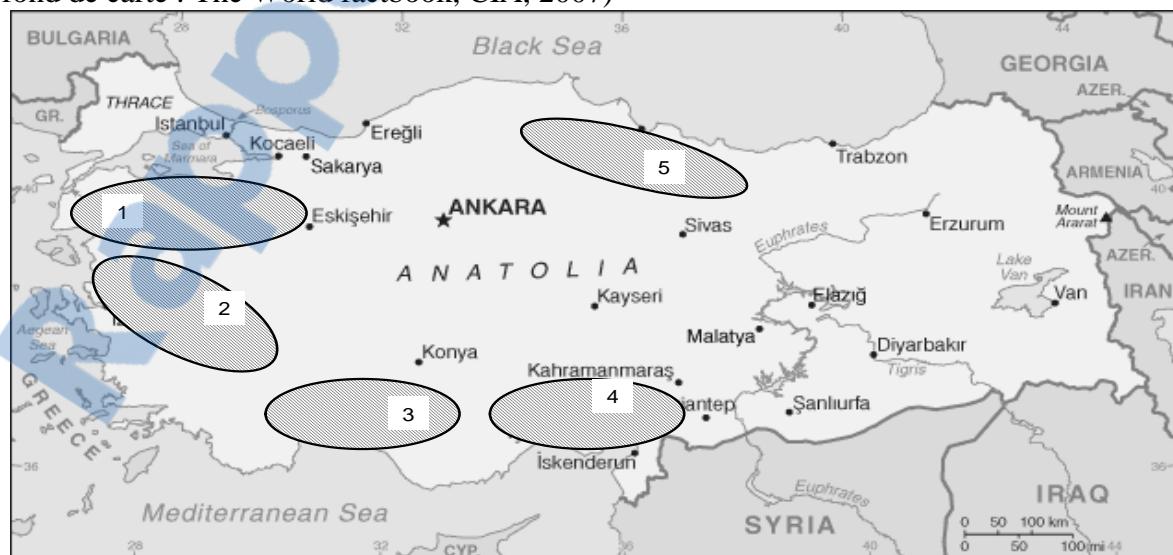
³⁵ Le mouvement coopératif a été créé dès la mise en place de la République Turque, notamment sous l'influence de Kemal Attatürk qui a mis en œuvre les différentes législations régulant ces organisations (Ozdemir, 2005). Les coopératives du secteur agricole datent également de cette période et comprenaient les coopératives de développement rural autonomes et les coopératives de vente et de crédit gérées par l'Etat. Durant les années 1960, le mouvement prend de l'ampleur notamment parce que ces structures sont utilisées par l'Etat pour le soutien aux prix de nombreux produits agricoles (à l'exception des produits frais à cette période) (Ozdemir, 2005).

3.2. La production de fruits et légumes: une opportunité pour de nombreux producteurs

Selon les dernières données disponibles, la Turquie produit 14 millions de tonnes de fruits et 24 millions de tonnes de légumes (TUIK, 2003). Elle est le premier producteur mondial d'abricots, de cerises et de citrons, le second de concombres et de piments et enfin le troisième de tomates et d'oranges. Pourtant, même si les fruits et légumes frais représentent 56% des exportations agricoles de la Turquie, ces exportations ne représentent que 5% de la production du pays (Mission économique, 2003). Ces chiffres soulignent l'importance de la consommation nationale pour ces produits.

Dans un contexte agricole fragmenté, l'activité horticole qui présente une forte productivité de la terre, est effectivement devenue une opportunité pour de nombreux agriculteurs. Néanmoins, du fait des exigences climatiques de ces productions, l'activité ne concerne que quelques régions très spécialisées se répartissant sur les côtes égéenne et méditerranéenne (Carte 2). Si on prend l'exemple des tomates, légume le plus important produit en Turquie, 59% des producteurs sont situés dans la région méditerranéenne, 17% dans la région d'Egée et 10% dans la région de Marmara (Tozanli et al., 2005). Les caractéristiques agronomiques et climatiques variées de ces régions côtières permettent, par ailleurs, la réalisation de divers systèmes de productions (productions plein champ ou sous serres) qui se complètent pour produire tout au long de l'année.

Carte 2 : Les principales zones de production de fruits et légumes en Turquie (source du fond de carte : The World factbook, CIA, 2007)



Légende : (1) région de Marmara ; (2) région d'Egée ; (3) région méditerranéenne de l'Ouest ; (4) région méditerranéenne de l'Est ; (5) région de la Mer Noire.

L'engouement pour l'horticulture est également lié aux réformes agricoles de 1999 qui ont supprimé les politiques de soutien des prix agricoles sur de nombreux produits (tabac, céréales, coton, fruits secs...). Le soutien des prix maintenait artificiellement un grand nombre de systèmes de production de cultures de rente dédiées à l'exportation. Suite à ces réformes, les fruits et légumes avec un fort potentiel de revenu à l'hectare mais n'ayant jamais bénéficié de soutien de prix, se sont révélés être une alternative intéressante pour de nombreux petits producteurs, qui ont alors abandonné les autres cultures ne bénéficiant plus des subventions. La conversion des systèmes de production a été par ailleurs encouragée par l'Etat au travers de crédits subventionnés pour l'achat de serres, même si finalement peu de producteurs ont bénéficié de ces aides³⁶.

Face à des conditions différenciées d'accès à la terre et aux différents services agricoles, on observe une forte segmentation des producteurs horticoles.

Les producteurs se différencient premièrement en fonction de la destination de vente des productions, soit en frais soit pour l'industrie³⁷.

Concernant la production en frais, la production est répartie sur toutes les régions citées précédemment. Il existe une segmentation forte entre deux types de producteurs: la grande majorité des producteurs (90%) disposent de 0,3 ha de terre en moyenne en production sous serre ou de 1 ha en moyenne en production plein-champ, alors qu'une minorité de producteurs (10%) disposent d'exploitations allant jusqu'à 10 ha de production sous serres (Chambre du commerce et de l'industrie d'Antalya, 2004).

Pour s'approvisionner en produits frais, les supermarchés préfèrent en général se fournir auprès des gros producteurs qui ont la capacité de fournir de volumes importants, réguliers, et de haute qualité (Weatherspoon et Reardon, 2003). Cependant, en Turquie les grandes exploitations sont principalement orientées vers l'exportation pour des raisons économiques et

³⁶ En réalité, les serres ne représentent qu'à peine 15% de la surface de production maraîchère, et ne concernent pas plus de 5,5% des producteurs de fruits et légumes (40 300 d'exploitations contre 736 000 d'exploitations de fruits et légumes en Turquie). De plus la plupart des serres utilisées sont des serres plastiques ou des tunnels (75%) et ont des rendements nettement moins bons que ceux des serres en verre qui présentent par ailleurs des coûts d'investissement beaucoup plus élevés (Chambre du commerce et de l'industrie d'Antalya, 2004).

³⁷ Par exemple, pour la tomate, première production maraîchère en Turquie, 20% de la production est vendue à une soixantaine d'industries agroalimentaires présentent sur le territoire (Engindeniz, 2007). Ce circuit de vente est fortement régionalisé, 40% de la production de tomates industrielles provient de la région de Bursa-Balikesir (Region 1, carte 2). Dans cette région, les producteurs cultivent les tomates en plein-champ et possèdent en moyenne 4 ha. Ce circuit de vente est également caractérisé par des approvisionnements contractuels, 75% des ventes sont réalisées au travers des contrats avec fourniture d'intrants (Fitzpatrick et Akgungor, 2004).

fiscales³⁸. En effet, l'exportation peut présenter des prix largement supérieurs au prix nationaux à certaines périodes de l'année (particulièrement dans le cas des exportations à destination des pays de l'Europe de l'Ouest) ou permet de vendre de grandes quantités (particulièrement dans le cas des exportations à destination des pays de l'Europe de l'Est et Centrale). D'autre part, depuis le milieu des années 1980, le secteur de l'exportation a bénéficié d'exemptions de taxes, et de subventions au crédit (Tozanli, 1989).

Les principaux fournisseurs du marché national en fruits et légumes frais restent donc avant tout les nombreuses petites exploitations agricoles.

Les centrales d'achat des supermarchés sont ainsi contraintes de s'approvisionner en produits non standardisés et hétérogènes auprès de nombreuses petites exploitations agricoles. Pour les supermarchés, la coordination avec ces producteurs engendre des coûts de transaction élevés. Pour diminuer ces coûts, les supermarchés recherchent des intermédiaires de collecte et de tri. Ceci se vérifie dans de nombreux pays en développement avec l'apparition des grossistes spécialisés/ dédiés aux supermarchés (Weatherspoon et al., 2003 ; Reardon et Timmer, 2007). Cependant, dans le cadre institutionnel turc, ce système d'approvisionnement des supermarchés est fortement contraint par les autorités publiques : les supermarchés doivent avoir recours soit à des commissionnaires, soit à des unions de producteurs. La présentation de ces politiques de régulation des marchés, propres à la Turquie, fait l'objet de la prochaine section.

4. Intervention de l'Etat turc dans la régulation du marché des produits frais

4.1. Des politiques de soutien agricole aux politiques régulatrices

L'Etat turc a longtemps été proactif dans le soutien à l'agriculture et la gestion des marchés agricoles. Dès la fondation de la République Turque en 1923, le mouvement et les principes kémalistes, inspirés de ceux des pays industrialisés, se sont appuyés sur une stratégie de développement protectionniste. Dans ce projet politique étatiste le rôle de l'agriculture a été jugé essentiel pour le développement économique du pays (Congrès Economique d'Izmir,

³⁸ Selon Tozanli et al., (2005), 80 % des productions sous serres, globalement détenues par les grandes exploitations, sont vendues à l'exportation. Ce chiffre est obtenu à partir des bases de données des unions d'exportateurs en Turquie.

1923)³⁹. Ces idées se sont poursuivies à l'issue de la seconde guerre mondiale et jusqu'à la fin des années 1970, au travers de politiques productivistes de modernisation des campagnes⁴⁰ et de politiques agrariennes s'appuyant sur une forte intervention étatique dans la gestion des marchés⁴¹ (Le Lan, 1991).

Cependant les résultats mitigés de ces politiques et le déficit public engendré a conduit la Turquie vers la signature d'un plan d'ajustement structurel en 1980, rompant ainsi avec la tradition planificatrice et très interventionniste de l'Etat turc. D'une stratégie basée sur la substitution des importations, la Turquie passe alors à une stratégie orientée vers l'exportation, avec une dépréciation du taux de change, et la libéralisation des échanges extérieurs (auparavant régulés par des droits de douane, des quotas et des licences). Dans le secteur agricole, la mise en œuvre du plan d'ajustement structurel s'est traduite par la réduction des subventions aux intrants, la réduction du niveau des prix administrés (qui deviennent des prix plafonds plutôt que des prix de soutien), et la réduction des crédits agricoles. La mise en place d'un système de taux de change variable, destiné à favoriser les exportations, a été accompagné par la création de fonds d'aide à l'exportation des produits agricoles, notamment des fruits et légumes, productions pour lesquelles le pays bénéficie d'avantages comparatifs (Tozanli, 1989). Ces changements économiques ont toutefois nécessité du temps pour se mettre en place et ce n'est réellement que lors de la crise économique de 2001, sous la pression du FMI et de la Banque Mondiale, que l'économie turque s'est orientée vers l'économie libérale, les politiques agricoles étant visées en premier lieu. A titre d'exemple, le projet ARIP (Agricultural Reform Implementation Project), initié en 1999, a pour objectifs la suppression totale du soutien des prix, la restructuration et privatisation des entreprises d'Etat et des coopératives, l'élimination totale des subventions

³⁹ En 1925 une importante taxe en nature jusque là prélevée sur les productions des agriculteurs est supprimée, et une réforme agraire est planifiée même si celle-ci sera en réalité très réduite du fait d'actions de pressions menées par d'importants groupements de grands propriétaires. De plus, la banque agricole étatique appuie les petits producteurs grâce à des crédits à coûts réduits. Enfin des coopératives de paysans, des coopératives de crédit agricole ainsi que des collèges et instituts agricoles sont mis en place à l'initiative de l'Etat (Le Lan, 1991).

⁴⁰ Importation de nombreux tracteurs au travers du plan Marshall dont bénéficie après guerre la Turquie, liée au camp occidental ; grands travaux d'irrigation dont le barrage de Seyhan à l'Est ; expansion de l'utilisation d'engrais chimiques et de semences améliorées.

⁴¹ Politique de prix (prix garantis, quota...) sur pratiquement tous les produits agricoles (à l'exception notable des fruits et légumes frais), administrés au travers de Monopoles, entreprises économiques et coopératives d'Etat; subventions sur les intrants et crédits agricoles ; politique budgétaire de dépenses publiques orientée vers l'agriculture et le monde rural ; politique d'industrialisation favorisant les entreprises amont et aval de l'agriculture, dans une stratégie de substitution aux importations.

aux intrants et la mise en place d'aides directes aux revenus des producteurs, s'alignant ainsi sur le modèle européen⁴² (Oskam et al., 2004).

Dans le cadre de ces changements radicaux, le gouvernement a dû faire face au risque d'exode rural massif alors même que les villes n'arrivaient plus à absorber l'ensemble de la population urbaine dans des infrastructures décentes et dans le marché du travail urbain⁴³.

Certaines mesures ont donc été mises en place récemment pour pouvoir soutenir indirectement le secteur des fruits et légumes frais, parce qu'il maintient une grande partie des petits producteurs et qu'il contribue largement à l'exportation des produits agricoles.

Parmi ces mesures, on note : (i) la loi des halles de gros qui stipule que tous les produits frais destinés au marché national doivent circuler par des organisations de producteurs ou par des intermédiaires commissionnaires, chargés de vendre les produits pour le compte des producteurs (ii) des subventions aux investissements collectifs pour les coopératives qui vendent des fruits et légumes frais (iii) la création d'unions professionnelles de producteurs spécialisées (UPA) afin d'augmenter la productivité des systèmes d'exploitation et la qualité des produits et de promouvoir ces produits dans les filières (iv) la récente autorisation pour les coopératives de crédit et les unions professionnelles d'intégrer la fonction de commissionnaire pour commercialiser les produits frais.

La mesure la plus importante est le décret sur loi des halles qui régule le marché des fruits et légumes frais. Une première loi en 1960 définit le fonctionnement des halles (Annexe 2), mais c'est seulement avec le décret de 1995, que le passage par les halles de gros devient obligatoire pour tous les produits frais destinés au marché national (à quelques exceptions près, énumérées par la suite) (Annexe 3).

L'autorisation de création des halles de gros revient au Ministère de l'Industrie et du Commerce, sur proposition des municipalités. Les décisions de création de halles de gros dépendent fortement de la démographie de la municipalité dans laquelle les halles sont

⁴² La grande différence est que l'Union Européenne a bénéficié de pratiquement deux décennies pour mettre en place ses changements de politiques agricoles (amorcés en 1992) alors que le projet ARIP a été programmé sur cinq ans seulement.

⁴³ Le taux de chômage officiel en Turquie est estimé à 10,5% de la population active (SIS, 2003). Mais d'après l'OCDE (2004) environ 50% des activités économiques sont informelles (selon, Tunali (2003), cela n'engendre cependant qu'un faible biais dans les statistiques du chômage). La régulation du travail en Turquie comprend des taxes et des charges de sécurité sociale qui rendent le marché du travail formel beaucoup moins flexible que le marché du travail informel lié à l'offre et la demande. Aussi le secteur informel s'est développé ces dernières années contribuant à contenir le taux élevé de chômage (Togan et Ersel, 2005).

demandées. Ces décisions prennent donc bien souvent plus en compte la demande en produits agricoles que la situation de l'offre, laissant aux producteurs le soin d'acheminer leur production vers des halles parfois éloignées. Face à ce problème, dans la région d'Antalya, plusieurs halles de gros ont récemment été créées sans l'autorisation du Ministère. Les municipalités qui ont pris la responsabilité de la construction de ces halles illégales sont généralement du même parti politique que le gouvernement et pensent ainsi être à l'abri de sanctions par le Ministère. Il est intéressant de remarquer que dans la région d'Izmir, il n'existe pas de halles de gros illégales, pour la raison inverse (parti de l'opposition majoritaire).

Le nombre de halles et donc de commissionnaires dans une région est un facteur important de la structuration des filières dans ces régions. Aujourd'hui, selon les chiffres du Ministère de l'Industrie et du Commerce, il existe 177 halles de gros en Turquie. On distingue des halles importantes rassemblant en moyenne une centaine de commissionnaires, et qui alimentent les grandes villes (Istanbul, Ankara, Izmir, Antalya...) et des halles plus petites rassemblant d'une dizaine à une cinquantaine de commissionnaires qui sont établis aux abords des villes moyennes (Kumluca, Sérik...) (Annexe 4).

Par cette mesure, l'Etat turc déroge peu à sa façon d'intervenir sur les marchés agricoles qui fonde en grande partie l'histoire de cette jeune république. L'instauration des halles en 1960 a pour but de créer des places de regroupement de l'offre afin de faciliter l'approvisionnement des acheteurs détaillants urbains, et d'améliorer la concurrence et la transparence sur le marché par l'organisation de la profession des intermédiaires⁴⁴ et la diffusion des prix.

Par ailleurs au travers du décret de 1995, rendant obligatoire le passage par les halles, l'Etat soutient les petits producteurs en leur apposant d'office des agents commerciaux mandataires, les commissionnaires, et maintient en même temps les gros producteurs sur les marchés de l'exportation.

Dans le cadre de notre recherche, cette mesure est primordiale. En effet, elle oblige les supermarchés, de plus en plus présents sur le marché agroalimentaire, à passer par des intermédiaires imposés par l'Etat. Ceci a des implications fortes sur les modes

⁴⁴ Cette mesure politique ressemble à ce qui s'est passé en France après guerre : Les MIN administrés par l'Etat, sont alors utilisés comme des instruments de politiques économiques avec une mission de service public de régulation du prix par la concurrence et la diffusion de ce prix. L'Etat tend ainsi à « supprimer le désordre qui caractérise l'ancien marché, en regroupant tous les professionnels sous un même unique statut, celui de grossiste (les statuts de mandataires disparaissent à cette occasion) et en fixant les conditions de travail identiques pour tous les membres du marché » (Bernard de Raymond, 2004).

d'approvisionnement que la grande distribution tend à mettre en place. Dans la prochaine sous-section nous décrivons plus en détail cette loi.

4.2. L'impact majeur du décret de 1995 de la loi des halles de gros de produits frais

Le décret de 1995 (n°552) amendant la loi sur les halles de gros a un impact majeur dans la structuration du marché des produits frais en Turquie, en établissant les commissionnaires comme des intermédiaires obligatoires dans la commercialisation de ces produits (Annexe 3). Les producteurs sont donc contraints de livrer leurs productions de produits frais sur des halles de gros où exercent ces commissionnaires. Bien qu'obligés de passer par ces intermédiaires, ils sont néanmoins libres de choisir leur agent commissionnaire et peuvent changer quand ils le veulent.

Les commissionnaires sont en charge de vendre les produits à des grossistes ou des détaillants, pour le compte des producteurs, et prélèvent au passage une commission plafonnée par la loi à 8% du prix de vente final obtenu par le producteur (Annexe 2, Article 7).

Par ailleurs, la création de halles de gros administrées par les autorités publiques permet une large transparence sur les prix établis grâce à la publication journalière des moyennes de prix négociés la veille par les commissionnaires (Annexe 3, Article 11).

Les commissionnaires établissent des factures indiquant les volumes et le prix de vente pour chaque produit : une facture est établie pour l'acheteur à chaque achat, et une autre facture est établie en fin de semaine pour le producteur récapitulant les différentes ventes et le prélèvement de la commission et des taxes. Un duplicata de chacune de ces factures est également envoyé à la direction des halles. Enfin, l'acheteur (ou son transporteur) obtient un récapitulatif de ses factures d'achat, qu'il doit nécessairement posséder pour sortir et circuler au-delà des halles (Annexe 5).

Pour le fonctionnement des halles, la municipalité prélève au montant de la vente des producteurs une taxe de 2%. Les producteurs versent par ailleurs à l'Etat 2% de T.V.A., 2% de taxe sur l'activité et 0,1% de sécurité sociale. Au total 14,1% sont prélevés sur le prix de vente final (Annexe 6).

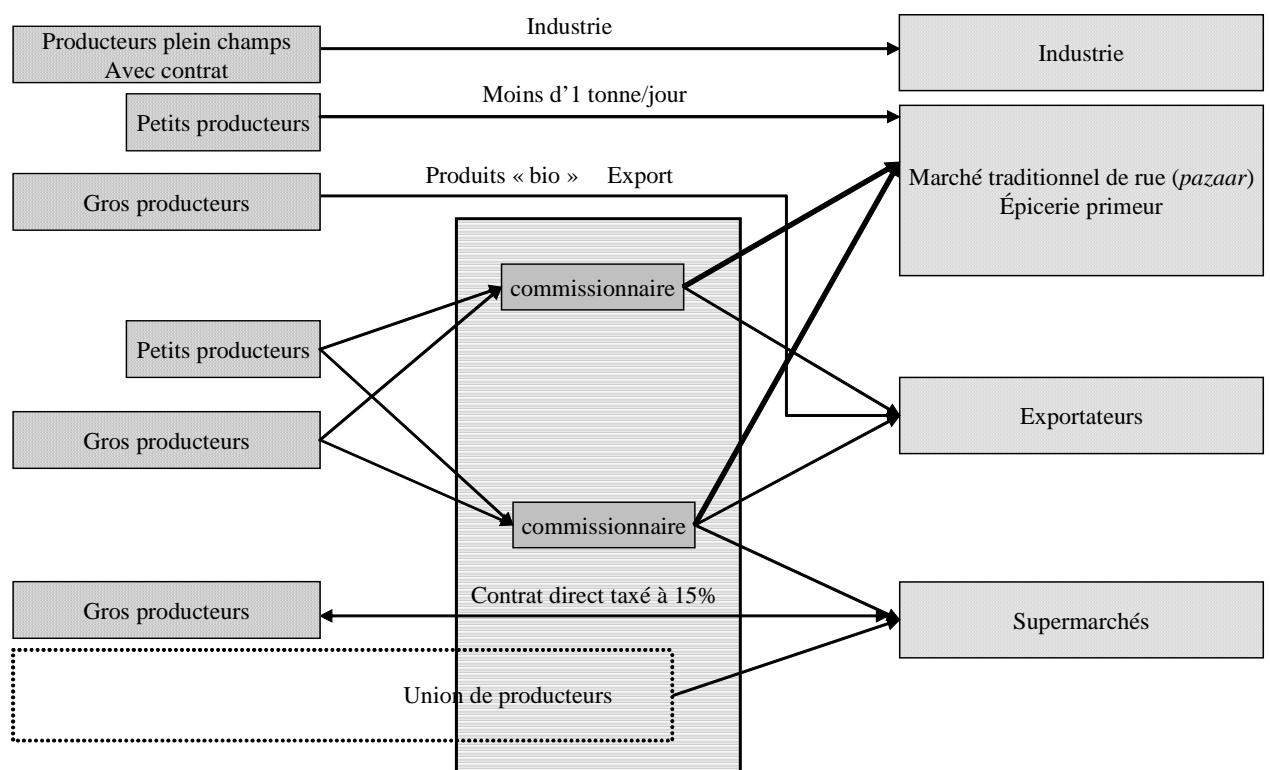
Néanmoins la loi fait état d'un certain nombre d'exceptions qui exemptent les producteurs du passage par les halles de gros (Figure 4).

- Premièrement, les transactions directes entre producteurs et détaillants sont possibles sous condition de payer une taxe de 15% directement à la municipalité. Ceci s'applique également au cas où le détaillant lui-même souhaiterait intégrer la production.
- Deuxièmement, les producteurs peuvent vendre eux-mêmes leur production sur le marché traditionnel de rue si le volume vendu ne dépasse pas 500 kg à 1 tonne par jour, en fonction d'une règle établie par la municipalité (Annexe 3, Article 14). Cependant, d'après nos enquêtes sur les *pazaar*, une grande part des volumes vendus sur ces marchés proviennent des halles de gros où les vendeurs de rue s'approvisionnent.
- Troisièmement, l'obligation du passage par les halles ne concerne pas les productions destinées à l'exportation ou à l'industrie agroalimentaire (Annexe 3, Article 7 et Article 28). Ainsi, ces productions ne sont pas soumises aux différentes taxes et commissions des halles. Par cette régulation, le gouvernement soutient ces filières de commercialisation, même si les acteurs de ces filières restent nombreux à s'approvisionner sur les halles qui présentent l'avantage de rassembler une offre importante.
- Quatrièmement, afin de promouvoir également le développement des cultures biologiques, celles-ci ne sont pas non plus soumises à la loi des halles.
- Enfin, cinquièmement, la loi mentionne que les producteurs organisés en « Union de producteurs » (UP) comprenant au moins 50 membres peuvent vendre directement leur production à des détaillants imposables, et en particulier donc s'adresser aux supermarchés sans passer par un commissionnaire (Annexe 3, Article 6). Ces unions, en bénéficiant d'une exemption des charges (taxes et commission de l'intermédiaire), intègrent alors elle-même le rôle d'agent intermédiaire en regroupant et commercialisant la production des membres. L'Etat soutient ainsi les formes coopératives des agriculteurs perçues comme un outil important d'appui aux producteurs. Ce système fiscal permet aux producteurs organisés d'être plus compétitifs. Par ailleurs, par cette mesure, l'Etat incite indirectement le secteur privé à soutenir ces structures de vente en s'approvisionnant auprès d'eux. Nous verrons toutefois que peu de producteurs s'organisent pour bénéficier de cet avantage fiscal (chapitre 5), malgré le réel intérêt des supermarchés à s'approvisionner auprès de ces structures (Lemeilleur et Tozanli, 2006).

L'Etat entend donc par ce décret d'application de 1995 de la loi des halles de gros aider les petits producteurs dans la vente des produits maraîchers et privilégier certains secteurs importants dans l'économie du pays. Cependant du fait de la complexité et de la lourdeur de ce système de régulation, il apparaît extrêmement coûteux à l'Etat de contrôler l'ensemble des transactions⁴⁵. Aussi, le marché informel s'est rapidement développé : selon nos entretiens, ce marché pourrait atteindre 40% des transactions effectuées. Les acteurs les plus contraints par cette régulation restent alors les supermarchés qui, obligés de fournir des factures pour leur activité, doivent nécessairement avoir recours au marché formel. Selon nos entretiens avec des représentants des supermarchés, ce système est perçu comme très rigide et illégitimement contrôlé par l'Etat⁴⁶.

Figure 4 : Représentation simplifiée de la filière des fruits et légumes frais en Turquie.

(Nous n'avons pas représenté ici les multiples marchands/transporteurs qui interviennent parfois entre les producteurs et les acheteurs).



⁴⁵ Les contrôles des camions de marchandises sont effectués aux abords des marchés traditionnels de rue, de 8 heures à 17 heures. Selon la direction des contrôleurs des halles d'Istanbul, il existe un transport illégal de nuit très développé.

⁴⁶ Aujourd'hui plusieurs supermarchés se sont organisés en lobby auprès du gouvernement pour faire abroger cette loi.

C'est donc auprès des commissionnaires que les supermarchés cherchent leurs fournisseurs privilégiés. Certains commissionnaires tendent effectivement à répondre progressivement à la demande spécifique des supermarchés, notamment en fournissant des volumes réguliers homogènes qui comprennent des gammes de variétés, et ainsi se spécialisent par rapport à ces nouveaux débouchés. Les standards publics et privés étant quasiment absents en Turquie, la qualité reste liée à la taille, la couleur, la consistance et l'apparence (Codron et al, 2004). Certains commissionnaires s'engagent également dans des processus de tri et d'emballage des produits mais là encore ces investissements restent peu nombreux.

5. Le rôle des commissionnaires a statut public dans l'intermédiation de marché en Turquie

Le commissionnaire se place au cœur de notre analyse car il est le principal intermédiaire entre le secteur amont de la production des fruits et légumes frais et le secteur aval de distribution. Avant de rendre compte des spécificités des commissionnaires en Turquie établies par la loi de 1960 puis par le décret de 1995, il nous semble important de donner une définition juridique des intermédiaires et de la forme particulière des commissionnaires.

5.1. Définition juridique des commissionnaires

Nous nous appuyons sur l'analyse et l'étude comparative des intermédiaires de commerce de Cousi et Marion (1963)⁴⁷ afin d'identifier les différents types d'intermédiaires existants dans les filières de commercialisation. Les auteurs différencient les intermédiaires sur trois critères principaux :

- Ils sont indépendants ou non, c'est-à-dire s'ils ont un lien de subordination ou non à une des parties de l'échange.
- Ils sont mandataires ou non, c'est-à-dire s'ils sont liés ou non à un « contrat par lequel un mandant leur donne le pouvoir d'accomplir en ses lieu et place et pour son compte un acte juridique » (définition du mandat commercial du code civil revu par Cousi et Marion, 1963, p.5).

⁴⁷ Leur analyse et les définitions juridiques qu'ils utilisent se rapportent au Code Civil français, mais montrent de grandes ressemblances avec les statuts juridiques turcs.

- Ils sont personnellement responsables ou non dans la transaction, c'est-à-dire s'ils font valoir leur propre nom dans l'échange et sont donc engagés juridiquement dans la transaction.

D'après ces critères, les auteurs établissent une typologie des intermédiaires en trois grandes catégories juridiques⁴⁸:

- les intermédiaires indépendants non mandataires, personnellement responsable (commerçant) ou non (courtier)
- les intermédiaires indépendants mandataires, personnellement responsable (commissionnaire) ou non (agent commerciaux)
- les intermédiaires dépendants mandataires ou employés, non responsable personnellement (représentant ou force de vente)

Le commissionnaire est une forme très particulière d'intermédiaire (Cousi et Marion, 1963). Il est un mandataire qui « agit en son propre nom ou sous un nom social pour le compte d'un commettant » (art. 94 du code du commerce).

Les commissionnaires sont donc des intermédiaires indépendants mandataires. Cependant le fait qu'ils soient juridiquement responsables, c'est-à-dire qu'ils travaillent en leur nom propre complexifie les obligations qu'ils ont de part et d'autre entre les parties : ce ne sont plus les deux autres parties qui échangent, c'est le commissionnaire qui échange d'une part avec le producteur puis d'autre part avec l'acheteur. On a deux transactions. Du point de vue du vendeur, il s'agit effectivement d'un contrat véritable de mandat. En revanche du point de vue de l'acheteur, l'échange est un acte de vente « pur et simple », le commissionnaire apparaît donc comme un commerçant indépendant au sens où l'acheteur ignore l'identité du commettant et pourrait même ignorer la qualité de commissionnaire de son fournisseur. Le commissionnaire peut d'ailleurs être négociant-commissionnaire s'il traite des affaires pour son compte.

Dans la suite de cette analyse, nous distinguerons donc les deux types de transaction qui ont lieu dans cette intermédiation : d'une part la transaction avec le vendeur et d'autre part la transaction avec l'acheteur.

⁴⁸ Dans leur typologie (p.131), les auteurs ne se réfèrent qu'aux deux premiers critères, nous complétons la typologie avec le troisième critère.

5.1.1. *Le contrat de mandat*

A la tête d'une entreprise indépendante de commission, le commissionnaire n'accepte que les contrats de mandat qui lui conviennent avec les vendeurs.

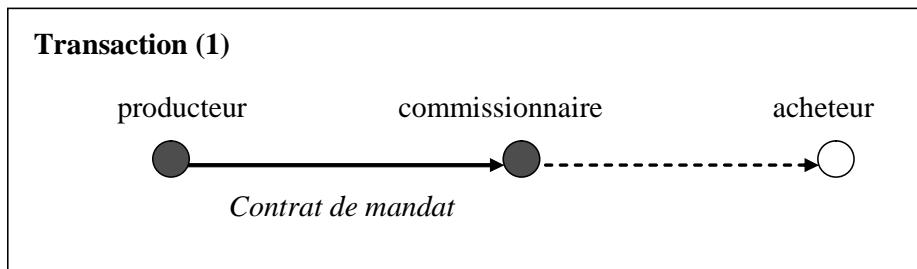
Une fois engagé avec un commettant, il doit exécuter les ordres reçus de celui-ci et veiller à la bonne conservation de la marchandise qu'il lui a confiée. Le commissionnaire reçoit les marchandises en consignation, les stocke, les vend à des tiers acheteurs, et consent dans certains cas, à son commettant des avances sur les marchandises en stock. Il est rémunéré par une commission sur le montant des ventes passées.

Il doit rendre compte à son commettant de l'opération conclue et restituer les fonds restant après l'opération et remboursement de sa commission.

Son utilité est de faire bénéficier son commettant du crédit, de sa compétence ou de la notoriété qu'il possède sur le marché d'un produit ou dans une région.

Parfois le commissionnaire se porte ducroire, c'est-à-dire qu'il garantit au commettant l'exécution du marché par le tiers acheteur et notamment est responsable des impayés éventuels.

Figure 5 : Contrat de mandat du commissionnaire

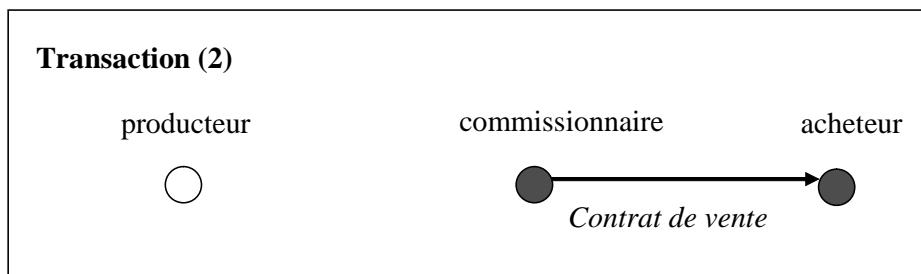


5.1.2. *Le contrat de vente*

Dans le contrat de vente, le commettant n'est pas engagé vis-à-vis des tiers acheteurs. Il est étranger à l'acte et il n'a d'obligation que vis-à-vis du commissionnaire qui, seul, traite personnellement avec l'acheteur.

Le commissionnaire n'est pas un mandataire vis-à-vis des acheteurs. Il traite avec eux sous son nom et est considéré comme ayant agi pour son compte personnel. Il est alors dans la situation classique de particulier ayant signé un contrat de vente. Il est donc responsable de l'ensemble de l'échange de la marchandise.

Figure 6 : Contrat de vente du commissionnaire



Le système de commissionnaire est donc une forme hybride. Il peut être classé à la fois dans les intermédiaires indépendants non mandataires vis-à-vis de ses acheteurs, et à la fois dans les intermédiaires indépendants mandataires vis-à-vis de son commettant (Cousi et Marion, 1963).

5.2. La réglementation publique du statut de commissionnaire en Turquie

En Turquie, la loi indique que les commissionnaires sont des intermédiaires qui travaillent pour les producteurs en contrepartie de quoi ils reçoivent une commission sur le montant de la vente (Annexe 3, Article 10). Ils concluent des transactions en leur nom propre, tout en agissant dans l'intérêt du mandant, le producteur. Ils fournissent des factures aux producteurs attestant de la vente via leur entreprise de commissionnaire. Celle-ci est imposable par l'Etat en fonction du volume d'activité. C'est donc un cas classique de commissionnaire comme l'entendent Cousi et Marion (1963).

Comme dans de nombreux cas, l'activité des commissionnaires en Turquie est statutaire et donc très encadrée par la loi (Annexe 3, article 10):

- Ils ne sont pas autorisés à acheter des marchandises. Leur statut leur interdit la double activité de négociant-commissionnaire.
- Ils travaillent sur les halles de gros, dans lesquelles ils louent ou achètent un emplacement bien défini⁴⁹.

⁴⁹ Le montant des locations dépend fortement des halles. Dans les halles de Odemis, la location annuelle est de 500 YTL/an, dans les halles de Tire, la location annuelle est de 110 YTL/an ; à Candir, le prix d'installation pour avoir accès à un dépôt dans les halles est d'environ 60 000 YTL et la location est de 400 YTL/ mois ; à Kumluca, le prix d'achat pour un dépôt de commissionnaire dans les halles est d'environ 150 000 YTL ; à Sérik le prix d'installation est de 25 000 YTL et la location est de 1500 YTL/an ; à Tasagil, le prix d'installation est de 10 000 YTL et la location de 1000 YTL/an ; à Bursa, le prix d'installation est de 300 000 YTL et la location de 3700 YTL/an. (1 YTL= 0,56 euro en aout 2006).

- Ils ne peuvent refuser des marchandises qu'on leur amène. Ceci peut se comprendre dans la mesure où la profession est limitée à un certain nombre d'espaces, aussi il n'y a pas de libre installation possible, de libre concurrence.
- Le producteur peut à tout moment récupérer sa marchandise et la placer chez un autre commissionnaire des halles (il n'a cependant pas le droit de faire sortir sa marchandise des halles une fois que celle-ci est entrée). Le commissionnaire qui ne peut refuser de la marchandise, ne peut pas non plus rompre le contrat. Mais si la marchandise n'est pas vendue, il ne porte aucune responsabilité vis-à-vis du producteur, en dehors de sa simple réputation.
- La valeur de la commission ne peut dépasser la valeur plafond de 8% (Annexe 2, Article 7).
- En Turquie, la législation indique que les commissionnaires se portent du croire vis-à-vis des producteurs. Ils sont donc seuls responsables des impayés.
- Ils doivent payer leurs clients (producteurs) sous les 5 jours ouvrables.
- Enfin selon les halles de gros, les commissionnaires doivent parfois justifier d'un volume d'activité minimal pour maintenir leur place dans les halles⁵⁰, et ne doivent pas fermer leur dépôt au-delà d'une période de temps définie par les halles⁵¹.

Les directions des halles de gros sont chargées de contrôler l'ensemble des activités des commissionnaires, de contrôler les factures et les marchandises qui entrent et sortent des halles. Les directions s'occupent également des dépôts de plaintes des producteurs contre les commissionnaires quand les contrats de mandat ne sont pas respectés et vérifient l'infraction. La sanction, selon les cas, peut aller de la fermeture temporaire du dépôt du commissionnaire assortie d'une amende financière, à l'expulsion définitive des halles.

En regroupant les intermédiaires sous un même et unique statut, celui de commissionnaire et en fixant des conditions de travail identiques pour tous les membres du marché, l'Etat entend donc réduire les multiples types d'intermédiaires informels qui existaient au préalable.

⁵⁰ Ceci dépend des halles de gros. Par exemple, à Odemis, les commissionnaires ne doivent pas avoir un chiffre d'affaire inférieur à 20% du chiffre d'affaire maximum obtenu sur le marché, à Sérik, région d'Antalya, le chiffre d'affaire minimum est fixé à 50 000 YTL par an. Cependant certaines halles de gros n'ont au contraire aucune règle concernant le chiffre d'affaire des commissionnaires, comme à Izmir et Antalya.

⁵¹ Dans les halles d'Izmir, les commissionnaires ne peuvent pas fermer leur dépôt plus de 15 jours de suite ; à Odemis, pas plus d'un mois ; à Tire, pas plus de trois mois.

5.3. L’intermédiation entre les parties présentes sur le marché des produits frais en Turquie

L’intermédiation des commissionnaires se fait au travers deux types de transactions différentes: le contrat de mandat avec des vendeurs et le contrat de vente avec des acheteurs. Aussi, nous caractérisons ici les vendeurs puis les acheteurs rencontrés dans les halles de gros en Turquie.

5.3.1. Les vendeurs sur les halles de gros

Nous avons vu que dans le contexte agricole de la Turquie, les producteurs de fruits et légumes frais se caractérisent en deux principales catégories.

- Une majorité de producteurs qui exploitent de faibles surfaces de terre. Ces producteurs ont très peu d'accès à l'information sur la production et les marchés pour ajuster leur système de production en fonction de la demande. Pour améliorer leur production, ils se contentent des conseils obtenus auprès de voisins, de gérants des petits magasins d'intrants, de marchands ou de commissionnaires à qui ils vendent et de l'affichage disponible au niveau des halles de gros. En plus de ces difficultés d'accès à l'information, un certain nombre d'entre eux rencontrent également des difficultés d'accès aux services agricoles de crédit, et d'assurance.
- Une minorité de producteurs qui exploitent d'importantes surfaces de terre. Il s'agit alors de structures entrepreneuriales de production de fruits et légumes frais. Ces producteurs sont très informés sur les productions et les marchés, ils rémunèrent pour cela des ingénieurs agronomes et autres experts pour améliorer la gestion de leurs exploitations. Ils sont principalement orientés vers l'exportation, mais peuvent parfois établir des contrats directs avec les supermarchés, et à ce titre versent 15% de taxes aux municipalités, en accord avec la loi des halles. Dans tous les cas, ces producteurs alimentent également les halles de gros par des surplus momentanés.

Dans un contexte où la majorité des vendeurs (petits producteurs) ont peu d'information sur le marché aval et ont peu accès aux marchés des services agricoles, le contrat de mandat de vente avec les commissionnaires permet de déléguer deux fonctions principales de la vente:

- la recherche d'un acheteur
- la négociation de la vente

De plus dans de nombreux cas, le commissionnaire permet également à son commettant :

- l'accès au crédit (nous verrons que dans un contexte où il y a une défaillance du marché du crédit, les commissionnaires ont également un rôle annexe d'intermédiaires informels de crédit)

5.3.2. Les acheteurs sur les halles de gros

Dans les halles de gros, on rencontre trois principales catégories d'acheteurs.

- Les plus nombreux sont les acheteurs du circuit traditionnel qui comprend les marchés de rue et les magasins primeurs de quartier. Soit ces acheteurs sont eux-mêmes détaillants de ces marchés traditionnels soit ils constituent des intermédiaires pour des détaillants situés dans d'autres régions de consommation.

Pour ce marché traditionnel, il existe une différenciation des produits en deux catégories de qualité (1^{ère} et 2^{ème} qualité) basées avant tout sur la taille et l'apparence.

- Les exportateurs sont encore nombreux à s'approvisionner au niveau des halles (Tozanli et al.2005). En effet l'activité d'exportation se caractérise par une demande très irrégulière : elle dépend notamment des cours internationaux, des quotas et d'autres mécanismes de régulation mis en place par les pays importateurs. Aussi, il est très difficile pour les exportateurs de ne s'appuyer que sur des contrats directs avec des producteurs ou des entreprises de production, alors que le marché des exportations est peu prévisible.

Par ailleurs, la qualité recherchée par ces acteurs reste plutôt standard, définie principalement sur des critères de taille des produits demandés par les pays importateurs. En effet, les principaux pays importateurs des produits frais turcs, qui restent des économies émergentes, sont peu exigeants en qualité : les Balkans représentent 39,4% des exportations (en 2003), l'Europe de l'Est et Centrale, 28,5%, le Moyen orient et la péninsule arabe, 21% (Tozanli et al., 2005). Les exigences élevées en termes standards de qualité proviennent principalement des pays de l'Europe de l'Ouest qui représentent seulement 10,2% des exportations (Tozanli et al., 2005).

- Les supermarchés développent aujourd'hui leur présence sur les halles de gros au travers des centrales d'achat. Contrairement aux exportateurs, les supermarchés sont contraints de s'approvisionner sur les halles de gros par la loi et sont directement visés par la

taxe de régulation du marché. Dans certains cas ils peuvent établir des contrats directs avec les producteurs mais ils restent alors soumis au paiement de la taxe. Ils peuvent s'exonérer du paiement de cette taxe en s'approvisionnant directement auprès d'unions de producteurs. Cependant, ce système est encore assez peu observé, du fait notamment de la difficulté des producteurs à s'organiser en union⁵².

Dans ce contexte, les supermarchés cherchent à s'approvisionner de manière régulière par des volumes importants de produits homogènes et de qualité dans les halles de gros. La qualité est définie par ces acteurs selon 3 à 5 catégories par produit, qui se basent essentiellement sur des critères de taille, de couleur et de consistance. Par ailleurs, l'homogénéité des produits est particulièrement importante pour les supermarchés car dans ce type de magasins, les consommateurs sont laissés libres de choisir leurs produits (contrairement aux marchés de rue où le commerçant sert ses acheteurs), ce qui peut amener les supermarchés à supporter d'importantes pertes lorsque les consommateurs trient en magasin. Enfin ces acheteurs se distinguent également dans leur choix d'approvisionnement en gamme de variétés. Par exemple pour les tomates, les supermarchés cherchent à rassembler quatre variétés: tomates « normales », tomates « grappe », tomates « cocktail » et tomates « cerises ».

En fonction des zones géographiques où sont implantées les halles de gros, on peut y rencontrer d'autres acheteurs, comme les hôtels, les restaurants et les administrations (écoles, armée...).

Dans un contexte où les acheteurs, notamment les supermarchés, font face à de forte incertitude quant aux volumes mis en marché par de multiples vendeurs et à la qualité des produits, le contrat de vente avec les commissionnaires délègue à ces derniers deux fonctions:

- Le regroupement de l'offre atomisée (ce rôle est d'autant plus vérifié que les exportateurs qui ne sont pas contraints par la loi de 1995, font largement appel à ces intermédiaires pour leur approvisionnement)
- l'assemblage de gammes de variétés et de qualités pour les différents produits.

Par ailleurs, dans le contrat de vente, les commissionnaires doivent eux-mêmes se garantir:

⁵² De plus, les unions constituées ont difficilement accès à un emplacement dans les halles, car les dépôts ont été rapidement alloués à des commissionnaires. Depuis 2007, la loi des halles a été amendée précisant que 10% des dépôts devaient être alloués à des coopératives. Cependant il faudra certainement un certain temps pour la mise en application de cet amendement.

- de l'exécution des contrats de vente, dans la mesure où ils sont personnellement responsables dans cette transaction (si les acheteurs ne paient pas, ils devront tout de même payer les producteurs en fonction de l'opération de vente établie)

Ces intermédiaires jouent donc un rôle important dans l'organisation de la filière des produits frais en Turquie, tant pour les vendeurs que pour les acheteurs.

6. Formulation de trois questions de recherche empiriques

Les modalités légales de fonctionnement des commissionnaires, présentés précédemment, nous amènent à nous interroger sur la manière dont ces intermédiaires agencent leurs coordinations amont et aval, dans le contexte de restructuration des filières de produits frais par les supermarchés en Turquie. Ceci nous conduit à trois questions de recherche empiriques que nous souhaitons approfondir dans cette thèse.

Premièrement, dans le contexte de développement rapide de supermarchés, les travaux en économie du développement soulignent l'émergence de grossistes spécialisés/ dédiés dans les filières de produits frais (Weatherspoon et al, 2003 ; Reardon et Timmer, 2007). Cette spécialisation nécessite la mise en place d'investissements nécessaires pour répondre à la demande spécifique des supermarchés (assemblage de volume, de gamme de variétés, tri, emballage...).

Dans notre cas d'étude en Turquie, ce sont les commissionnaires qui sont visés par ce processus de spécialisation. L'unité d'analyse est le contrat de vente entre le commissionnaire et un acheteur, ici les supermarchés (transaction 2, figure 6), où les commissionnaires apparaissent comme de simples commerçants indépendants. En investissant en réponse à une demande spécifique des supermarchés, les commissionnaires s'attendent à être mieux rémunérés par leurs acheteurs⁵³. Cependant, dans un secteur où les acteurs économiques ne réalisent pas de contrat formel, nous souhaitons comprendre dans quelle mesure les commissionnaires peuvent faire confiance à ces acheteurs. Nous nous intéressons donc aux mécanismes mis en place par les intermédiaires pour se protéger contre d'éventuelles

⁵³ Bien que leur mode de rémunération à la commission soit peu incitatif car l'effort n'est rémunéré que marginalement (pourcentage) comme nous le verrons au chapitre 5, les commissionnaires ont tout de même intérêt à se spécialiser pour diminuer la concurrence sur leur activité de vente.

renégociations de leurs acheteurs dans le cas des commissionnaires de fruits et légumes frais face aux supermarchés en Turquie.

Deuxièmement, le contexte des pays émergents montre de fortes défaillances de marchés des services agricoles (crédit, assurance, information...) qui empêche un grand nombre de producteurs de moderniser leur système de production. Ces problèmes sont souvent résolus par les intermédiaires de marché de production agricole qui jouent également le rôle d'intermédiaires de services agricoles pour les petits producteurs qui leur vendent leur production (Dries et Swinnen, 2004 ; Berdegué et al., 2005 ; Reardon et Timmer, 2007). Dans le cas turc, les commissionnaires sont liés aux producteurs par des contrats de mandat (transaction 1, figure 5). Nous nous interrogeons sur les modalités de cette transaction et dans quelle mesure les commissionnaires peuvent permettre voire inciter les producteurs à investir dans leur système d'exploitation et à s'insérer dans des nouvelles filières de commercialisation telles que les supermarchés, grâce à une offre de services agricoles.

Enfin, troisièmement, la loi des halles est également un outil de promotion des organisations de producteurs en les exemptant des taxes et commissions relatives au fonctionnement des halles. Les organisations de producteurs apparaissent donc comme une alternative aux commissionnaires pour la commercialisation des fruits et légumes frais. Aussi, nous nous interrogeons sur les opportunités et les contraintes de ces deux formes d'intermédiation distinctes pour les producteurs. Cette question de recherche ouvre également une réflexion sur les instruments politiques mis en place dans la régulation des marchés et le soutien public aux producteurs locaux.

Dans le chapitre suivant, nous mobilisons les courants théoriques de la Nouvelle Economie Institutionnelle afin de proposer des hypothèses quant à nos questions de recherche empirique.

CHAPITRE 2 L'ANALYSE DES PRATIQUES CONTRACTUELLES PAR LA NOUVELLE ECONOMIE INSTITUTIONNELLE

1. Introduction

La littérature en économie du développement fait état de l'apparition d'intermédiaires grossistes spécialisés dans les filières dédiées à l'approvisionnement spécifique de la grande distribution (Weatherspoon et al, 2003 ; Reardon et Timmer, 2007). L'objet de notre recherche est de mieux appréhender le fonctionnement de ces nouveaux intermédiaires spécialisés, tant dans la mise en place de pratiques et mécanismes contractuels dans leur coordination amont et aval que dans leur capacité à réduire les coûts inhérents à l'échange de produits spécifiques. Les questions qui émergent nous interpellent d'une part sur des problèmes d'imperfection de l'environnement informationnel (information imparfaite et asymétrie d'information) et d'autre part sur des problèmes d'accès aux ressources pour certains acteurs économiques (défaillances de marchés).

Ce chapitre vise à repositionner ces questionnements au sein d'un corpus théorique pouvant rendre compte de la réalité des coordinations informelles de plus ou moins long terme dans un contexte donné. Pour cela, nous nous tournons vers les propositions de la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) qui apportent de nombreuses clés pour expliciter les coordinations hors marché ou arrangements institutionnels.

Le premier objectif de ce chapitre consiste donc à présenter les fondements de la NEI et plus précisément des théories des contrats qui nous sont utiles. D'après les théories qui fondent cette littérature, le choix du type d'arrangement institutionnel dépend de l'environnement institutionnel (plus ou moins incertain ou risqué) et organisationnel (absence ou défaillance de marché et asymétrie d'information), et des caractéristiques de la transaction (incertitude, fréquence, actifs spécifiques en jeu). Le second objectif du chapitre est repositionner nos questions empiriques dans ce corpus théorique, afin d'isoler des hypothèses de recherche que nous testons dans la seconde partie de cette thèse.

2. L'apport de la Nouvelle Economie Institutionnelle pour l'analyse des coordinations hors marché

2.1. Les imperfections de marchés, sources des coordinations contractuelles

Les filières agroalimentaires tendent à répondre dans un premier temps à l'approvisionnement alimentaire des zones de consommation, puis dans un deuxième temps à des problématiques de plus en plus développées de qualité et de différenciation des produits. L'importance des coordinations hors marché dans ces filières dépend alors fortement du contexte plus ou moins propice au fonctionnement des marchés spot dans ces objectifs.

Selon le paradigme néoclassique du libre marché, la concurrence parfaite du marché spot permet la meilleure allocation des ressources et facteurs de production vers un équilibre optimum. Cependant l'efficacité économique issue de cette théorie néoclassique se fonde sur les hypothèses que : i) les agents sont rationnels et maximisent leur profit parfaitement et instantanément, ii) l'allocation de départ ou l'accès aux facteurs de production est identique pour chaque agent, iii) les conditions de la concurrence parfaite sont respectées (atomicité de l'offre et la demande, libre entrée et sortie des agents sur le marché, homogénéité des produits, transparence de l'information sur les marchés, mobilité des facteurs de production).

Il va sans dire que ces conditions sont rarement réunies sur les marchés. Les défaillances ou imperfections de marché apparaissent lorsque les coûts de transaction (notamment les coûts de l'information) et certains coûts de production (notamment coûts de transport dus à des manques d'infrastructures) d'un marché créent une désutilité supérieure à l'utilité gagnée sur ce marché (De Janvy et al, 1991). Peu d'agents voire aucun n'ont alors intérêt à entrer sur ce marché.

L'absence des conditions de marché proposées par la théorie néoclassique est particulièrement marquante dans le secteur agricole de nombreux pays en développement (Stiglitz, 1985). Les défaillances ou imperfections de marché extrêmement répandues plaident, dans de nombreux cas, pour l'intervention publique (Stiglitz, 1979). Or les solutions étatiques sont rarement mobilisées dans les pays en développement⁵⁴. Aussi, ce sont les coordinations hors marché ou arrangements institutionnels entre acteurs privés qui se développent⁵⁵.

⁵⁴ Les plans d'ajustement structurel mis en place dans de nombreux pays en développement depuis les vingt dernières années n'ont, semble-t-il, pas tenu compte de ces défaillances de marché. Ils sont à l'origine de nombreuses réformes sur le plan des politiques macro-économiques de ces pays, qui passent notamment par la restriction des politiques budgétaires des Etats avec la réduction des dépenses publiques dans les infrastructures, dans les programmes de crédit et de subventions, dans la régulation des marchés.

Pour les petits producteurs, les innovations organisationnelles (formes contractuelles) pour la coordination des activités doivent permettre de réduire les coûts de transaction (notamment les coûts d'information sur les marchés) et combler certaines imperfections de marché en termes de services agricoles (Cook et Chaddad, 2000 ; Hoff et Stiglitz, 2001).

A l'autre extrémité de la filière, l'augmentation de la demande pour des caractéristiques spécifiques de produits, et pour la régularité des approvisionnements plaide également pour le développement des coordinations hors marché (contrats ou intégration verticale). En effet, même pour les acteurs aval, il n'est pas fiable de s'approvisionner sur le marché spot où l'information est imparfaite.

2.2. Les niveaux d'analyse dans la Nouvelle Economie Institutionnelle

Pour tenir compte des arrangements institutionnels observés dans la réalité, les théories issues de la nouvelle économie institutionnelle (NEI) apparaissent comme un cadre d'analyse pertinent. L'idée fondamentale qui structure cette approche introduite par Coase (1937) est que, quelle que soit l'efficacité des marchés, le recours au prix pour organiser les transactions présente des coûts, appelés coûts de transaction. Lorsque ceux-ci deviennent significatifs, il peut être avantageux d'utiliser d'autres formes d'arrangement que le marché spot comme vecteur de transactions.

Par ailleurs, la NEI suppose d'une part un environnement institutionnel où sont organisées les transactions et d'autre part des dispositifs spécifiques d'arrangements institutionnels.

Williamson (2000) propose une structuration des différents courants qui composent la NEI en quatre niveaux d'analyse (Tableau 6).

Un premier niveau concerne l'enchâssement social, où les normes, les us et coutumes, et la religion sont identifiées. Les institutions à ce niveau sont fortement ancrées dans la société et évoluent très lentement. Le deuxième niveau décrit l'environnement institutionnel qui fait appel plus spécifiquement aux règles formelles. Celles-ci sont principalement issues de l'action politique et évoluent plus rapidement que le niveau précédent. Ces deux niveaux

⁵⁵ La reconnaissance de ce phénomène a finalement conduit les institutions internationales à revoir les objectifs des politiques de développement et à pointer la nécessité de construire et transformer les institutions pour une croissance économique dans ces pays et notamment dans l'accompagnement du développement des arrangements institutionnels entre les acteurs (Banque mondiale, Rapport du Développement dans le Monde de 2003).

constituant les institutions dans leur ensemble, intègrent la définition des droits de propriété et leur exécution. Il existe un grand nombre de définitions des institutions (formelles et informelles) mais la plus communément admise est celle proposée par North (1990, p. 3): *“Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction ; in consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic”*. Dans notre présent travail, les institutions sont traitées comme données.⁵⁶

Le troisième niveau analyse les arrangements institutionnels ou structures de gouvernance qui émergent dans cet environnement institutionnel pour faire (intégration verticale) ou faire faire (différents types de contrats) une activité de production. Ils sont définis par Williamson (1996, p. 378) tels que : *“The institutional matrix in which the integrity of a transaction is decided”*. Ce niveau est l'objet d'analyse par la branche de l'économie des coûts de transaction. En décrivant l'environnement institutionnel directement lié aux formes d'arrangements et en tenant compte des caractéristiques de la transaction, ce courant explique les formes dominantes sur les marchés.

Enfin le quatrième niveau d'analyse porte sur l'allocation des ressources, de la valeur et du risque. Il est principalement l'objet des théories néo-classiques et plus particulièrement de la théorie de l'agence.

Tout en tenant compte de l'environnement institutionnel que l'on définit dans ce travail de recherche comme exogène, le cadre d'analyse de cette thèse s'appuie largement sur l'approche de la théorie des coûts de transaction et sur les propositions de la théorie de l'agence pour répondre à nos questions de recherche; soit les deux derniers niveaux définis par Williamson.

⁵⁶ Même si elles ont effectivement évoluées dans le cadre de notre contexte de recherche avec la mise en place d'une loi de régulation du marché du frais en 1995, elles ne sont pas l'objet même de l'analyse. Nous regardons plus spécifiquement leurs influences sur les arrangements constitués.

Tableau 6 : Les niveaux d'analyse de la Nouvelle Economie Institutionnelle selon Williamson (2000)

Niveaux d'analyse	Objets d'analyse	Théories
Niveau 1	Enchâssement social: Institutions informelles, normes, us et coutumes, religion	Théorie sociale
Niveau 2	Environnement institutionnel: Règles formelles, droits de propriété, système juridique	Théorie des droits de propriété/ théorie politique positive
Niveau 3	Structures de gouvernance: Marché, contrat ou intégration verticale (selon les coûts de transaction)	Théorie des coûts de transaction
Niveau 4	Allocation et emploi des ressources (prix et quantité; ajustement des incitations)	Théorie néoclassique /théorie de l'agence

Nous allons voir plus en détail l'apport de nos deux approches théoriques pour répondre à notre problématique. Cependant dans un premier temps nous souhaitons présenter les concepts communs à ces approches et mettre en évidence leurs points de distinction par rapport aux théories néo-classiques (distinction forte dans le cas de la théorie des coûts de transaction et plus nuancée dans le cas de la théorie de l'agence), notamment en termes

d'hypothèses comportementales. Ces hypothèses sont essentielles à la compréhension de l'analyse proposée par ces théories des contrats.

2.3. Les hypothèses comportementales des agents économiques dans la NEI

D'abord, l'individualisme méthodologique au sens où les comportements individuels des agents économiques ont lieu dans un système décentralisé, la rationalité, et la recherche de l'efficience restent au fondement des théories des contrats.

Cependant la rationalité substantielle exposée par les théories néo-classiques (dont est issue la théorie de l'agence) est remise en cause dans la théorie des coûts de transaction. D'après la proposition de Simon (Simon, 1987, 1976), les agents ont une *rationalité limitée* ou dite *procédurale* dans la mesure où : (i) les agents n'ont pas la connaissance de toutes les alternatives qui s'offrent à eux (ii) ni la connaissance parfaite de toutes les conséquences issues d'un choix comportemental (iii) ni la connaissance de la fonction d'utilité qu'ils seraient en mesure de maximiser. Les agents font donc des choix pour parvenir à des situations qui leur apparaissent préférables. Or la solution peut être satisfaisante mais pas nécessairement optimale pour résoudre les problèmes de coordination auxquels ils sont confrontés.

La théorie des coûts de transaction qui intègre la rationalité limitée des agents dans ses fondements, s'appuie ensuite sur le principe de sélection naturelle pour proposer l'élimination des arrangements les moins adaptés comparativement. Par ailleurs cette sélection reste faible au sens où les organisations contractuelles peuvent présenter des problèmes de mauvaise adaptation du fait de cette rationalité limitée des agents⁵⁷ (Williamson, 1993). Dans la théorie des coûts de transaction, la rationalité reste calculatrice sous contrainte cognitive et intègre un caractère adaptatif.

La rationalité limitée dans la théorie des coûts de transaction, fait appel également à la notion *d'environnement incertain* ou *d'incertitude* dans la mesure où les agents ne sont pas en mesure de déterminer avec précision l'ensemble des caractéristiques de l'avenir (Williamson,

⁵⁷ Williamson considère que les agents, ne pouvant anticiper toutes les circonstances futures, peuvent effectivement présenter des problèmes de mauvaise adaptation après un événement survenu. Ils s'ajustent ex-post aux changements. L'auteur se réfère alors au concept d'adaptation organisationnelle de Barnard (1938) et d'adaptation autonome d'Hayek (1945). Une organisation ne peut plus être optimale *a priori* compte tenu de l'incertitude sur les événements futurs et la rationalité des agents.

1975). Seule une probabilité subjective des agents peut alors exister. L'incertitude est un point clé de l'approche par les coûts de transaction.

De fait, pour les économistes de la théorie des coûts de transaction, la « *contractualisation est incomplète*⁵⁸ mais prévoyante » (Williamson, 1996, p.9) d'une part parce qu'en incertitude radicale il est, de fait, impossible de prévoir des solutions pour des avenirs que l'on ne peut prédire; d'autre part, la rédaction de contrat contingent incluant toutes les solutions pour tous les états du monde peut se révéler extrêmement long et coûteux (Grossman et Hart, 1987 et Hart et Moore, 1988).

La théorie de l'agence fait plus expressément référence à *l'environnement risqué*. Le risque correspond à une situation où plusieurs avenirs sont possibles et probabilisables, contrairement à l'incertitude (Knight, 1921 ; Keynes, 1937). Dans un environnement risqué, un contrat contingent doit pouvoir aménager une solution optimale pour chacun des futurs possibles probabilisables. Dans la théorie de l'agence, les contrats sont souvent supposés complets.

Par ailleurs, pour les théoriciens des coûts de transaction, les agents sont neutres au risque. Les interprétations de ces approches dans le choix des formes contractuelles des agents divergent donc fortement sur ce point.

Ces analyses partagent cependant l'idée que *l'information est asymétrique* entre les agents (Milgrom et Roberts, 1992 ; Williamson, 1993). Ici on abandonne l'hypothèse de libre circulation de l'information de la vision néo-classique. L'information est asymétrique car tous les agents ne disposent pas de « stocks informationnels » identiques. Or, cette asymétrie conduit à la possibilité de *comportements opportunistes*.

L'opportunisme résulte de la rationalité des agents qui ont intérêt à ne pas respecter les termes du contrat dès lors qu'ils améliorent leur situation personnelle. Il repose sur une révélation incomplète, déformée ou falsifiée de l'information par un agent (Coriat et Weinstein, 1995).

On distingue deux formes d'opportunisme. L'opportunisme ex-ante ou *anti-sélection* qui a lieu avant une transaction où les agents peuvent avoir intérêt à ne pas révéler leurs préférences ou leurs caractéristiques. L'opportunisme ex-post ou *aléa moral* a lieu pendant l'exécution du contrat. Il apparaît lorsqu'un agent n'est pas incité à respecter les termes du contrat dès lors

⁵⁸ Un contrat incomplet est défini par Hart (1995) comme un contrat où « the parties would like to add contingent clauses, but are prevented from doing so by the fact that the state of nature cannot be verified or because states are too expensive to describe ex-ante.”

que son comportement n'est pas observable. Le problème d'observabilité peut provenir du manque de compétence de l'observateur, qui n'est pas en mesure de déterminer si l'autre adopte un comportement optimal, ou du coût trop élevé d'une supervision. Outre le problème d'inobservabilité, l'opportunisme émerge également en situation d'indétermination sur le partage de la *quasi-rent organisationnelle* (Goldberg, 1976 ; Klein et al, 1978).

En effet on admet que la coordination génère un surplus qui n'est pas attribuable à une quelconque partie individuellement (le surplus est d'autant plus élevé que des investissements spécifiques à la transaction sont mis en jeu). Or il n'existe pas de critères objectifs (telle que la productivité marginale de facteurs) qui permettent de partager cette quasi-rente, ainsi chacun tente de se l'approprier faisant émerger le problème de *hold-up* (Goldberg, 1976 ; Klein et al., 1978 ; Williamson, 1985). Le risque de hold-up pressenti par une des parties conduit ex-ante cette partie à ne pas contracter.

C'est notamment en référence à l'opportunisme potentiel des agents que les deux principales théories que nous utilisons ont été développées. Elles divergent cependant dans leur portée analytique. Dans les sections suivantes nous détaillerons succinctement les propositions apportées par chacune de ces théories.

3. Les propositions des théories des contrats

3.1. La théorie des coûts de transaction

En se focalisant sur les arrangements institutionnels, la théorie néo-institutionnelle des coûts de transaction développée initialement par Williamson (1975), s'attache à comprendre quand une fonction est plus efficacement réalisée à l'intérieur d'une firme ou entre des entités indépendantes. Ces critères d'efficacité dépendent des coûts de transaction principalement définis par les coûts *ex-ante* à la transaction (coûts de recherche de l'information et de partenaire, coûts de négociation et coûts de rédaction de contrat) et les coûts *ex-post* (coûts de contrôle/exécution de l'échange, coûts de mauvaise adaptation des contrats et coûts de renégociation). De la même manière que dans les travaux de Coase, les coûts de transaction sont le centre de la décision (plutôt que les coûts de production) : la structure de gouvernance retenue, allant du marché spot à l'intégration verticale en passant par divers arrangements contractuels, est celle qui minimise les coûts de transaction (Williamson, 1975).

Notons que l'analyse des coûts de transaction suppose *a priori* que le marché est plus efficace que la coordination verticale (arrangements contractuels ou intégration verticale) du fait des bénéfices de la concurrence (Williamson, 1979, 1981). Cependant certaines caractéristiques de la transaction peuvent générer des coûts de transaction que les formes de coordinations verticales pourraient alors mieux gérer que le marché en termes de réduction des coûts.

Suivant les propositions de Williamson (1979), les économistes de la NEI partagent l'idée que l'incertitude, la fréquence et les actifs spécifiques sont les plus importants pour expliquer le niveau des coûts de transaction et donc les plus décisives dans le choix du mode de gouvernance à mettre en place. Ceci amène à l'hypothèse d'alignement proposée par Williamson (1996).

- Il y a plusieurs sortes d'*incertitude* qui peuvent avoir lieu selon les transactions. Premièrement, les incertitudes exogènes qui sont elles liés à la difficulté d'anticiper l'état du monde (crise économique, chutes des prix...) ou de l'état de la nature (catastrophe naturelle...) au moment où la transaction sera effective, alors que ceux-ci ont des conséquences parfois très sensibles sur la transaction. Deuxièmement, les incertitudes endogènes telles que l'incertitude sur le niveau d'effort des fournisseurs ou la difficulté à mesurer la qualité d'un produit (le problème de mesure de la qualité est introduit par Barzel (1982), puis repris par Williamson (1991)). L'incertitude tend à augmenter les coûts de transaction sur le marché.

- La *fréquence* sous-entend que, selon les types de transactions, ces dernières peuvent avoir lieu de manière plus ou moins régulière. L'impact de cette caractéristique sur le niveau des coûts de transaction peut apparaître ambigu : dans un premier temps Williamson pense que la fréquence élevée des transactions peut engendrer un plus grand nombre d'opportunités de comportement opportuniste des agents ; d'autres auteurs remarquent ensuite que la répétition des transactions peut permettre des mécanismes d'apprentissage et de réputation parmi les agents du marché réduisant les coûts de chaque transaction sur le marché (Milgrom et Roberts, 1992 ; Ménard, 1995).

- Enfin les *actifs spécifiques* concernent les investissements nécessaires aux transactions. Or ces investissements peuvent être plus ou moins spécifiques à la transaction. Un investissement est spécifique lorsqu'il ne peut être redéployé sur une autre activité qu'à un

coût élevé, voire ne peut pas être redéployé du tout⁵⁹. La présence d'actifs spécifiques augmente fortement les coûts de transaction. Selon Riordan et Williamson (1985), l'investissement en actifs spécifiques est même le déterminant majeur de choix vers les formes d'intégration verticale ou de mise en place d'arrangements contractuels. En effet, l'investissement en actifs spécifiques crée une quasi-rente organisationnelle notable (leur productivité est supérieure à celle qu'ils auraient avec d'autres actifs du fait de la complémentarité des actifs en question) et est donc fortement soumis au risque d'opportunisme. Les contrats doivent donc mettre en place des *mécanismes d'exécution* capables de protéger la partie qui investit contre le risque de hold-up de l'autre partie pour que ces investissements en actifs spécifiques est lieu ; sinon c'est l'intégration verticale qui est requise.

La rationalité limitée des agents, leur comportement opportuniste potentiel, l'environnement institutionnel dans lequel ils évoluent, et les caractéristiques de la transaction (incertitude, fréquence, actif spécifiques) influent donc sur le niveau des coûts de transaction.

Dans notre travail nous nous intéressons particulièrement aux coûts de transaction suivant:

- Les *coûts de collecte d'information* sont des coûts de transaction ex-ante à l'échange engendrés par la recherche de l'information nécessaire à la réalisation de cet échange. L'information est de deux types sur le marché. Premièrement il existe une information générale sur le marché relative au nombre de vendeurs et d'acheteurs, et aux prix du marché. Il s'agit d'une information à caractère public, qu'il est plus ou moins difficile à obtenir. Deuxièmement, il existe une information privée relative à chaque acteur du marché (fonction de préférence, prix de réserve, horizon d'activité et donc propension à être opportuniste) et au produit échangé (caractéristique intrinsèque du produit). Concernant ces caractéristiques, l'information est asymétrique entre les agents, or c'est cette information spécifique aux agents et aux produits qui est coûteuse à révéler. Certaines réglementations issues de l'environnement institutionnel peuvent permettre de réduire les coûts de collecte de l'information liés à l'incertitude endogène sur les produits par la mise en place de normes et standards publics. Par ailleurs, des déterminants technologiques peuvent également réduire

⁵⁹ Il existe six types de spécificités : la spécificité physique, liée aux caractéristiques matérielles de l'investissement ; la spécificité de site liée à la localisation, la spécificité « dédiée », liée au volume des investissements consentis relativement à la taille du marché ; la spécificité humaine liée à la spécialisation d'une compétence propre à la transaction, la spécificité de marque, liée aux investissements consentis pour établir et maintenir une réputation ; et la spécificité temporelle, liée à la séquence qu'imposent certaines transactions.

ces coûts grâce à des techniques de mesure de la qualité ou par des technologies de stockage dans le cas de produits périssables.

- Les *coûts de renégociation voire de rupture des engagements* sont des coûts ex-post, engendrés par l'éventuel comportement opportuniste des agents en fin de transaction. Ces coûts sont au centre de l'analyse de nombreux travaux de la théorie des coûts de transaction. C'est eux qui expliquent en majeure partie la forme de gouvernance choisie par les agents.

Lorsque que les coûts de renégociation sont élevés (notamment lorsque des actifs spécifiques sont engagés et que l'incertitude est forte), le système hiérarchique de l'intégration verticale sera choisie pour discipliner le comportement des agents. A l'inverse lorsque ces coûts sont faibles, le système de prix du marché sera suffisant pour coordonner les agents. Entre ces deux formes extrêmes, il existe un ensemble d'arrangements contractuels possibles, que Williamson (1991) a catégorisé comme des formes hybrides. A l'intérieur de ces formes, les coûts de renégociation implique de mettre en place des *mécanismes d'exécution des arrangements contractuels* (« *enforcement mechanisms* ») qui favorisent le respect des engagements. La diversité de ces formes est en partie due aux diverses combinaisons possibles des mécanismes d'exécution des contrats. L'analyse de ces dispositifs d'exécution a suscité un intérêt croissant pour les économistes de la NEI.

La littérature recense donc un éventail de mécanismes d'exécution substituables ou complémentaires (Ménard, 2005). Nous en donnons brièvement les grandes catégories.

Le premier type de mécanisme est formel au sens où se rapporte aux contrats formels permettant le recours aux tribunaux lorsque les termes ne sont pas respectés et mènent au conflit. Dans ce cas, les institutions politiques ont un rôle majeur pour réduire les coûts de transaction en sécurisant les droits de propriétés et en améliorant l'exécution des contrats (North, 1997). Même si très peu de conflits sont effectivement résolus devant les tribunaux, la crédibilité et l'efficacité du système légal diminuent la probabilité de comportements opportunistes des agents (menace crédible) et améliorent l'efficacité des autres formes de mécanismes d'exécution (Ménard et Shirley, 2005).

En effet, certains auteurs montrent que les mécanismes formels sont souvent coûteux (Bernstein, 1992 ; Richman, 2005). Les contrats formels s'accompagnent alors de d'autres types de mécanismes d'exécution informels ou tacites. Ces derniers sont également à la base des contrats informels là où les droits de propriété sont mal définis ou peu crédibles du fait d'institutions légales défaillantes (peu efficace, corrompues...) (McMillan et Woodruff, 2000).

Nous pouvons regrouper les mécanismes d'exécution informels en deux grandes catégories :

- les mécanismes de réputation et d'ostracisme. La déviation d'un agent vis-à-vis de ses engagements, affecte l'existence d'une future transaction avec d'autres partenaires d'échange potentiels. Si la taille du groupe d'agents qui interagissent est limitée, les relations sont personnalisées, l'information diffuse à moindre coût, et l'administration de la sanction est décentralisée au sens où ce sont les agents qui l'appliquent (Greif, 1993). Si en revanche la taille du groupe est plus importante, les relations sont impersonnelles, et nécessite l'instauration d'une institution privée qui permettent de capter l'information d'une déviation et de la diffuser parmi les membres de cette institution. La sanction sera décentralisé ou non selon si un juge privé intervient pour appliquer la sanction (Milgrom et al., 1990 ; Greif, 2002).
- les mécanismes d'auto-exécution des contrats (« *self-enforcement* »), au sens où ils induisent un consentement mutuel des parties et ils ne font pas intervenir de tierce partie, contrairement aux autres mécanismes, pour exécuter le contrat. Au cas où l'une des parties dévie, le seul recours sera l'interruption du contrat (Klein et Leffler, 1981). Ceci implique souvent que l'environnement soit relativement stable (faible incertitude) voire que les contrats soient complets (Ménard, 2000). Ces mécanismes de sanction bilatérale sont d'autant plus efficaces que la fréquence des échanges est élevée. En effet, lorsque la probabilité de renouveler l'échange est élevée, les gains de la coopération, supérieurs à ceux de la déviation, expliquent en partie l'intérêt des agents à rester fidèles à leur engagement. De plus, la répétition des échanges permet que les parties aient une bonne information sur la transaction et leurs partenaires d'échanges, ainsi que sur les ajustements à réaliser et la manière dont les réaliser (Ménard, 2000). Ces mécanismes de révélation d'information sur les parties peuvent amener à un processus de confiance (Brousseau, 2001). Parmi les mécanismes d'auto-exécution, on peut également introduire les systèmes d'otages ou de transfert d'investissements créant une incitation de part et d'autre à respecter le contrat notamment quand des actifs spécifiques sont intégrés dans la transaction (Williamson, 1983 ; Klein, 1980). Ces systèmes qui lient les deux parties par un consentement mutuel créent une incitation forte à maintenir la relation dans le temps et donc limitent les comportements opportunistes.

Pour conclure sur les propositions de la théorie des coûts de transaction, nous avons relevé que certains auteurs précisent l'existence de coûts de transaction fixes et de coûts de transaction variables en fonction de l'échelle de l'échange (Key et Runsten, 1999). Dans les coûts fixes, on compte tous les coûts de transaction qui sont liés au contrat lui-même: qu'importe le volume impliqué dans le contrat, le coût d'écriture et d'exécution du contrat est le même. Ainsi, un agent économique devrait préférer échanger avec un petit nombre de co-contractants, souvent avec une taille d'activité importante, qui lui apportent en peu de contrats ce qui lui est nécessaire. Cependant ceci varie selon les contextes et notamment la structuration du marché (nombre d'offreurs et demandeurs). En effet, les agents doivent également arbitrer entre ces coûts de transaction fixes liés au nombre de contrats et les coûts transaction variables internes au contrat tel que les coûts d'incitation pour garantir l'accord. Si l'agent économique est face à une structure oligopolistique (voire monopolistique) de l'offre, ces coûts variables risquent d'être élevés. Ces coûts sont particulièrement bien analysés par la théorie de l'agence que nous exposons dans la sous-section suivante.

3.2. La théorie de l'agence

La théorie de l'agence est issue des théories économiques néo-classiques. Pourtant, elle est parfois intégrée dans la NEI (Williamson, 1990 ; 2000 ; Miller, 2005) dans la mesure où elle a pour point commun d'analyser mécanismes contractuels mis en place pour réduire le problème de l'opportunisme en environnement informationnel imparfait. A la différence de la théorie des coûts de transaction, l'agent a une rationalité complète mais est fortement constraint par l'asymétrie d'information et l'environnement risqué (soit probabilisable). Cette théorie ne s'intéresse donc qu'aux incitations mises en place *ex-ante* entre les parties (les contrats sont complets) et s'appuient sur des mécanismes auto-exécutoires.

Cette théorie vise alors à établir des contrats bilatéraux destinés à résoudre des problèmes de coordination issue de l'asymétrie d'information se posant entre individus en relation d'agence (Laffont et Martimort, 2002): notamment l'anti-sélection, l'aléa moral et le partage du risque. La théorie de l'agence repose au départ essentiellement sur le paradigme Principal-Agent initialement proposé par Stiglitz (1974). Ce modèle met en relation deux agents économiques en information asymétrique. Celui qui propose le contrat est appelé principal, c'est généralement la partie non informée. L'autre partie est appelé agent, c'est généralement la partie informée, qui détient une information pertinente pour la bonne conduite de

l'interaction. Quand les intérêts des parties divergent et que le système d'information est imparfait on a un risque d'anti-sélection ou d'aléa moral qui apparaît.

On parle d'*anti-sélection* quand le risque vient d'une caractéristique de l'agent (le type) qui est imparfaitement connue du principal. Dans ce cas, le principal cherche un contrat permettant de faire révéler l'information de l'agent.

On parle d'*aléa moral* quand: (i) il y a une incertitude sur le comportement de l'agent (ii) l'action de l'agent est difficilement observable par le principal ou (iii) cette action de l'agent affecte le bien-être des deux parties. Dans ce cas, le principal cherche un contrat lui permettant d'inciter l'action de l'agent dans son sens.

Par ailleurs on suppose souvent que le principal est neutre au *risque* car il peut diversifier ses relations. En revanche l'agent présenterait une aversion au risque dans la mesure où il est jugé moins en capacité de diversifier ses activités. Le partage optimal du risque suppose alors que le principal assure l'agent.

Ce type de relation est extrêmement courant dans le monde économique, et recouvre toute relation entre individus telle que la situation de l'un dépend de la situation de l'autre (l'agent est celui qui agit, le principal celui qui est affecté). Dans leur article, Jensen et Meckling (1976) arrivent même à la suggestion que toute relation entre agents pose des problèmes caractéristiques des problèmes d'agence entre principal et agent, et peut être traitée de la même manière.

La théorie de l'agence a particulièrement détaillé les systèmes d'incitation (schéma de rémunération) pour réduire les risques d'opportunisme dus à l'asymétrie d'information. Dans les contrats, le mandant, et donc principal, définit les termes tels qu'il anticipe les différents comportements que le mandataire, et donc agent, va avoir en fonction des différents contrats qu'il peut proposer. Le contrat liant le principal et l'agent doit rendre le revenu de ce dernier dépendant de son effort de manière à éviter un comportement opportuniste. Par ailleurs, le principal tente de maximiser son profit en tenant compte des contraintes de participation et d'incitation des agents. La *contrainte de participation* est telle que l'agent choisira le contrat qui maximise son utilité étant donné son type. La *contrainte d'incitation* correspond au fait que le contrat lui offre une meilleure satisfaction que ce qu'il pourrait obtenir dans une option alternative. C'est donc les caractéristiques des agents présents, la structure du marché et l'existence d'autres alternatives ou non qui rendent le contrat optimal ou non pour le principal et l'agent. Plus les agents ont des alternatives possibles sur les marchés (« *exit option* »), plus

le niveau d'incitation à mettre en place est coûteux pour le principal. Par ailleurs, si les agents s'organisent collectivement et donc représentent un monopole pour le principal, leur pouvoir de négociation élevé va rendre très coûteux les contrats pour ce dernier. Si l'action collective concerne un petit nombre d'agents de taille d'activité importante⁶⁰, le principal peut alors préférer faire des contrats avec de multiples agents de taille d'activité limitée non intégrés dans l'action collective. En effet, ses coûts liés à la rédaction et au contrôle de multiples contrats augmentent, mais ses coûts d'incitation seront beaucoup moins élevés (Key et Runsten, 1999).

3.3. La complémentarité de ces approches dans notre travail de recherche

L'analyse par la théorie des coûts de transaction et par la théorie de l'agence explore donc le choix des modes de gouvernance ou des mécanismes contractuels mis en place pour réduire le problème de l'opportunisme en environnement informationnel imparfait.

La théorie des coûts de transaction tient compte de l'environnement institutionnel et des caractéristiques de la transaction afin d'isoler les coûts qu'ils engendrent, elle décrit des solutions au travers des structures de gouvernance entre le marché, les formes hybrides et l'intégration verticale et des mécanismes d'exécution des contrats notamment en présence d'actifs spécifiques (nous nous intéressons à un de ces mécanismes au chapitre 3 de cette thèse). La théorie des coûts de transaction est cependant peu formalisée. On trouve alors des pistes complémentaires dans la théorie des contrats incomplets (Hart et Moore, 1988 ; Hart et Tirole, 1988 ; Laffont et Tirole, 1990). Celle-ci est parfois perçue comme la tentative de formalisation de la théorie des coûts de transaction (Saussier, 2000) à la différence que l'information est symétrique entre les agents (Fares et Saussier, 2001 ; Gibbons, 2005).

La théorie de l'agence identifie plus spécifiquement les mécanismes d'incitation pouvant limiter les coûts d'agence et a donné un grand nombre de prédictions d'une part sur les contrats agricoles (nous nous intéressons au cas des contrats-liés en agriculture au chapitre 4) et d'autres part concernant les schémas de rémunération des agents de vente (nous nous intéressons au mode de rémunération à la commission des commissionnaires au chapitre 5).

Parce qu'il nous semble que ces théories se complètent bien pour constituer notre cadre d'analyse des coordinations hors marché qui émergent dans la restructuration des filières

⁶⁰ L'action collective tend à mieux fonctionner entre un petit nombre d'individus, plutôt de taille importante: capacité d'investissement homogène, meilleure observation des comportements du groupe, sanction sociale facilité, et donc coûts de gouvernance collective moins élevés (Olson, 1965).

agricoles des pays en développement, nous nous référerons tant à l'une qu'à l'autre dans les prochains chapitres de cette thèse.

4. Motivation théorique de notre recherche

Les fondements et les propositions des théories des contrats de la NEI nous semblent un cadre d'analyse pertinent pour étudier les coordinations amont et aval mis en place par les intermédiaires dans la restructuration des marchés agroalimentaires des pays émergents.

Notre cadre d'étude empirique nous pousse par ailleurs à approfondir certains points, notamment le problème de hold-up et de l'aléa moral dans les contrats informels en environnement incertain (incertitude forte sur les marchés agricoles, et asymétrie d'information) mais également la question de la coexistence des formes de gouvernance et leur analyse relative.

4.1. Le problème du hold-up en environnement incertain

Tout d'abord, les théories des contrats présentent des limites pour expliquer l'exécution des contrats informels dans certains contextes. Parmi les mécanismes d'exécution, les auteurs font souvent appel à des mécanismes de réputation et d'ostracisme dans des réseaux. Cependant ces derniers dépendent de la taille de la communauté concernée (Milgrom et al., 1990) et de la densité des liens au sein de celle-ci (Granovetter, 1994). De plus ces mécanismes ne sont pas toujours valables : d'une part, les agents économiques peuvent appartenir à des réseaux sociaux très différents (Brousseau, 2001); et d'autre part l'engagement public de la réputation d'un agent économique peut être de faible niveau lorsqu'il est difficile de prouver de manière incontestable aux yeux des tiers, la réalité et le caractère unilatéral du comportement non coopératif de l'autre (MacLeod, 2006).

Par ailleurs, les mécanismes auto-exécutoires décrits dans la littérature sont difficiles à mettre en place. Ceci est d'autant plus vrai lorsque les contrats impliquent l'investissement d'une seule partie dans des actifs spécifiques à la transaction. En effet, le résultat est beaucoup plus incertain car la rente organisationnelle croissante active les comportements opportunistes. Pour expliquer l'existence d'investissements spécifiques en environnement incertain sans contrats formels, de récents débats dans la littérature théorique des contrats ont complexifié les solutions apportées par ces approches, notamment en y intégrant une approche dynamique.

Premièrement les actifs spécifiques doivent être considérés comme des choix endogènes, et non exogènes comme dans la plupart des études empiriques qui testent les propositions de la théorie des coûts de transaction⁶¹. Ensuite certains auteurs s'écartent des propositions de simultanéité en proposant que la décision d'investissement en actifs spécifiques puisse également être séquentielle (Watson, 1999 ; Rauch et Watson, 2003 ; De Fraga, 1999 ; Che et Sakovics, 2004; Pitchford et Snyder, 2004). Ainsi grâce à l'analyse dynamique, ces auteurs amènent de nouvelles solutions pour résoudre les formes extrêmes de risque de hold-up dans la mesure où l'adoption d'une approche dynamique permet d'apprendre sur l'autre co-contractant avant d'engager des ressources spécifiques importantes et modifie la probabilité et les modalités de manifestation de l'opportunisme. Nous souhaitons contribuer à ces récents développements de la théorie des contrats en testant ces propositions pour répondre à notre première question de recherche (Chapitre 3) : **en environnement incertain et risqué, comment explique-t-on que certains agents fassent des investissements spécifiques hors contrats⁶²?**

4.2. Le problème de l'aléa moral en environnement incertain

La contractualisation en environnement incertain pose également le problème du contrôle de l'aléa moral de l'agent lorsque le principal ne peut observer l'effort de cet agent.

Nous avons vu que la théorie de l'agence s'attache à décrire des schémas de rémunération incitatifs et auto-exécutoires pour limiter cet aléa moral. Ainsi un pan de la littérature en économie du développement s'appuyant sur les théories des contrats, fait état de contrats complexes incitatifs portant sur plusieurs transactions simultanément (dont l'une au moins des transactions donne l'accès à un marché défaillant pour l'agent) appelés contrats-liés (Bardhan, 1989). Ces contrats apparaissent dans la littérature comme des solutions pour pallier les imperfections de marché et pour discipliner l'effort de l'agent sur les termes de l'échange. La sanction pour l'agent si le principal s'aperçoit qu'il a dévié est la perte d'un futur contrat-lié (et donc la perte de l'accès à une des transactions difficilement obtenue par d'autres alternatives). Dans les systèmes auto-exécutoires détaillés par la littérature, le problème de l'observabilité de la déviation n'est pas toujours résolu, notamment lorsque l'incertitude est très élevée comme en agriculture.

⁶¹ Williamson conteste d'ailleurs cette approche empirique car selon ses propositions théoriques les choix contractuels et la spécificité des actifs sont déterminés de façon simultanée et dépendante (Saussier et Yvrande-Billon, 2007).

⁶² « hors contrat » au sens où il n'y a pas de tierce partie pour faire exécuter l'engagement des parties.

En analysant un contrat-lié tripartite original (la tierce partie fait partie intégrante du contrat) plutôt que bipartite (Chapitre 4), nous souhaitons contribuer à l'étude de mécanismes incitatifs dans les contrats informels : **en environnement incertain, le contrat tripartite est-il plus incitatif pour gérer le problème d'aléa moral des producteurs? Quels sont les déterminants de l'adoption de ces contrats ?**

4.3. L'analyse comparative des formes de gouvernance

Parmi les limites souvent mentionnées sur les théories des contrats de la NEI, la difficulté à mesurer des coûts d'agence ou des coûts de transaction, même parfois d'un point de vue relatif, est souvent soulignée comme une des contraintes majeures du pouvoir explicatif voire prédictif de ces théories (Brousseau, 1993). En effet, elle interroge la capacité des agents à mettre en place des arrangements contractuels en fonction de ces coûts. De nombreux auteurs des théories des contrats se basent sur l'hypothèse forte de principe de concurrence ou de sélection naturelle qui élimine les arrangements les moins efficaces pour ne garder que celui qui réduit au mieux les coûts de transaction. Or la pluralité des modes de coordination est pourtant réelle et a été analysée par différents auteurs au sein des firmes notamment pour des raisons de complémentarité des formes (Bradach et Eccles, 1989 ; Lafontaine et Kaufmann, 1994 ; Brousseau et Codron, 1998), ou par d'autres auteurs dans des environnements institutionnels différents dans la mesure où ils influent différemment sur les modes d'organisation (Ménard et Klein, 2004).

Dans la réalité, on observe également des pluralités de formes de gouvernance indépendantes dans des mêmes contextes transactionnels (Balbach, 1998 ; Mizumoto et Zylbersztajn, 2004; James et Sykuta, 2004), or ceci est encore peu expliqué dans la littérature. Quelques pistes d'analyse apparaissent cependant. Premièrement, on peut penser que l'existence de différentes formes indépendantes pourrait être liée à des complémentarités dans un contexte précis (North, 2005). Deuxièmement, l'existence ou la persistance d'une forme de gouvernance peut-être le résultat de la mise en place de barrières à l'entrée aux autres formes (North, 1990) ou de l'intervention d'une politique gouvernementale (Harris et Wiens, 1980 ; Ménard et Klein, 2004), plutôt que d'un moyen efficace de réduire les coûts de transaction. Dans ce deuxième cas, la sélection naturelle n'opère pas. Nous souhaitons apporter une contribution dans ce sens dans notre troisième question de recherche (Chapitre 5). En se positionnant dans un environnement institutionnel contraignant (obligation légale de certaines formes d'intermédiation), nous amenons d'une part **une analyse comparative (peu fréquente dans**

la littérature) entre une gouvernance individuelle particulière et une gouvernance collective, pour répondre, d'autre part, aux questions : quelles sont les opportunités et les contraintes de ces différentes formes de gouvernance et les raisons de leur coexistence dans un même contexte transactionnel?

Dans les chapitres de résultats (Chapitres 3, 4 et 5), qui correspondent à la deuxième partie de la thèse, nous redéveloppons chacune de ces questions de recherche au travers d'apports théoriques plus précis issus du cadre d'analyse présenté dans ce chapitre.

5. Redéfinition de nos trois questions de recherche

Au chapitre 1 nous avons spécifié les nouvelles problématiques induites par le développement rapide des supermarchés en Turquie. Nous avons donc vu que les questions de recherche auxquelles nous souhaitons répondre dans cette thèse sont d'abord empiriques. Mais nous avons pu introduire dans ce chapitre 2 que ces contextes posent également des questions théoriques encore peu développées dans la littérature. Nous souhaitons donc utiliser ces récentes contributions des théories des contrats pour proposer des hypothèses concernant nos questions de recherche dans le contexte de la Turquie, autour des commissionnaires.

Ces questions de recherche constituent la structuration de la deuxième partie de la thèse que nous présenterons donc dans le même temps. Enfin pour répondre à ces questions, nous avons fait appel à différentes méthodes d'enquêtes autant qualitatives (Annexe 7) que quantitatives (Annexe 8 et 9) que nous exposerons brièvement au cours du questionnement qui suit.

Au regard des théories des contrats, nous comprenons que les caractéristiques des transactions sur les marchés des fruits et légumes frais induisent des coûts de transaction élevés.

En effet, la nature périssable de ces produits induit chez les acheteurs une incertitude quant à la qualité du produit à la réception et à la fiabilité de l'approvisionnement. Elle crée également de l'incertitude du côté du vendeur qui doit vendre rapidement ces produits pour éviter leur détérioration⁶³.

⁶³ Dans les pays industrialisés, ces coûts de transaction ont été réduits grâce à la mise au point de technologies de stockage et de maturation après récolte. Par ailleurs, les infrastructures de transport sont également un atout pour diminuer les temps de cheminement des produits vers les zones de consommation et réduire les risques de détérioration. En Turquie, c'est avant tout le manque de stockage et les types de véhicules de transport utilisés qui endommagent les produits. Les infrastructures routières sont, elles, bien développées, surtout sur les régions côtières où sont produits les fruits et légumes.

D'autre part les produits frais posent souvent des problèmes de mesure de la qualité intrinsèque des produits. En effet, outre une qualité variable visible (telle que la périssabilité peut induire par exemple), ces produits sont souvent caractérisés par une qualité variable dont les critères ne sont pas nécessairement visibles (comme l'utilisation de certains produits phytosanitaires...), ce qui augmente l'incertitude sur le produit. Quand cette qualité est liée à des investissements spécifiques mis en place d'une part par des producteurs pour différencier leurs produits et d'autre part par les acheteurs qui adaptent leurs pratiques de distribution à ces produits particuliers, la transaction par le marché a un coût très élevé. Ceci est particulièrement vrai dans les contextes des pays en développement où la faiblesse des institutions juridiques, l'absence de normes publiques et le manque d'équipement technologique, ne permettent pas de réduire ces coûts.

De plus, il existe également de fortes asymétries d'information privée entre les parties, chacun ne sachant pas les fonctions de préférences des autres (prix de réservation, comportements opportunistes...).

Enfin les coûts de transaction sont également élevés concernant les marchés de services agricoles du fait de l'imperfection de l'environnement informationnel (incertitude, risque d'opportunisme,...). De nombreux producteurs n'ont donc pas accès formellement à ces services indispensables à la reproduction voire à la modernisation de leur système de production.

En Turquie, les commissionnaires sont donc en charge de réaliser des transactions, pour le compte des producteurs, avec des acheteurs, dans un environnement fortement incertain.

Dans un premier temps (chapitre 3), nous analysons l'impact de l'approvisionnement spécifique des supermarchés sur les coordinations avec ces intermédiaires. La littérature en économie du développement met en évidence la coordination des supermarchés avec des grossistes spécialisés qui réalisent des investissements spécifiques pour approvisionner ces supermarchés. Toutefois, la littérature n'explique peu les mécanismes de contractualisation permettant aux acteurs de se prémunir contre le risque de hold-up sur les investissements spécifiques, en environnement incertain.

Les développements récents de la Nouvelle Economie Institutionnelle fournissent cependant des pistes d'explication sur les mécanismes d'auto-exécution des contrats informels et incomplets. La première question de recherche s'inscrit donc dans cette perspective, en tentant d'identifier **les mécanismes de contrôle et d'exécution qui permettent aux**

commissionnaires adoptant des pratiques spécifiques aux supermarchés de se prémunir contre le risque de hold-up, dans un environnement incertain.

Nous pensons que dans ces nouvelles sphères économiques, les mécanismes de réputation sont peu efficaces. Nous formulons l'hypothèse que ces contrats utilisent des mécanismes de résolution séquentiels contre le hold-up.

Etant donné les modalités de fonctionnement des commissionnaires, nous avons pu distinguer deux types de transactions dans lesquelles ils sont engagés. Notre question nous amène à ne considérer ici que le contrat de vente des commissionnaires avec les supermarchés, qui les assimile à de simples grossistes indépendants.

Pour tester notre hypothèse, nous développons un modèle économétrique séquentiel utilisant une base de données constituée grâce à des questionnaires d'enquête quantitatifs que nous avons soumis à 205 commissionnaires (Annexe 8).

Dans un deuxième temps (au chapitre 4), nous étudions l'impact de la défaillance de marché du crédit agricole sur la nature des contrats engagés entre les commissionnaires et les producteurs. En effet, alors que le secteur aval des produits frais se restructure au travers de demande spécifique des supermarchés de plus en plus importante, la modernisation des systèmes de production est souvent ralentie par les défaillances de marché des services agricoles. Comme dans de nombreux pays émergents, ce sont les intermédiaires de produits agricoles, ici les commissionnaires, qui jouent alors le rôle d'intermédiaires de crédit dans le cadre de contrats-liés. La littérature sur les contrats-liés s'attache à expliquer l'existence de deux marchés liés comme mécanisme d'auto-exécution du contrat sur la production quand les institutions légales sont faibles et que le marché du crédit rural est défaillant (Bardhan, 1989). Mais cette littérature répond peu au problème d'observabilité de la déviation des producteurs sur l'utilisation du crédit : le producteur peut dévier des termes du contrat en utilisant le crédit à d'autres fins que son activité agricole, sans que le prêteur l'observe. La forte incertitude dans la production agricole (liée à l'état de la nature) est source du risque élevé d'aléa moral des producteurs (Allen et Lueck, 2005). Dans de nombreux cas, le crédit est remplacé par des prêts en nature.

En Turquie on observe un nouveau système de contrat-lié tripartite entre commissionnaire, producteur et marchand d'intrants. Le crédit au producteur prend la forme d'un chèque que ce dernier échange dans un magasin d'intrants. La deuxième question de recherche tente donc de comprendre si **le système particulier du contrat-lié tripartite avec chèque en Turquie**

tend à résoudre problème d'opportunisme des producteurs sur le crédit et à identifier les facteurs déterminant sa mise en place.

Nous nous intéressons donc ici à la relation entre producteur et commissionnaire, formellement régie par un contrat de mandat mais dont les modalités induisent dans de nombreux cas, un contrat-lié⁶⁴. Nous pensons que l'utilisation des chèques a pour objectif d'empêcher l'aléa moral des producteurs mais que la mise en place de ce système, en défaveur des producteurs (contraints de dépenser l'ensemble de leur crédit dans un seul magasin), ne peut être que le résultat d'un pouvoir de négociation en faveur du commissionnaire (peu d'alternatives des producteurs).

Nous analysons dans un premier temps en détail ces contrats-liés grâce aux résultats d'enquêtes qualitatives (Annexe 7) et à l'analyse statistique sur la base de données des commissionnaires. Nous développons ensuite un modèle simple d'économétrie testant la mise en place des contrats tripartite en fonction du pouvoir de négociation des producteurs. Nous utilisons pour cela, une base de données que nous avons constituée grâce à des questionnaires d'enquêtes quantitatifs auprès de 400 producteurs⁶⁵ (cependant la base n'ayant pas été constituée exclusivement pour répondre à cette question, seul un échantillon restreint de 116 producteurs est utilisé pour le test économétrique) (Annexe 9).

Enfin, dans un troisième temps (au chapitre 5), nous explorons l'impact indirect de l'intervention publique sur l'organisation des formes de gouvernance du marché. Alors que la structuration du marché des produits frais en Turquie est sous l'influence de la demande croissante des supermarchés, elle est également sous l'influence de la régulation publique qui veut que les intermédiaires soient des agents commissionnaires ou des coopératives de vente.

La littérature théorique justifie bien la mise en place d'intermédiaires dans un contexte de coûts de transaction et de production élevés en agriculture (Spulber, 1999), mais reste toutefois très peu développée quant à l'analyse comparative des formes d'intermédiation. La troisième question de recherche vise à analyser **les opportunités et les contraintes des commissionnaires et des coopératives, deux alternatives organisationnelles de commercialisation des produits frais soutenues en Turquie.**

⁶⁴ Cette relation aurait pu être analysée comme sujette à un double aléa moral au sens où le producteur peut également être victime du faible effort du commissionnaire pour vendre sa production après récolte. Cependant d'après nos observations, l'importance de l'accès au crédit pour de nombreux producteurs (alors agent dans la transaction du crédit) prime sur l'importance de la captation de valeur ajoutée pour ces producteurs (alors principal dans la transaction des produits agricoles). Nous revenons sur cet autre aléa moral dans le chapitre 5.

⁶⁵ Le questionnaire et l'échantillonnage des producteurs s'appuient sur une méthode collective proposée dans le cadre du programme de recherche *Regoverning Markets*.

Cette question nous amène enfin à analyser la forme d'intermédiation particulière des commissionnaires dans son ensemble et très peu étudiée dans la littérature sur les intermédiaires. Cette question nous conduit également à **comprendre la coexistence de ces formes dans un même contexte transactionnel**. Nous pensons que cette coexistence est liée à des degrés de complémentarité pour les producteurs mais également à des interactions stratégiques entre ces formes intermédiaires.

Pour répondre à cette question, nous constituons un cadre d'analyse qui se focalise spécifiquement sur les coûts d'agence dans un contexte où les coûts de transaction du marché sont élevés. Nous testons ensuite ce cadre conceptuel sur les résultats d'enquêtes qualitatives réalisées dans quatre grandes régions de production horticoles en Turquie (Annexe 7).

Ces questions aboutissent donc à la structuration de la deuxième partie de cette thèse.

***DEUXIEME PARTIE –PRATIQUES CONTRACTUELLES DES
INTERMEDIAIRES EN TURQUIE***

INTRODUCTION

Dans le contexte particulier de la Turquie, que nous avons caractérisé à la fois par l'essor récent des supermarchés face à la fragmentation du secteur agricole mais également par la présence de mesures publiques de régulation des marchés agricoles, nous cherchons à comprendre les effets de cette « double » restructuration des marchés (par les acteurs privés et les acteurs publics) sur les modes de gouvernance et pratiques contractuelles des intermédiaires. La première partie nous a permis d'apporter les éléments de la motivation empirique et théorique de cette recherche. Cette deuxième partie de la thèse s'intéresse plus en détail à chaque question de recherche exposée et teste les hypothèses proposées dans la partie précédente.

Le chapitre 3 s'intéresse aux mécanismes contractuels permettant la spécialisation des commissionnaires vers les débouchés de la grande distribution.

Le chapitre 4 étudie les contrats-liés tripartites avec chèques, mis en place par les commissionnaires avec leurs fournisseurs afin de contrôler les problèmes d'aléa moral de ces derniers et de renforcer les modes de coordination hors marché.

Le chapitre 5 s'intéresse aux caractéristiques des modes de coordination en fonction des types d'intermédiaires (coopératives versus commissionnaires) permettant l'accès facilité au marché ou/et à la captation de valeur ajoutée pour les producteurs.

CHAPITRE 3 DETERMINANTS DE LA SPECIALISATION DES COMMISSIONNAIRES : L'ADOPTION SEQUENTIELLE DES PRATIQUES SPECIFIQUES

1. Introduction

Dans ce chapitre, nous analysons les modes de coordination mis en place pour l'approvisionnement spécifique des supermarchés suite à la restructuration des marchés des produits frais dans les pays émergents.

La littérature en économie du développement décrit l'émergence de grossistes intermédiaires spécialisés et dédiés aux supermarchés (Weatherspoon et al., 2003 ; Reardon et Timmer, 2007). Ceux-ci font des investissements spécifiques pour répondre aux exigences de cette nouvelle filière. Or dans le secteur des fruits et légumes frais des pays émergents, où il est coûteux de réaliser des contrats formels (fréquence des échanges dans un environnement incertain et contexte d'institutions judiciaires défaillantes), les auteurs n'expliquent pas les mécanismes de contrôle mis en place par ces grossistes pour se protéger du risque de hold-up sur leurs investissements par les supermarchés.

Le risque de hold-up apparaît dans une transaction lorsque l'une des parties, par exemple l'acheteur, peut exproprier ex-post le retour sur investissement de la partie qui a investi, dans notre exemple le vendeur. Ceci est dû au fait que l'investissement n'est pas transférable sur une autre transaction, ou tout au moins le retour sur investissement est moindre dans une autre transaction réalisée par le vendeur. L'investissement est dit spécifique à cette relation avec l'acheteur. Le degré de spécificité et le montant de l'investissement influence positivement la probabilité d'un risque de hold-up du fait de la quasi-rente qui augmente et qui engendre une plus forte probabilité de comportement opportuniste (Masten, 1995).

Les investissements spécifiques sont généralement définis comme l'investissement dans des actifs spécifiques. Certains auteurs admettent cependant que les pratiques spécifiques, qui peuvent être des contrats de sous-traitance ou n'importe quel effort du vendeur pour adapter ses produits aux besoins spécifiques de ses clients peuvent également être inclus dans les investissements spécifiques et être de fait sujets au risque de hold-up (Masten, 1995 ; Che et Sakovics, 2004). En effet, l'adoption de telles pratiques spécifiques impliquent un coût dont le retour sur l'effort peut être perdu à court ou moyen terme. Nous considérerons dans la suite de

ce travail de recherche que les pratiques spécifiques adoptées par des vendeurs qui apportent un surplus supérieur dans une transaction particulière que dans des transactions alternatives, peuvent être elles-mêmes sujettes au hold-up au moins à court terme.

Le risque de hold-up est d'autant plus élevé que le comportement opportuniste n'est pas observable et sanctionnable par une tierce partie chargée de faire respecter les clauses du contrat (Hart et Moore, 1988). La conséquence du risque de hold-up, quand aucun mécanisme ne permet de sécuriser la transaction, est le sous investissement dans des actifs spécifiques (Klein et al, 1978 ; Hart et Moore, 1988).

L'objectif de ce chapitre est donc de comprendre comment certains agents réalisent des investissements spécifiques hors contrats⁶⁶ en environnement incertain et risqué ?

Afin de répondre à cette question, nous réexaminons l'hypothèse d'alignement des formes de gouvernance en fonction des coûts de transaction proposée par Williamson (1996).

Premièrement, alors que la littérature empirique existante fait généralement l'hypothèse que la décision de mettre en place des investissements spécifiques est exogène à la structure de gouvernance choisie, nous suivons ici la proposition de Masten (1995) qui introduit cette décision comme une variable endogène. Deuxièmement, nous argumentons que cette décision n'est pas seulement endogène mais séquentielle. En effet lorsqu'on explore la littérature moderne sur les théories des contrats, les modèles montrent que, en absence de contrat, le problème de hold-up peut être résolu (ou tout au moins amélioré) si les investissements sont séquentiels (Watson, 1999 ; Rauch et Watson, 2003 ; Pitchford et Snyder, 2004). En effet, la séquentialité des décisions permet de révéler de l'information sur la partie adverse au cours de transactions répétées.

Cette proposition apparaît également plus réaliste que la proposition de nombreux travaux empiriques qui suppose d'investir dans des actifs spécifiques préalablement à la mise en place d'un arrangement contractuel.

Ces modèles impliquent donc de passer d'une analyse statique, généralement employée dans la littérature de la théorie des coûts de transaction, à une analyse dynamique du processus de contractualisation.

⁶⁶ « Hors contrat » au sens où il n'y a pas de tierce partie pour faire exécuter le contrat (cour de justice, tribunal de commerce...).

Dans ce chapitre, nous testons empiriquement la séquentialité de la décision de mettre en place des pratiques spécifiques d'approvisionnement de fruits et légumes frais par les commissionnaires qui vendent aux supermarchés en Turquie.

En effet, nous avons vu au chapitre 1 que les supermarchés recherchent des critères de qualité et de gamme de produits différents des marchés traditionnels. Cependant nous savons qu'il est possible de vendre des produits non différenciés aux supermarchés mais avec une moindre valorisation des produits. Dans ce cas ce sont les supermarchés eux-mêmes qui mettent en place une partie des pratiques spécifiques (tri, emballage). Ces derniers cherchent à se défaire de telles pratiques (Codron et al., 2004), coûteuses en organisation et supervision, et sollicitent les commissionnaires, principaux intermédiaires des produits frais en Turquie, pour les prendre en charge.

Nous nous plaçons dans un contexte d'incertitude, sans contrats formels et en asymétrie d'information bilatérale des parties. Le risque de hold-up est donc élevé pour les commissionnaires qui souhaitent mettre en place des pratiques spécifiques aux supermarchés. Nous pensons alors que la décision de s'engager dans la filière des supermarchés précède la décision de mettre en place des pratiques spécifiques grâce à l'information acquise dans les transactions initiales avec ces acheteurs.

Malgré les limites des résultats empiriques dues à la difficulté de collecter et d'exploiter des données informelles, nous pensons que ce travail apporte une double contribution : d'une part pour tester en partie les propositions amenées par les théories des contrats sur les solutions au hold-up en milieu incertain et d'autre part pour apporter de nouvelles clés de compréhension dans la littérature en économie du développement en analysant les mécanismes d'exécution utilisés par les grossistes spécialisés-dédiés contre les risques de hold-up de leur acheteurs.

Le chapitre est organisé comme suit. Premièrement nous explorons la littérature des modèles théoriques qui mettent en évidence l'hypothèse de séquentialité. Deuxièmement nous présentons l'objet des pratiques spécifiques dans le contexte empirique de notre étude de cas. Troisièmement, nous décrivons le matériel et la méthode utilisés pour réaliser la base de données. Nous décrivons et testons notre modèle économétrique dans un quatrième temps. Enfin nous présentons les résultats et concluons.

2. L'adoption des pratiques spécifiques en environnement incertain : proposition analytique

La littérature issue de la théorie des coûts de transaction identifie des moyens pour résoudre le problème du hold-up en proposant différents choix de structure de gouvernance selon les caractéristiques de la transaction (incertitude, fréquence, actifs spécifiques). Sur cette base de l'hypothèse d'alignement, la théorie postule que lorsque le risque de hold-up est élevé du fait de l'existence d'actifs spécifiques dans la transaction, les arrangements contractuels voire l'intégration verticale peuvent être préférables aux arrangements sur le marché (Riordan et Williamson, 1985). Une large littérature empirique s'est développée pour tester les propositions exposées dans le cadre de cette théorie (voir Shelanski et Klein, 1995, pour une revue de la littérature).

Cependant dans la plupart de ces études, les actifs spécifiques sont traités comme des variables exogènes au choix de la structure de gouvernance. Or Masten (1995) souligne que le niveau de spécificité des actifs et l'échelle de l'investissement dans ces actifs spécifiques, qui déterminent la quasi-rente appropriable, sont également des variables de décision et doivent donc être traitées de manière endogène. Suite à cette proposition de Masten, Saussier (2000) intègre donc dans son modèle économétrique les variables de choix de gouvernance et la décision d'investir en actifs spécifiques comme des variables endogènes.

Tout suivant cette littérature, nous souhaitons aller plus loin en proposant que la décision de mettre en place des investissements spécifiques n'est pas seulement endogène mais également séquentielle. En effet les récents développements des théories des contrats s'inspirant de la théorie des jeux, montre que le problème de hold-up peut être résolu par la séquentialité des investissements. L'hypothèse de séquentialité des décisions apparaît alors comme un nouvel élément de compréhension dans l'étude des mécanismes d'exécution des arrangements contractuels intégrant la mise en place d'actifs spécifiques en environnement incertain.

Pitchford et Snyder (2004)⁶⁷ développent un modèle dans un cadre non contractuel où seul le vendeur investit dans des actifs spécifiques à la relation. Dans ce cas, la probabilité de hold-up est extrême car l'acheteur peut capturer l'ensemble du retour sur investissement du vendeur sans offrir aucune compensation. Dans un jeu statique, le vendeur n'a aucun intérêt à investir.

⁶⁷ Ces auteurs s'inscrivent dans la théorie des contrats incomplets : les contrats sont incomplets mais les agents sont supposés en symétrie d'information.

En revanche lorsque l'on se place dans une analyse dynamique, les auteurs montrent qu'un schéma d'investissements séquentiel peut exister tel que l'acheteur n'a aucun intérêt à dévier de la stratégie optimale si le revenu issu d'une déviation à la première période est inférieur au revenu espéré dans la future coopération avec le vendeur. Le vendeur investit de manière séquentielle (figure 7.a) et l'acheteur paye une prime au vendeur à chaque période. Ceci implique un jeu infini pour que l'acheteur n'ait jamais à dévier à la dernière période.

En se référant à ce cadre d'analyse, le développement qui suit se situe également dans un contexte non contractuel où seule une partie de la transaction porte le coût total de l'investissement, qui est dans notre cas, la mise en place de pratiques spécifiques à la relation.

Cependant, le modèle de Pitchford et Snyder fait l'hypothèse forte de la symétrie d'information entre les parties. Ainsi la partie qui investit sait que son client n'a pas intérêt à dévier car il recherche à obtenir un retour optimum sur l'investissement que lui est en train de réaliser de manière séquentielle. A l'inverse, l'acheteur sait que le vendeur va continuer à investir et donc augmenter la quasi-rente de la relation tant que, lui, ne dévie pas son comportement.

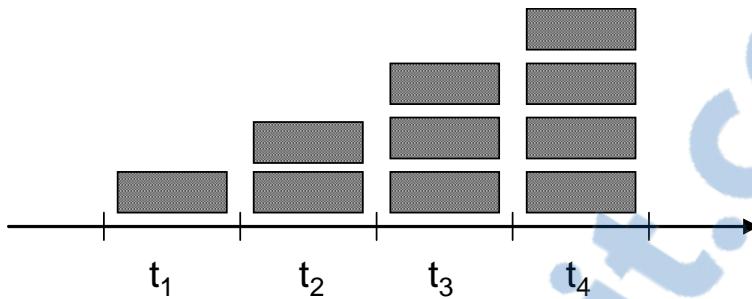
Dans la réalité, ce calcul rationnel est beaucoup plus difficile car l'information est souvent asymétrique entre les agents. Pour tenir compte de l'asymétrie d'information bilatérale des agents, nous complétons l'approche de Pitchford et Snyder par l'apport de Watson (1999). Outre la séquentialité, ce dernier introduit dans son analyse, le niveau d'investissement à chaque période, le « *gradualisme* » (figure 7.b).

Ce dernier indique que dans une analyse dynamique, la répétition des transactions permet à une partie d'obtenir progressivement de l'information sur l'autre partie, dont elle ne dispose pas au départ lors de la transaction initiale. Watson montre que les comportements opportunistes peuvent être évités si l'engagement dans la relation est faible au commencement. Le faible niveau des investissements engagés permet aux parties d'apprendre l'une sur l'autre avant d'atteindre le niveau d'investissement optimum. Le type d'agent est révélé au cours des transactions et le risque de hold-up diminue : si l'acheteur montre une tendance à dévier, le vendeur s'arrête d'investir avec un coût minimisé par le faible investissement de départ; en cas contraire, il suppose que l'acheteur recherche la quasi-rente de ses investissements sur le long terme. Rauch et Watson (2003) utilisent ce modèle pour expliquer les investissements graduels dans les relations entre des acheteurs de pays développés et des vendeurs dans les pays en développement.

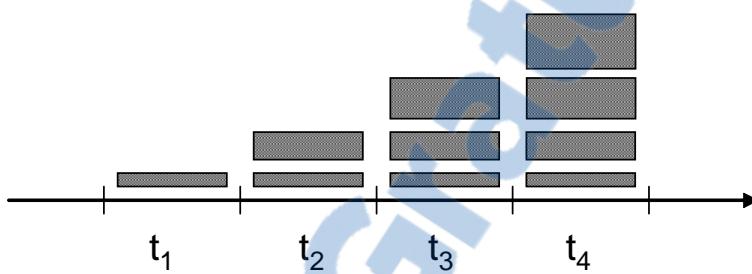
Si on mène jusqu'au bout le raisonnement de Watson, le faible niveau d'investissement de départ peut même être nul (au moins en termes d'investissement spécifique). Le simple fait d'engager des relations sur des produits standards permet de révéler des informations sur les acheteurs. La décision d'investir ne devient plus seulement séquentielle voire graduelle, mais aussi retardée (figure 7.c). Par cette proposition, nous rejoignons les résultats de Swinnen et Vercammen (2006) qui montrent que les investissements sont d'autant plus retardés sur certains marchés que l'incertitude est grande (par incertitude, ils entendent le risque élevé sur les prix difficiles à prévoir). C'est également le propos de Bellemare et Barrett (2006) dans une étude empirique sur le marché du bétail au Kenya et en Ethiopie. Les auteurs montrent que la décision de vendre précède la décision des volumes qui vont être vendus. En effet, les animaux sont abattus avant d'être vendus, aussi la décision du volume qui va être amené au marché pour être vendu est ensuite irréversible (spécificité temporelle des produits périssables). La proposition issue de leurs travaux indique que la décision préalable de rentrer sur le marché permet aux éleveurs d'acquérir de l'information sur l'élasticité de l'offre et de la demande sur le marché du bétail. Ensuite ces derniers prennent la décision du volume de bétail à abattre pour la mise en vente. Cette séquentialité des décisions permet aux éleveurs d'avoir un meilleur pouvoir de négociation face aux acheteurs grâce à l'information acquise précédemment. Ils diminuent leur vulnérabilité (risque de hold-up) due au fait que le volume mis à vendre est définitif dans la mesure où les animaux sont tués avant la mise sur le marché.

Notons que si l'on utilise cette approche, on fait l'hypothèse qu'il est possible de rentrer dans cette relation sans faire un investissement spécifique de départ, et donc sans créer de rente organisationnelle. Ceci peut ne pas être valable dans certaines situations.

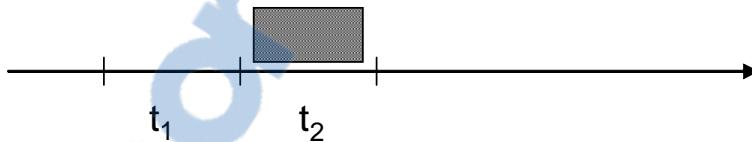
Figure 7 : Schématisation des modèles d'investissements séquentiels dans la littérature



a. Modèle de Pitchford et Snyder (2004): investissements séquentiels



b. Modèle de Watson (1998): investissements graduels



c. Résultats de Swinnen et Vercammen (2006) & Bellemare et Barrett (2006): investissements retardés

Nous adoptons également ce cadre théorique pour analyser les choix des commissionnaires d'adopter des pratiques spécifiques requises par les supermarchés en Turquie.

Ainsi, inversement au fameux travail de Joskow (1987) qui teste empiriquement si la durée négociée du contrat est positivement corrélée au niveau d'investissement en actifs spécifiques, notre cadre théorique nous pousse ici à avoir une démarche inverse en supposant que les entreprises de commissionnaires ont une probabilité élevée d'adopter des pratiques spécifiques une fois qu'elles sont engagées depuis longtemps dans les transactions avec les supermarchés. En fait dans notre cas, où il n'existe pas de contrats formels pour sécuriser la transaction, la crédibilité de l'engagement ne peut être évaluée qu'ex-post. Nous testons ainsi

entre autre si l'expérience (la durée de la relation et les informations privées révélées) accumulée dans la relation avec les supermarchés est un des déterminants de cette adoption. Les décisions séquentielles leur permettraient alors d'utiliser l'information privée sur le type des acheteurs pour déterminer le niveau de pratiques spécifiques à mettre en place : gamme de variété, qualité, homogénéité...

De plus, nous supposons que les supermarchés ont intérêt à ce que les commissionnaires investissent toujours plus dans l'amélioration de la qualité afin de mettre en place ensuite des processus de traçabilité et des signes de qualité spécifique. Le jeu peut être considéré à priori comme infini.

3. Le développement des pratiques spécifiques pour l'approvisionnement des fruits et légumes frais des supermarchés en Turquie

Nous testons donc notre proposition sur le cas des commissionnaires du marché des fruits et légumes en Turquie.

Alors que les supermarchés représentent actuellement plus de 45% des parts de marchés alimentaires mais seulement 15% à 20% des parts de marchés des fruits et légumes frais, il y existe un réel enjeu pour ces acheteurs à améliorer la qualité de leur approvisionnement pour se différencier des marchés traditionnels. Ils tentent donc de proposer une large gamme de variétés de produits frais de première qualité, homogènes parfois sous emballage, de manière régulière et à un prix raisonnable pour attirer les consommateurs⁶⁸. Etant donné les coûts d'intégration verticale des activités amont (non seulement en termes de gestion/supervision mais également en termes de fiscalité puisque l'intégration de la production est taxée à 15%), les supermarchés tentent d'externaliser les pratiques nécessaires à cet approvisionnement spécifique. Or, la périsseabilité des produits et les exigences élevées des supermarchés impliquent une coordination particulière et des pratiques spécifiques⁶⁹ de leurs fournisseurs.

En Turquie depuis la loi de 1995, les supermarchés sont obligés de passer par les grossistes commissionnaires des halles de gros. Les commissionnaires sont donc les intermédiaires

⁶⁸ Sur les marchés traditionnels de rue, on trouve avant tout deux catégories de qualité définies selon la taille des produits. L'homogénéité des produits reste faible, la gamme de variétés est peu développée et tous les produits sont vendus en vrac.

⁶⁹ Il s'agit rarement d'actifs spécifiques non redéployables à long terme, la gamme de variétés étant liée aux semences annuelles, le tri et l'emballage pouvant se faire par l'emploi de main d'œuvre saisonnière. Les pratiques spécifiques sont donc redéployables à la fin de l'année.

désignés pour devenir, pour certains, les fournisseurs spécialisés et dédiés à l'approvisionnement spécifique des supermarchés.

L'effort spécifique du commissionnaire est d'assembler de manière régulière une large gamme de variétés, de produits homogènes nécessitant le tri, et parfois emballés. Cet effort est mieux rémunéré dans la filière des supermarchés que dans les filières traditionnelles ou les filières à l'exportation⁷⁰.

Les résultats des enquêtes qualitatives soulignent cependant que les supermarchés sont encore à l'origine de 70% des tâches de tri et d'emballage dans leur centrale d'achat, même si on observe effectivement des différenciations progressives entre les commissionnaires en termes de stratégies de vente. D'après nos enquêtes, on distingue ceux qui ne vendent jamais ou occasionnellement aux supermarchés (60% des commissionnaires vendent de 0 à 10% de leur volume annuel) de ceux qui vendent régulièrement à ces acheteurs (40% vendent de 10 à 70% de leur volume annuel selon nos statistiques d'enquêtes).

Les supermarchés ont en fait des difficultés à inciter les commissionnaires pour réaliser des pratiques spécifiques. En effet, le mode de rémunération à la commission des commissionnaires n'induit qu'une rémunération marginale par rapport à l'effort fourni (nous revenons sur ce point dans le chapitre 5). De plus, les délais de paiement des supermarchés peuvent atteindre deux à trois mois (ce qui est aussi le cas pour l'exportation⁷¹) contre trois semaines sur le marché traditionnel. Enfin, les commissionnaires n'ont aucune certitude de recevoir le paiement espéré pour leurs pratiques spécifiques, ni que le paiement ne sera pas renégocié au terme des trois mois. Il arrive en effet que les supermarchés ne payent pas le montant de la facture établie trois mois plus tôt. Les commissionnaires n'utilisent pas le recours aux tribunaux dans ce cas, l'issue étant trop incertaine⁷². Or, en Turquie, les commissionnaires se portent « ducroire », ils payent donc les producteurs quelque soit l'issue de la transaction avec le supermarché. L'exécution du respect des paiements des producteurs par la direction des halles est beaucoup crédible (cf. Chapitre 1).

Si certains commissionnaires choisissent cependant de réaliser des pratiques spécifiques, c'est avant tout pour réduire la concurrence sur leur activité en s'assurant des débouchés de vente.

⁷⁰ La Turquie exporte essentiellement vers les pays de l'Europe Centrale et de l'Est qui n'ont pas d'exigences très élevées en termes de qualité ou de gamme de variétés.

⁷¹ D'après nos enquêtes, les commissionnaires ont une large préférence pour la commercialisation avec les exportateurs car les prix sont nettement plus élevés, cependant outre un marché extrêmement irrégulier, c'est aussi un marché très risqué où les paiements sont incertains (problème d'exécution des contrats au niveau international, notamment pour l'exportation en Russie).

⁷² D'après les enquêtes auprès des commissionnaires, les institutions légales sont souvent corrompues.

L'effort ne sera rémunéré que marginalement mais les volumes vendus par jour pourront être plus importants.

En Turquie, les contrats formels sont trop coûteux à mettre en place pour garantir au commissionnaire une rémunération de son effort. Les mécanismes de réputation et d'ostracisme, souvent utilisés dans les marchés informels, ne sont pas non plus très efficents dans ce secteur. En effet, les commissionnaires ne constituent pas un groupe social homogène⁷³. D'après nos enquêtes, il existe un fort climat de méfiance entre les commissionnaires et quand des conflits apparaissent, il semble difficile d'identifier qui est fautif dans la transaction. De plus, les acteurs de la grande distribution appartiennent à une sphère économique très différente des commissionnaires, les malentendus dus à des divergences d'interprétation sont donc très fréquents.

Aussi, d'autres mécanismes doivent justifier le processus de spécialisation par l'investissement spécifique des commissionnaires vers les supermarchés.

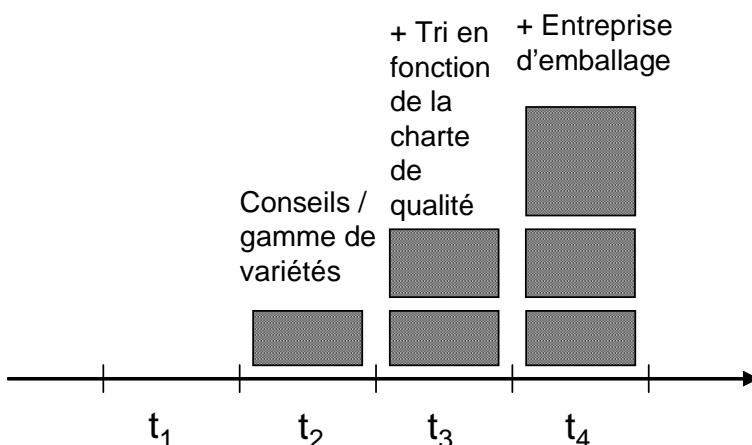
Il semble important de noter que l'adoption de pratiques spécifiques par les commissionnaires en Turquie est également liée aux relations amont entre producteurs et commissionnaires. En effet, un certain nombre de ces pratiques relève de l'amélioration du processus de la production des fruits et légumes pour obtenir des produits de qualité et différentes variétés cultivées. Or, dans le cadre législatif turc, le commissionnaire n'est pas autorisé à produire lui-même la production qu'il se charge de vendre. La mise en place de pratiques spécifiques est donc déterminée par un investissement joint entre producteur et commissionnaire. Il faut alors tenir compte de l'effort du producteur pour garantir ces pratiques spécifiques du commissionnaire au supermarché. Au risque de hold-up aval du commissionnaire s'ajoute un risque d'aléa moral amont sur l'effort du producteur. Nous verrons dans le chapitre suivant que cet aléa moral peut être évité par les commissionnaires par des mécanismes de contrôle dans les contrats amont avec ses fournisseurs. Ceci nous permet de nous concentrer sur la relation bilatérale du contrat de vente entre commissionnaires et supermarchés, sans tenir compte de l'effort du producteur.

Dans ce contexte d'incertitude élevée, comment les commissionnaires qui adoptent des pratiques spécifiques pour l'approvisionnement des supermarchés se préparent-ils contre

⁷³ Certains commissionnaires sont des anciens producteurs, d'autres sont au contraire à la base des commerçants en tout genre. Enfin les commissionnaires ont des origines très diverses, autant locale pour certains que de l'extrême Est du pays pour d'autres.

le risque de hold-up de ces derniers ? Notre raisonnement théorique exposé précédemment nous pousse à poser l'hypothèse suivante : afin de se prémunir contre le risque de hold-up sur leurs pratiques spécifiques, les commissionnaires décident dans un premier temps d'entrer dans la filière des supermarchés avec des produits peu spécifiques et peu rémunérés (t_1 , figure 8), puis d'adopter progressivement (t_2 , t_3 et t_4 , figure 8) des pratiques spécifiques⁷⁴ moins rémunérées sur les autres marchés (traditionnel ou exportation). La décision séquentielle permet aux commissionnaires de maintenir une plus grande flexibilité de décision sur ces pratiques spécifiques, au fur et à mesure que de l'information est révélée sur les types d'agents au cours de la durée de la relation, et donc de diminuer le risque de hold-up de court terme. L'effort retardé peut également être perçu comme une période de sélection du partenaire d'échange mais faisant partie intégrante du mécanisme informel d'exécution de l'arrangement.

Figure 8 : Schématisation de notre hypothèse de recherche



Hypothèse de mise en place de pratiques spécifiques aux supermarchés par les commissionnaires hors contrat: investissements graduels et retardés

Dans les sections suivantes, nous décrivons le matériel (enquêtes quantitatives réalisée auprès de commissionnaires) et le modèle économétrique (modèle probit avec sélection) utilisés pour tester empiriquement notre hypothèse. Cependant nous avons fait face à une insuffisance de données sur le tri en fonction de charte de qualité privée et sur les entreprises d'emballage. Nous n'avons donc pu tester qu'une partie de cette hypothèse, c'est-à-dire la mise en place retardée des pratiques spécifiques pour l'assemblage de gamme de variétés (le passage de t_1 à

⁷⁴ Sur la figure, les pratiques spécifiques mentionnées sont issues des enquêtes qualitatives réalisées auprès des commissionnaires, dont nous proposons un gradualisme selon l'effort croissant perçu.

t2). La séquentialité des autres pratiques spécifiques sera seulement décrite par quelques données.

4. Matériel et méthode

Les enquêtes ont été réalisées dans trois halles de gros de la région d'Antalya (halles d'Antalya, de Kumluca et de Sérik) situées sur la côte méditerranéenne, au sud-ouest de la Turquie.

Cette région est la principale zone de production maraîchère en Turquie (8,5% de la production nationale) et le secteur représente un poids considérable en termes d'emplois et de revenus dans la région (Bignebat et al., 2007).

C'est aussi dans cette région que les supermarchés des différentes villes de Turquie s'approvisionnent majoritairement pour les fruits et légumes frais au travers des halles de gros, citées précédemment.

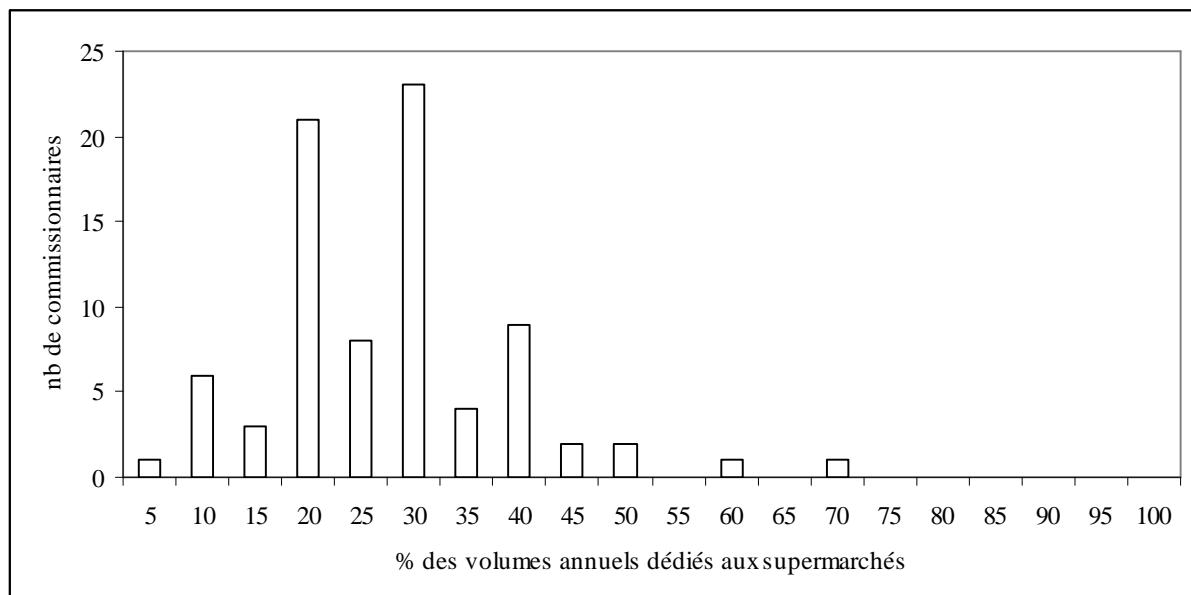
L'enquête quantitative a été réalisée pendant les mois de janvier et février 2007 et a consisté à interroger 205 commissionnaires (en face à face à leur emplacement dans les halles de gros). Les données portent sur les caractéristiques des entreprises de commissionnaires, sur les variétés des produits vendus et sur leur relations amont et aval de la filière (Annexe 8). Afin d'éviter des biais de pratiques spécifiques liées à des différences de produits, nous avons sélectionné les commissionnaires qui vendent au moins en partie des volumes de tomates en frais parmi d'autres produits.

Notons les spécificités de chaque halle de gros : les halles de gros de la ville d'Antalya, créées en 1960, sont les plus importantes de la province avec 144 commissionnaires (91 interrogés, soit 44,6% de notre échantillon) et la présence de centrales d'achats de supermarchés ainsi que d'exportateurs ; les halles de gros de Kumluca, créées en 1980, comptent 49 commissionnaires (42 interrogés, soit 20,5% de notre échantillon) et la présence de nombreux exportateurs. Enfin les halles de gros de Sérik, créées en 1970, comptent 74 petits commissionnaires (71 interrogés, soit 34,8% de notre échantillon). Dans les halles de Sérik, on ne trouve pas de centrales d'achats, ni pour les supermarchés, ni pour les exportateurs⁷⁵.

⁷⁵ L'absence de centrales d'achats pour les supermarchés et l'exportation dans certaines halles de gros n'empêche pas que les commissionnaires puissent vendre à ces débouchés. Elle implique seulement une logistique de transport plus importante des produits jusqu'à la centrale d'achat.

Les résultats statistiques montrent que 69 commissionnaires parmi les 205 (soit 33,6%) vendent la majorité de leur marchandise (50% ou plus) sur les marchés traditionnels, *pazaar*, 84 approvisionnent majoritairement les exportateurs qui expédient les produits vers les pays d'Europe Centrale et d'Europe de l'Est (40,9%)⁷⁶ et seulement 4 commissionnaires vendent plus de la moitié de leur produits vers les supermarchés (2%)⁷⁷. Cependant 81 commissionnaires (soit 40%) sont partiellement mais de manière régulière engagés dans les transactions avec les supermarchés (vendent au moins 10% de leur volume annuel aux supermarchés). La variable *super* est utilisée pour identifier ces commissionnaires qui sont engagés dans la filière moderne de distribution (*super* égal à 1). Parmi ces 81 commissionnaires, 75% vendent entre 10 et 30% de leur volume annuel pour les supermarchés (figure 9). Les commissionnaires ne sont donc pas spécialisés dans ces filières (ainsi nous considérons que fournir 10% de ces volumes de vente annuels pour les supermarchés n'est pas marginal).

Figure 9 : Statistiques descriptives du nombre de commissionnaires insérés dans la filière de commercialisation des supermarchés en fonction du pourcentage des volumes annuels dédiés.



⁷⁶ La base de données comprend également des informations sur l'exportation vers l'Union européenne. Ce débouché représente en moyenne 11% des volumes vendus et ne dépassent jamais 25%. Il devait révéler entre autre des exigences de qualité croissante, et notamment des standards type EUREPGAP. Cependant étant donné l'hétérogénéité des exigences parmi les membres de l'Union Européenne (peu de différence entre celles des nouveaux membres et celles des pays de l'Europe centrale ou de la Russie), le traitement de cette information montre des résultats très disparates.

⁷⁷ Les 48 commissionnaires restants vendent en quantité égales les productions vers différentes filières.

Les pratiques spécifiques des commissionnaires sont caractérisées par l'effort de ceux-ci pour rassembler des volumes importants, réguliers, de qualité homogène pour une large gamme de variétés. Le choix d'adopter de pratiques spécifiques est fortement sujet au hold-up dans la mesure où les acteurs des halles de gros n'utilisent jamais de contrats formels dans le secteur agricole en Turquie.

Dans nos enquêtes, 8 commissionnaires (4%) ont répondu faire des contrats avec leurs acheteurs. Ceux-ci s'apparentent à des chartes de qualité ou cahier des charges où l'acheteur stipule quelques règles sur la qualité, plutôt que de réels engagements d'achat par les supermarchés. En dehors de la qualité recherchée, les quantités, les dates de livraison pas plus que les mécanismes de fixation du prix ne sont indiquées.

Par ailleurs, seulement 10 commissionnaires (5%) ont investi dans des entreprises d'emballage, pour lesquelles il est difficile de juger de la spécificité aux filières supermarchés dans la mesure où ces commissionnaires développent de nouvelles relations commerciales avec les pays de l'Ouest de l'Union Européenne.

Enfin, les volumes ne sont pas nécessairement non plus discriminants pour les filières de commercialisation. Chaque unité de supermarchés à Antalya recherche environ 30 tonnes par jour de tomates contre parfois 1000 tonnes pour l'export. C'est la régularité des volumes qui semble primordiale concernant les supermarchés, plutôt que les volumes eux-mêmes (mais nous n'avons pas de variables avisant de cette régularité d'approvisionnement chez les commissionnaires).

Nous avons donc rencontré des difficultés pour isoler les pratiques spécifiques aux supermarchés.

Pour tester dans quelle mesure les commissionnaires mettent donc en place des pratiques spécifiques aux supermarchés hors contrat, nous avons donc dû nous contenter des pratiques liées à l'effort des commissionnaires pour améliorer la production et au regroupement des gammes de variétés requises par les supermarchés (et moins rémunérées dans les filières annexes). Ces critères induisent un effort du commissionnaire (pendant 6 à 12 mois selon s'il y a deux cycles ou un seul cycle de culture) différent de ce qui est réalisé pour les autres filières alternatives (et donc moins rémunéré dans ces dernières) et qui peut être sujet aux hold-up des supermarchés (d'autant que ces derniers payent 3 mois après livraison, aussi s'il y a renégociation par le supermarché de l'engagement, celle-ci a lieu bien après que l'échange ait eu lieu).

Pour élaborer notre variable, nous utilisons des indicateurs relatifs d'une part à la gamme de variétés et d'autre part aux recommandations aux producteurs par les commissionnaires en termes de production et de variétés. Il en résulte une variable agrégée dichotomique, *spécifique* (=1 si des pratiques spécifiques sont mises en place ; Annexe 10) construite à partir des variables :

- le commissionnaire a rassemblé 4 variétés de tomates, *gamme* (tomates cerises, grappes, cocktail et « contrôlée sous serres »), assemblage qui est recherché exclusivement par les supermarchés.

ET

- le commissionnaire donne une recommandation au producteur sur la variété à produire, *Avis var.* OU le commissionnaire donne des recommandations sur la production, *Avis prod.* Ici les variables se substituent dans la mesure où les recommandations changent selon le manque d'information des producteurs. Dans tous les cas, le commissionnaire doit donner de l'information à ses fournisseurs, pour répondre au mieux aux exigences des supermarchés⁷⁸.

D'après la base de données, 26% des commissionnaires qui vendent aux supermarchés mettent en place ces pratiques spécifiques⁷⁹.

5. Présentation du modèle probit avec sélection sur l'adoption séquentielle de pratiques spécifiques

Nous souhaitons donc estimer un modèle à variable dépendante qualitative (*spécifique*) parmi les commissionnaires qui vendent aux supermarchés (*super*). Nous utilisons alors une variante du modèle de sélection de Heckman (1979) qui permet d'estimer des résultats binaires pour l'équation de sélection ainsi que l'équation d'estimation (Van de Ven et Van Praag, 1981). Cette méthode permet de traiter la présence d'un biais de sélection pour analyser la probabilité

⁷⁸ Nous savons d'après nos enquêtes que les commissionnaires donnent en général assez peu de recommandations sur les productions et les variétés aux producteurs en début de campagne. Les conseils sont dispensés quand les commissionnaires approvisionnent les supermarchés car ces derniers peuvent informer les commissionnaires de leurs prévisions d'achat pour la période à suivre.

⁷⁹ Environ 80% des pratiques spécifiques sont mises en place quand les commissionnaires sont insérés dans les filières de supermarchés.

de mettre en place des pratiques spécifiques lorsque le commissionnaire est déjà dans l'échantillon de ceux qui vendent aux supermarchés.

Le modèle original d'Heckman consiste à estimer une régression probit dans une première étape, afin d'obtenir la probabilité d'entrer dans un échantillon, puis d'utiliser cette valeur dans une seconde étape, comme variable indépendante d'une régression par les moindres carrés ordinaires. La variante de ce modèle (« Heckprob ») proposée par Van de Ven et Van Praag (1981), permet d'estimer un résultat binaire également dans la seconde étape. Leur méthode consiste alors à utiliser le maximum de vraisemblance au lieu d'introduire un facteur de correction dans la deuxième régression. En effet cette méthode permet de modéliser simultanément les équations de sélection et d'estimation avec des erreurs normales bivariées (Van de Ven et Van Praag, 1981).

Premièrement, l'équation de sélection permet d'estimer la probabilité que les commissionnaires vendent aux supermarchés. Deuxièmement, nous identifions parmi ces commissionnaires qui vendent aux supermarchés, les déterminants de la probabilité des commissionnaires à mettre en place des pratiques spécifiques grâce à l'équation d'estimation. Les équations de sélection (*super*) et d'estimation (*spécifique*) du modèle ont les formes suivantes :

$$\left\{ \begin{array}{l} super_i = \beta X'_i + \varepsilon_{1i} \\ spécifique_i = \alpha Y'_i + \varepsilon_{2i} \text{ si } \beta X'_i > -\varepsilon_{1i} \end{array} \right.$$

Où X est un ensemble de caractéristiques individuelles du commissionnaire expliquant le choix de vendre aux supermarchés et Y un ensemble de variables expliquant la probabilité de mettre en place des pratiques spécifiques.

Les modèles du genre Heckman exigent qu'au moins une des variables explicatives (variable d'exclusion) de l'équation de sélection, c'est-à-dire la probabilité de vendre aux supermarchés, ne soit pas corrélée au résultat de l'équation d'estimation, c'est-à-dire la probabilité de mettre en place des pratiques spécifiques. La variable explicative d'exclusion que nous utilisons est une variable dichotomique concernant le nombre de producteurs qui apportent des produits agricoles au commissionnaire. La variable d'exclusion est appelée *nb.prod.elevé* et prend la valeur 1 lorsque le nombre de producteurs est supérieur à 100 et la valeur 0 lorsque le nombre de producteurs est compris entre 1 et 100. Nous pensons qu'un nombre élevé de producteurs

implique certainement un volume important de vente et donc une part de débouché vers les supermarchés, mais pourrait ne pas avoir d'influence sur le fait de mettre en place des pratiques spécifiques⁸⁰.

Nous décrivons ici les variables explicatives utilisées dans le modèle, ainsi que leurs effets attendus sur les variables dépendantes que nous résumons dans le tableau 7.

Dans l'équation de sélection du modèle, nous testons des variables concernant les caractéristiques du commissionnaire⁸¹ susceptibles d'expliquer dans un premier temps l'appartenance ou non aux filières modernes de supermarchés (pour la commercialisation de tomates):

- d'une part une variable continue indiquant le temps depuis lequel il exerce le métier de commissionnaire (*Tps. Com.*) ; d'autre part le temps écoulé entre la date depuis laquelle l'individu enquêté vend des tomates et la date depuis laquelle il exerce le métier de commissionnaire (*laps tpsI*), révélant alors son expérience concernant le marché sur ce produit. On peut penser que l'expérience acquise sur un marché particulier (le marché de la tomate) ainsi que dans un métier spécifique peuvent être des facteurs favorisant la probabilité de vendre aux filières modernes que sont les supermarchés.
- D'autre part, une variable dichotomique indiquant si le commissionnaire fait des emprunts à la banque (*emprunt banque*), synonyme des investissements qu'il a pu réaliser et donc probablement de sa moindre aversion au risque. Ceci pourrait favoriser l'entrée dans la filière moderne de supermarchés qui apparaissent comme une filière plus risquée que celle des marchés traditionnels, notamment du fait des délais de paiement élevés.
- Enfin, notre variable d'exclusion dichotomique (*nb prod. élevé*). Le nombre de producteurs qui fournissent des produits au commissionnaire supérieur à 100

⁸⁰ Nous n'avons pas pu utiliser directement les variables caractérisant les volumes vendus par les commissionnaires. Ces variables dummy (moins de 10 000 tonnes par an *vol. faible*, de 10 000 à 20 000 tonnes par an *vol. moyen*, et plus de 20 000 tonnes par an *vol. élevé*) ne sont pas apparues comme des variables d'exclusion. Les volumes traités par les commissionnaires influencent la probabilité d'appartenir aux filières des supermarchés, les volumes étant une des conditions d'accès à ces filières. Mais ils influencent également la probabilité de mettre en place des pratiques spécifiques et ce, de manière non linéaire. Par ailleurs, nous n'avons pas pu garder ces variables comme variables explicatives dans le modèle car elles sont corrélées significativement avec notre variable d'exclusion.

⁸¹ Le nombre de variables explicatives est très limité, particulièrement dans l'équation de sélection. En effet, les enquêtes quantitatives devant être rapides, elles ont permis de récolter un nombre limité de variables. Par ailleurs les variables concernant les caractéristiques des commissionnaires sont souvent corrélées entre elles.

(*nb.prod.elevé=1*) devrait significativement augmenter la probabilité d'être dans la filière supermarché.

Pour l'estimation de la seconde équation, nous utilisons des variables susceptibles d'expliquer la mise en place des pratiques spécifiques (recommandations aux producteurs et assemblage de gamme) :

- premièrement, nous testons notre hypothèse de séquentialité par des investissements en pratiques spécifiques retardée, grâce à une variable de temps : le temps depuis lequel le commissionnaire travaille avec les supermarchés (*Tps. Super.*). D'après notre approche théorique nous faisons l'hypothèse que plus le commissionnaire travaille depuis longtemps avec les supermarchés, plus il a une forte probabilité de mettre en place des pratiques spécifiques. Ce laps de temps étant le temps nécessaire à la découverte d'information sur ces acheteurs, et à la prise de décision de mettre en place des pratiques spécifiques plus ou moins coûteuses et risquées.
- deuxièmement, nous devons également vérifier l'effet de l'expérience du commissionnaire dans le secteur des tomates par rapport à la mise en place de pratiques spécifiques⁸² : le temps écoulé entre la date depuis laquelle le commissionnaire vend des tomates et celle où il est entré dans la filière des supermarchés (*laps tps2*)⁸³. Cette période de temps est également assimilée à une période de capitalisation d'information même si elle n'est pas spécifique aux supermarchés. Nous faisons l'hypothèse qu'elle n'est pas nécessaire pour expliquer la variable endogène.

Les différentes périodes de temps testées sont représentées sur la chronologie de l'activité des individus (figure 10).

- troisièmement, nous avons souhaité tester des variables dummy indiquant si les volumes dédiés aux supermarchés ont augmenté (*super.aug.*) ou diminué (*super.dim.*) récemment (la référence étant des volumes qui ont stagné, *super. idem.*). En effet nous pensons que ces évolutions de part de marchés peuvent avoir une influence

⁸² Le temps écoulé entre le temps depuis lequel le commissionnaire exerce son métier dans les halles de gros et celui où il est entré dans la filière des supermarchés n'a pas été testé dans la mesure où le temps d'activité du commissionnaire ne s'est pas révélé significatif dans l'équation de sélection et que cette variable est corrélée au temps écoulé entre le temps depuis lequel le commissionnaire vend des tomates et celui où il est entré dans la filière des supermarchés (*laps tmps2*).

⁸³ Etant donné que les halles n'ont pas été créées en même temps et qu'il existe différentes vagues d'entrée dans la filière supermarchés (figure 11), c'est le laps de temps entre ces dates qui nous intéressent plutôt que les dates elles-mêmes (la variabilité de ce laps de temps étant satisfaisante) pour comprendre la variable de décision de mise en place de pratiques spécifiques.

importante sur le fait de mettre en place des pratiques spécifiques, soit pour satisfaire un acheteur qui tend à se procurer ailleurs, soit en réponse à un intérêt croissant de cet acheteur.

- quatrièmement, nous testons deux variables continues qui indiquent le pourcentage des volumes dédiés à l'exportation vers l'Europe de l'Est et l'Europe Centrale (*prop. exp.*) et le pourcentage des volumes dédié aux supermarchés (*prop. super.*)⁸⁴. Nous pensons que plus l'exportation a d'importance pour le commissionnaire moins il devrait être tenté de mettre en place des pratiques spécifiques aux supermarchés (non rémunérées à l'exportation vers les pays de l'Est). A l'inverse, si les supermarchés sont une part importante de ses débouchés, il peut être intéressé à mettre en place des pratiques spécifiques mieux rémunérées sur ce débouché.
- cinquièmement, nous testons une variable dichotomique indiquant si le commissionnaire trie ou non les produits qu'il reçoit (*com. tri*). Dans la mesure où le tri n'est pas spécifié comme étant celui lié aux standards de supermarchés et que d'autres débouchés sont également demandeur d'un tri selon la première ou la seconde qualité de tomates, cette variable a pu être utilisée comme exogène⁸⁵. Néanmoins il nous semble qu'elle pourrait être corrélée positivement au fait de mettre en place des pratiques spécifiques dans la mesure où elle révèle une implication plus forte du commissionnaire dans une stratégie de vente.

⁸⁴ Les deux autres débouchés étant les marchés traditionnels et dans une moindre mesure l'exportation pour l'Union Européenne.

⁸⁵ Nous avons cependant vérifié que cette variable n'était pas endogène grâce à un test de Durbin-Wu-Hausman.

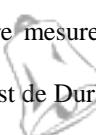


Tableau 7 : Description des variables explicatives du modèle probit avec sélection et des effets attendus.

Variable	Description	Nombre Obs.	Statistiques	Effets attendus	
			Moyenne (valeurs mini et maxi)	Probit super (1 ^{ère} équation)	Probit spécifique (2 ^{nde} équation)
Tps. Com.	Nombre d'années d'activité du métier de commissionnaire.	205	18 (de 1 à 47)	+	
Laps tps1	Nombre d'année entre la date depuis laquelle le commissionnaire vend des tomates et celle où il a commencé son activité de commissionnaire	204	1,7 (de -20 à 33)	+	
Emprunt banque	=1, si le commissionnaire a un emprunt à la banque	201	91,5% (0 ou 1)	+	
Nb prod élevé	=1, si le commissionnaire a plus de 100 producteurs qui le fournissent	203	49,3% (0 ou 1)	+	Non significatif
Tps. Super.	Nombre d'années depuis lequel le commissionnaire vend aux supermarchés	73	14 (de 1 à 31)		+
Laps tps2	Nombre d'année entre la date depuis laquelle le commissionnaire vend des tomates et celle où il est entré dans la filière des supermarchés	72	9 (de 0 à 38)		.
Super aug.	=1, si les volumes dédiés aux supermarchés ont augmenté	81	51,8% (0 ou 1)		+
Super idem.	=1, si les volumes dédiés aux supermarchés sont identiques chaque année	81	33,3% (0 ou 1)		Référence
Super dim.	=1, si les volumes dédiés aux supermarchés ont diminué	81	11,1% (0 ou 1)		+
Prop. exp.	Pourcentage de volume dédié par le commissionnaire pour l'exportation	80	40,5 % (de 0 à 75)		-
Prop. super.	Pourcentage de volume dédié par le commissionnaire aux supermarchés	81	27,5% (de 5 à 70)		+
Com. Tri	=1, si le commissionnaire fait le tri lui-même.	80	45% (de 0 à 1)		+

Figure 10 : Chronologie des différentes activités des commissionnaires.

(Chaque période de temps est assimilée à une période de capitalisation d'information, nécessaire ou non à expliquer la variable endogène).

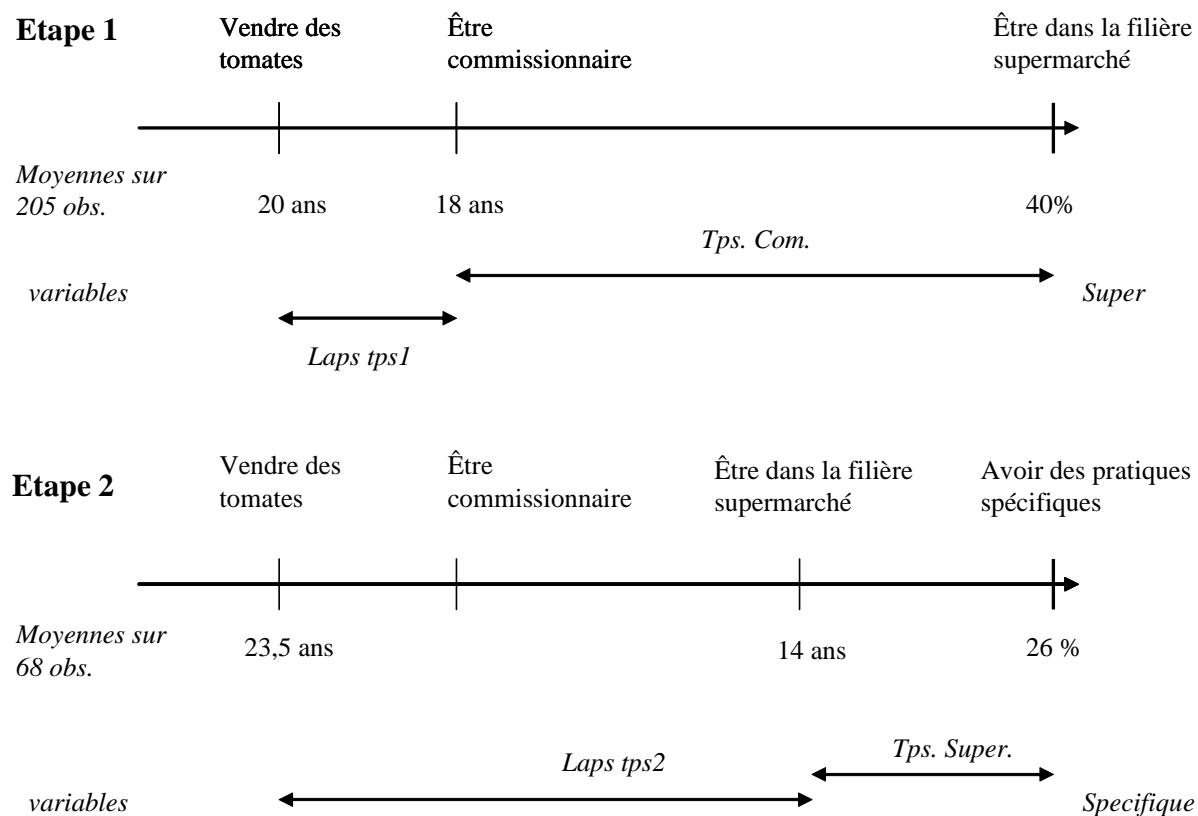
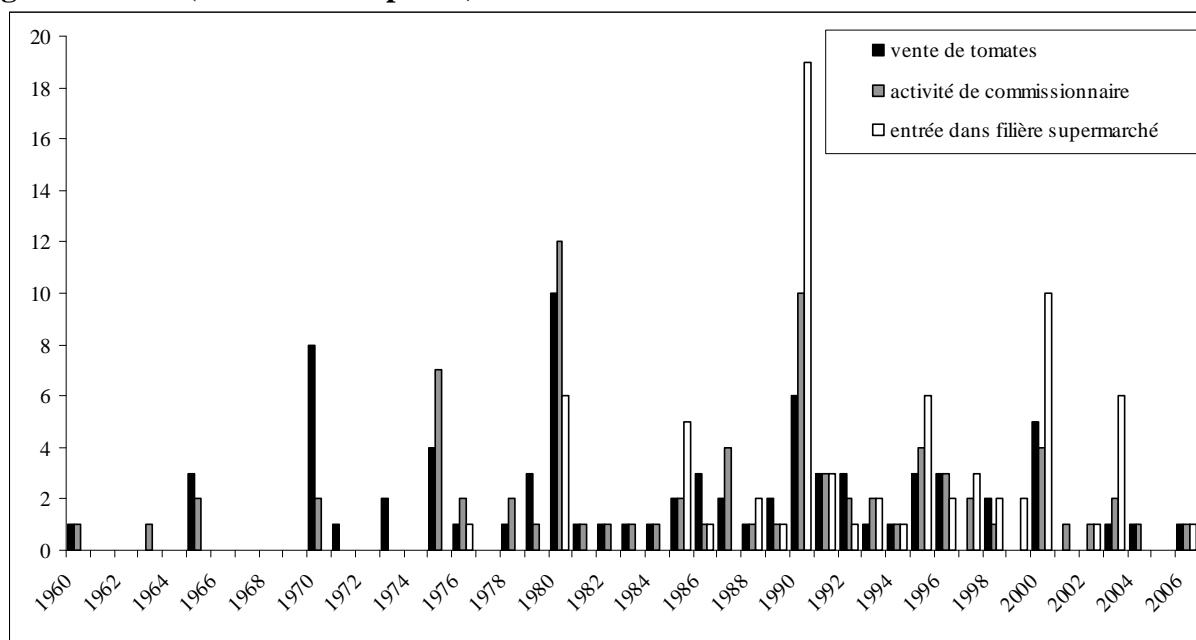


Figure 11: Fréquence des dates marquant le début de la vente des tomates, l'installation des commissionnaires et l'entrée dans la filière de supermarché, sur les trois halles de gros étudiées (échantillon super=1).



6. Résultats empiriques

L'équation de sélection de notre modèle HeckProb correspond à l'exécution d'un modèle probit sur l'ensemble de l'échantillon des commissionnaires pour connaître les déterminants liés au fait de vendre aux supermarchés. Les résultats sont présentés dans le tableau 8.

Tableau 8: Résultats de l'équation de sélection (variable endogène étant le fait d'être intégré dans la filière supermarché)

Super	Effets marginaux	Erreurs Standards
	dy/dx	
Tps. Com.	0,006	0,005
Laps tps1	0,012*	0,007
Emprunt banque	-0,152	0,154
Nb prod. élevé	0,653***	0,054
<i>Observations</i>	183	

Le log de maximum de vraisemblance sur le modèle à deux équations simultanées est de -102. Statistique de Wald= 16,48 ** avec 7 degrés de liberté.

Pseudo R²= 0,37

Le nombre d'observations réduit à 183 (au lieu de 205) est dû à des valeurs manquantes pour certains individus dans la base.

Les effets marginaux après le heckprob tel que : $y=Pr(\text{super})$; sous Stata : *predict (psel)*

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Si nous examinons les résultats de cette équation de sélection, nous constatons que l'expérience sur le marché des fruits et légumes et plus particulièrement de la tomate, est plus importante que l'expérience liée à l'activité de commissionnaire dans les halles pour expliquer l'entrée des intermédiaires dans la filière supermarché. En cohérence avec nos attentes, cette expérience est corrélée positivement au fait d'être inséré dans la filière de la grande distribution moderne (notons que l'effet marginal est cependant faible). L'expérience dans la commercialisation des tomates est donc un facteur d'entrée dans la filière supermarchés pour ce produit. Elle révèle certainement la mise en place progressive d'un réseau de commercialisation plus étendu (moins reflété par le simple fait d'être commissionnaire).

Par ailleurs, la propension à investir des commissionnaires, révélée par la variable concernant les emprunts à la banque, n'est en rien explicative de la participation aux filières des supermarchés.

Enfin, les résultats de cette première équation montrent que le nombre élevé de producteurs fournisseurs des commissionnaires est le facteur déterminant dans la probabilité d'appartenir à

la filière de la grande distribution. Or cette variable n'affecte pas le fait de mettre en place des pratiques spécifiques, elle constitue notre variable d'exclusion.

Le tableau 9 présente les résultats de la seconde équation du modèle, portant sur les déterminants des commissionnaires ayant mis en place des pratiques spécifiques aux supermarchés, corrigés par la non-représentativité dans l'ensemble de l'échantillon (cette équation censure 115 observations et en garde 68).

Tableau 9: Résultats de l'équation d'estimation (variable endogène étant le fait de mettre en place des pratiques spécifiques)

<i>Spécifique</i>	Effets marginaux		Erreurs Standards
	dy/dx		
Tps. Super.	0,018**	0,008	
Laps tps2	0,002	0,007	
Super. Aug.	0,281*	0,142	
Super. Idem	référence	Référence	
Super. Dim.	0,286	0,216	
Prop. exp.	0,004	0,004	
Prop. super.	-0,010	0,007	
Com. tri	0,171*	0,102	
<i>Observations</i>	68		

Le log de maximum de vraisemblance sur le modèle à deux équations simultanées est de -102.

Statistique de Wald= 16,48 ** avec 7 degrés de liberté.

Détermination des effets marginaux après le heckprob tel que : $y=Pr(\text{spécifique})$; sous Stata : *predict (pmargin)*

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Les résultats économétriques de cette seconde équation tendent à valider notre hypothèse de séquentialité dans l'adoption des pratiques spécifiques. En effet, plus le temps de relation est long entre les commissionnaires et les supermarchés, plus la probabilité de mettre en place des pratiques spécifiques est élevée (cependant l'effet marginal est relativement faible). Par ailleurs, le laps de temps entre l'entrée sur le marché des tomates et l'entrée dans la filière des supermarchés, n'expliquent pas la mise en place de pratiques spécifiques⁸⁶. C'est donc

⁸⁶ Lorsque l'on remplace cette variable par le laps de temps entre l'installation du commissionnaire dans les halles et l'entrée dans les filières des supermarchés, cette dernière n'explique pas non plus la mise en place de pratiques spécifiques.

l'information acquise au cours de la relation avec les supermarchés en particulier, plus que celle acquise sur le marché en général qui est importante. Cette information sur les acheteurs pourrait effectivement permettre au commissionnaire de réduire le risque de hold-up de court terme auquel il est confronté lorsqu'il choisit de mettre en place des pratiques spécifiques aux supermarchés. On met en évidence ici un effort retardé.

Cependant la variable liée au temps de la relation avec les supermarchés n'est pas la seule explicative de la mise en place des pratiques spécifiques. En effet, lorsque le volume dédié aux supermarchés augmente, ces pratiques sont également plus présentes dans l'activité du commissionnaire (la significativité n'est que de 10% mais l'effet marginal est élevé). En revanche, si les parts de volume commercialisé allouées aux supermarchés sont particulièrement importantes, le commissionnaire tend à ne pas mettre en place ces pratiques spécifiques. Il semble qu'il ne soit pas incité à cela dans la mesure où il a déjà accès à ce débouché grâce aux volumes importants qu'il y dédie.

Enfin, le fait que le commissionnaire trie les produits, qui n'est pas en soi spécifique aux supermarchés, tend à augmenter la mise en place des pratiques spécifiques. L'activité de tri « en général », qui révèle déjà une implication du commissionnaire dans un processus de stratégie de commercialisation, est donc également un facteur déterminant de la mise en place de pratiques spécifiques aux supermarchés.

Enfin, la corrélation entre les résidus des deux équations (ρ) de ce modèle est significativement différente de zéro (à niveau de confiance 5%, Annexe 11), donc il est légitime de réaliser un modèle à deux équations simultanées avec correction du biais, plutôt que deux modèles séparés.

7. Discussion et conclusion

Ce chapitre s'intéresse à la mise en place de pratiques spécifiques hors contrat dans un environnement incertain, un cas extrême de hold-up mais à court terme. D'après Hart et Moore (1988), la conséquence du risque de hold-up, quand aucun mécanisme ne permet de sécuriser la transaction, est le sous investissement dans des actifs ou pratiques spécifiques.

Dans ce chapitre, nous étudions le cas des commissionnaires (grossistes obligatoires) face aux nouvelles exigences d'approvisionnement des supermarchés dans le secteur des fruits et légumes frais en Turquie. Nous montrons effectivement que très peu de commissionnaires se

spécialisent en fonction des supermarchés, contrairement à ce qui a lieu dans de nombreux pays (Weatherspoon et al., 2003 ; Reardon et Timmer, 2007).

Les récents développements de la littérature sur la théorie des contrats affirment que l'on peut cependant résoudre (au moins en partie) le risque de hold-up et donc le sous-investissement grâce à la séquentialité des décisions (graduelle et retardée). En effet, celle-ci permet un temps d'acquisition de l'information sur la partie contractante (potentiellement opportuniste), qui diminue le risque de hold-up pour la partie qui investit.

Nous avons souhaité tester ces propositions sur les quelques commissionnaires qui tendent à mettre en place des pratiques spécifiques pour la vente de tomates aux supermarchés. Parmi ces pratiques spécifiques, nous souhaitions tenir compte de l'assemblage d'une gamme de variétés, le tri pour respecter les standards de qualité propre à chaque supermarché et enfin l'emballage. La difficulté à collecter les données, ne nous a cependant pas permis de tester notre proposition entièrement. Seule la mise en place de pratiques spécifiques pour assembler une gamme de variété (moins rémunéré dans les autres circuits de commercialisation et qui exige une planification de la production) a pu être testée (26% de ceux qui vendent aux supermarchés). Nous n'avons donc pas pu montrer d'investissements graduels.

Malgré ces résultats restreints, nous montrons que l'effort de mise en place de pratiques spécifiques des commissionnaires est effectivement retardé par rapport à l'entrée dans la filière supermarché. La révélation de l'information sur le partenaire d'échange est un mécanisme d'exécution informel en environnement fortement incertain.

Par ailleurs, lorsque l'on regarde de manière qualitative les dates d'investissement dans des entreprises d'emballage, on trouve également que 6 entreprises sur 7 (il nous manque 3 dates d'installation) ont été installées après l'entrée dans la filière moderne des supermarchés avec un délai moyen, parmi ces 6 entreprises, de 9 ans et qui s'étale entre 1 et 20 ans. Ceci semble confirmer une décision retardée des commissionnaires entre l'entrée dans la filière supermarché et l'investissement dans une entreprise d'emballage. Nous regrettons cependant de n'avoir pas pu tester l'hypothèse d'investissements graduels dans la relation avec les supermarchés. Ceci ouvre des perspectives de recherche dans ce sens. Il faudra cependant pour cela attendre un développement plus marqué de ces investissements spécifiques pour pouvoir les mesurer.

Dans l'élaboration de ces résultats, nous n'avons pas pris en compte la relation producteur-commissionnaire. Or les pratiques spécifiques étudiées induisent un investissement spécifique

en termes de processus de production, et donc concerne nécessairement la relation amont du commissionnaire. L'effort du producteur devient donc également nécessaire à la mise en place de ces pratiques. Or cet effort n'est pas observable par le commissionnaire, dont l'activité est située dans les halles de gros. Au risque de hold-up aval du commissionnaire s'ajoute donc un risque d'aléa moral amont lorsqu'il veut investir dans des pratiques spécifiques aux supermarchés. Dans le prochain chapitre, nous nous intéressons aux mécanismes d'exécution et de contrôle que peuvent mettre en place les commissionnaires dans les contrats amont avec leurs fournisseurs pour gérer le risque d'aléa moral : d'une part pour obtenir des approvisionnements réguliers ; et d'autre part pour obtenir des productions spécifiques dès lors qu'ils s'engagent à répondre aux exigences d'approvisionnement des supermarchés.

CHAPITRE 4 VERS LE MEILLEUR CONTROLE DE L'ALEA MORAL DES PRODUCTEURS : LES CONTRATS-LIES TRIPARTITE

1. Introduction

Dans ce chapitre, nous analysons les modes de coordination des commissionnaires avec leurs fournisseurs dans un contexte marqué d'une part, par les défaillances de marchés des services agricoles et d'autre part, par la restructuration du marché des produits frais.

La littérature en économie du développement pointe l'importance croissante des coordinations verticales dans les filières agroalimentaires, et notamment dans les pays en développement où elles apparaissent encore plus marquantes, étendues et complexes (Swinnen, 2007). En effet les nombreuses défaillances de marché des services agricoles de ces pays empêchent les ajustements par le marché spot en amont des filières, alors même que le secteur de distribution alimentaire aval se développe rapidement et se restructure via les supermarchés. Les arrangements contractuels entre agents privés jouent alors le rôle de substitut à l'absence ou à l'imperfection des institutions. Cependant, nous avons vu que les environnements incertains et risqués posent la question des mécanismes d'exécution des contrats informels par les parties contractantes, notamment concernant l'investissement spécifique (chapitre 3). Ils posent également la question du contrôle de l'aléa moral d'une des parties lorsque l'autre partie ne peut observer son comportement. Or, le risque d'aléa moral relatif à l'effort des producteurs est élevé en agriculture⁸⁷. Il a fait l'objet de nombreuses recherches en économie (Eswaran et Kotwal, 1985 ; Bardhan et Singh, 1987 ; Laffont et Matoussi, 1995 ; Ghatak et Pandey, 2000).

Alors que les arrangements contractuels sont souvent informels et oraux dans les pays en développement, la littérature en économie du développement s'attache à décrire ces contrats incomplets et leurs mécanismes d'exécution informels. Parmi ces mécanismes, les auteurs incluent notamment les mécanismes de réseaux, de réputation et d'ostracisme pour exécuter les contrats (Milgrom et al., 1990 ; Greif, 1993). Cependant ces mécanismes ne sont pas toujours crédibles si les agents économiques appartiennent à des réseaux sociaux différents (Brousseau, 2001) ce qui est souvent le cas dans les filières à l'échelle nationale (plutôt que

⁸⁷ Il est notamment à l'origine d'un grand nombre de défaillances de marché, comme par exemple celle du crédit formel que nous détaillons par la suite.

locale); ou s'il est difficile de prouver qui a fait réellement défaut dans la transaction (MacLeod, 2006).

Un autre pan de littérature s'est développé dans les années 80, sur l'analyse des contrats-liés pour l'exécution des contrats informels. On définit les contrats-liés comme un contrat dans lequel les deux parties réalisent leurs échanges sur au moins deux marchés distincts mais dont les termes de chaque échange sont déterminés conjointement (Bell et Srinivasan, 1989). Cette double transaction doit rendre auto-exécutoire les contrats-liés dans la mesure où l'une dépend de l'autre. Cette littérature s'est largement développée dans le champ des contrats agraires, engageant la terre contre le résultat de la récolte et donc le travail (métayage). Dans les filières agricoles, l'un des arrangements de contrat-liés les plus communs est l'échange de produits agricoles des agriculteurs contre la provision de crédit en début de campagne par des intermédiaires de marché, pour financer les besoins en capital de la production (Bell et Srinivasan, 1989).

Alors que les intermédiaires de marché peuvent réduire ainsi leur incertitude concernant leur approvisionnement en produits agricoles, les ménages ruraux, en l'absence des marchés des facteurs de production, des produits agricoles, mais avant tout du crédit et de l'assurance, vont trouver avantageux de réaliser des transactions simultanément au sein d'un même échange avec un seul co-contractant (Bell et Srinivasan, 1989).

Ces contrats sont perçus par certains auteurs comme une forme de gouvernance efficace (Bell, 1988 ; Bardhan, 1989 ; Smith et al, 1999) dans un environnement sous contraintes (défaillance du marché du crédit rural pour les producteurs, incertitude d'approvisionnement pour les intermédiaires) dans la mesure où ils réduisent les coûts de transaction liés à l'incertitude sur un marché, ils induisent des schémas d'incitation pour optimiser l'effort de la production, ils servent de mécanisme d'auto-exécution des contrats pour combler les défaillances du cadre légal (Basu, 1989) et ils transfèrent le risque des petits producteurs (considérés généralement comme averses au risque) aux intermédiaires (souvent considérés comme neutres au risque).

Cependant alors que de nombreux modèles insistent sur le système incitatif de ces contrats-liés, les difficultés proviennent plus explicitement du fait qu'il est difficile de savoir si les termes des contrats ont été respectés. Ce problème de contrôle est particulièrement sévère pour le marché du crédit car il est difficile d'observer son utilisation. Le respect des termes du contrat sur le crédit voudrait que ces avances soient allouées à la production agricole. Ceci ne peut être observé directement (une supervision tout au long de la campagne serait trop coûteuse) ni indirectement par le résultat de la récolte. En effet, dans de nombreuses

situations, le niveau de la récolte n'est pas seulement lié à l'effort engagé par l'agent mais également aux conséquences de facteurs agro-écologiques sur les cultures. L'intermédiaire qui ne peut observer que le résultat de la récolte (il ne sait pas l'effort du producteur ni même les conditions agro-écologiques qui auraient pu affecter la récolte) ne sait donc pas si le crédit a été utilisé réellement à des fins de production ou à des besoins de consommation pré-récolte. Il fait face à un cas typique d'aléa moral.

Dans de nombreux cas, les intermédiaires peuvent préférer fournir des avances de campagne en intrants plutôt qu'en argent (Dorward et al., 1998 ; Smith et al., 1999). Ils arbitrent alors entre les coûts de gestion de fourniture d'intrants (qui peut présenter des coûts de transaction importants) et le coût de l'aléa moral potentiel des producteurs sinon. Enfin la littérature s'intéresse également aux mécanismes de confiance qui peuvent s'installer dans le temps long de la relation entre les acteurs pour réduire les coûts de contrôle (Dorward et al., 1998 ; Smith et al., 1999).

Dans la suite des recherches sur les mécanismes d'exécution des contrats informels, l'objet de ce chapitre est d'analyser une forme originale de contrat-lié observée en Turquie qui limite l'aléa moral relatif à l'utilisation du crédit. Les contrats-liés observés impliquent une troisième partie, à savoir le magasin d'intrants. Celui-ci participe à la transaction dans la mesure où il accepte les chèques émis par l'intermédiaire de marché agricole, que sont les commissionnaires, comme avance de campagne aux producteurs. Le commissionnaire s'assure ainsi que les avances consenties au producteur seront bien utilisées pour l'achat d'intrants. Le contrat-lié devient tripartite. Nous nous apercevons que le meilleur contrôle des termes du contrat par les chèques permet ensuite de les complexifier et d'engager des modes de coordination plus étendus entre les acteurs amont et aval des filières. Cependant la mise en place de ces nouveaux systèmes contractuels, contraignant pour les producteurs, dépend du jeu de négociation possible pour les intermédiaires avec les producteurs.

Pour étudier ce système nous avons, dans un premier temps, réalisé une analyse qualitative des contrats grâce à des entretiens semi-directifs avec les différents acteurs concernés - producteurs (39), commissionnaires (54), et magasins d'intrants (11) mais également des institutions de crédit formelles (coopératives de crédit (13) et banques agricoles (2)) - entre mai et juillet 2006 (Annexe 7). Dans un second temps nous utilisons la base de données des commissionnaires présentée dans le chapitre précédent, ainsi qu'une base de données sur les

producteurs, afin de mesurer le poids des facteurs déterminants de la mise en œuvre de ce nouveau système de contrat-lié.

Il nous semble que ce travail peut être une contribution en économie du développement, par la description d'un système innovant de contrat-liés répondant au problème de contrôle de l'aléa moral des producteurs agricoles. De plus nous montrons que ces nouveaux mécanismes de contrôle/exécution sont particulièrement pertinents dans les contextes de restructuration des marchés et d'augmentation des coordinations verticales.

Le chapitre est organisé comme suit. Dans la deuxième section, nous identifions les défaillances de marchés ayant fréquemment cours dans les pays en développement et qui encouragent différents modes de coordinations verticales par les acteurs (entre intégration verticale et arrangement contractuel). Nous revenons ensuite sur la littérature justifiant l'existence puis l'efficacité relative des contrats-liés dans les pays en développement. Dans une troisième section, nous spécifions notre étude de cas dans le contexte turc du marché des fruits et légumes frais, et les termes des contrats-liés originaux avec chèque qui s'y développent. Dans une quatrième section, nous présentons des résultats statistiques permettant d'identifier les éléments explicatifs de la mise en place des contrats-liés tripartites par les commissionnaires. Dans cette même section, nous développons par ailleurs un modèle économétrique permettant de souligner les facteurs déterminants des producteurs à recevoir des chèques dans les contrats-liés plutôt que de l'argent liquide. Enfin nous concluons sur les apports de cette recherche.

2. Défaillances de marchés agricoles et formes de gouvernance dans la littérature

2.1. Les défaillances de marchés agricoles

Dans de nombreux pays en développement, l'incertitude sur les marchés génère des coûts de transaction importants entre les producteurs et les intermédiaires de marché (coût de recherche, coût de l'information sur les produits, coût de négociation, et coût de contrôle/exécution...). Ces coûts diminuent l'utilité des agents sur le marché et sont donc à l'origine de nombreuses défaillances de ces marchés.

Key et Runsten (1999) identifient différents types de défaillances de marché particulièrement importantes dans les pays en développement qui amènent les producteurs agricoles et les intermédiaires de marché⁸⁸ à se coordonner hors marché (arrangements contractuels ou intégration verticale). Nous présentons ci-après ces défaillances de marché décrites par Key et Runsten en les regroupant en quatre catégories: la défaillance du marché des produits agricoles et les imperfections de marché pour véhiculer l'information, les défaillances concernant les facteurs de production (travail, terre et intrants) ainsi que les défaillances de marché du crédit rural et de l'assurance.

2.1.1. Défaillance du marché des productions agricoles et imperfection de l'information

Dans les pays en développement où l'agriculture reste familiale, les productions ont souvent vocation à l'autosubsistance. Ainsi pour les intermédiaires de marché qui recherchent des produits particuliers dédiés aux marchés urbains, les marchés de produits agricoles sont souvent peu importants et très incertains. Ils n'arrivent pas alors à obtenir des quantités suffisantes ni de manière régulière pour rentabiliser les activités de transformation ou/et de commercialisation. Seuls l'intégration ou les contrats permettent de faire émerger ces productions de manière régulière (Key et Runsten, 1999).

Par ailleurs, le mécanisme de prix transfère l'information sur l'offre et la demande, mais n'est pas efficace pour transférer l'information concernant la qualité complexe des produits (qualité non visible et difficilement mesurable) requise par certains acheteurs. L'imperfection de l'information sur les marchés ralentit alors l'ajustement des systèmes de culture des producteurs pour des productions spécifiques et résulte en l'absence de marché pour les produits requis par ces intermédiaires.

Les acheteurs doivent alors communiquer eux-mêmes aux producteurs l'information sur les produits et les technologies, soit par des contrats soit par l'intégration du processus de production. Cette dernière forme est plus fréquemment rencontrée lorsque que la qualité est intensive en information (processus de production complexe qui nécessite une formation élevée pour interpréter cette information) (Key et Runsten, 1999).

⁸⁸ Ici nous nous référons aux différentes formes d'acheteurs, qui peuvent être des grossistes, des courtiers, des entreprises agroalimentaires ou directement des détaillants.

2.1.2. Défaillance de marché des facteurs de production

Terre et travail

Dans les environnements de marchés imparfaits, il est difficile pour les producteurs d'ajuster leur facteurs de production propres (main d'œuvre familiale et terre) à la production spécifique des nouvelles filières. Il n'est pas rare que les petites exploitations dotées d'une importante main d'œuvre familiale sous-emploie cette force de travail dans la mesure où le marché du travail non-agricole est peu développé. Il leur faudrait alors louer des terres pour occuper la main d'œuvre familiale, or le marché de la terre devient lui-même inactif du fait d'un grand nombre d'exploitations dans ce cas. Le sous-emploi des familles agricoles rend la main d'œuvre peu chère et poussent les intermédiaires à passer par le marché ou par les contrats agricoles pour s'approvisionner plutôt que d'intégrer eux-mêmes la production (car les salariés nécessitent des incitations plus importantes pour l'effort (Eswaran et Kotwal, 1985)). Pour des productions extensives en travail mais nécessitant de larges surfaces de terre, les intermédiaires préfèrent faire des contrats avec de larges exploitations où la terre est sous-utilisée. Au contraire pour des productions intensives en travail, les intermédiaires vont préférer faire des contrats agricoles avec des petites exploitations intégrant une importante main d'œuvre familiale (c'est le cas de l'horticulture) (Key et Runsten, 1999).

Intrants spécifiques

Les marchés pour les intrants, les équipements ou les services agricoles spécifiques pour la mise en place de systèmes de culture répondant aux nouvelles filières (variétés de semences, engrains et produits phytosanitaires spécifiques, machines pour plantation et récolte, irrigation sophistiquée...) sont souvent peu importants voire absents dans les pays en développement. Les intermédiaires doivent pour cela mettre en place des moyens pour transférer ces technologies aux producteurs. Alors, l'intégration de la production ou la mise en place de contrats agricoles avec fourniture de ressources productives peuvent solutionner ces lacunes du marché. Quand ces technologies ne sont rentables que sur des échelles importantes, les intermédiaires vont préférer faire des contrats avec les plus grandes exploitations. Au contraire quand l'échelle de production a peu d'importance, ils peuvent faire des contrats avec des petits producteurs (Key et Runsten, 1999).

2.1.3. Défaillance du marché du crédit rural

L'intégration dans les filières de commercialisation implique souvent des coûts de production supérieurs aux productions traditionnelles d'autoconsommation. Pour cela, les producteurs nécessitent des crédits de campagne pour financer leur production. Le marché du crédit est un marché clé dans la mesure où il détermine également souvent la présence des autres marchés liés aux facteurs de production. La structuration du marché financier rural et l'accès aux crédits est donc déterminant dans l'orientation des systèmes de production. Or ce marché est souvent défaillant dans les pays en développement.

Le secteur financier rural apparaît effectivement comme un secteur coûteux et risqué pour les banques commerciales (Key et Runsten, 1999). Il est d'abord coûteux car les besoins en crédit dans les zones rurales sont marqués par une forte saisonnalité due à la synchronisation des activités agricoles à l'intérieur de bassins de production. Il est difficile pour des institutions locales de crédit de fournir un capital financier élevé concentré sur quelques semaines, d'autant plus quand la mobilisation de l'épargne rurale est très faible. D'autre part les termes de l'emprunt dans le secteur agricole diffèrent de ceux d'autres secteurs : alors que de nombreuses familles vivent souvent en autosubsistance en période avant récolte, le remboursement des intérêts mensuels est souvent inadapté. Les intérêts sont donc souvent remboursés en même temps que le capital en fin de récolte.

Aux contraintes budgétaires coûteuses à supporter pour les institutions financières, d'autres caractéristiques rendent risqué ce marché. Premièrement, la spécialisation des zones agricoles induit une forte covariance des risques de non-remboursement parmi les emprunteurs. En effet les dommages climatiques ou écologiques sur les récoltes affectent généralement l'ensemble des producteurs d'une zone donnée et, de fait, l'ensemble des remboursements des emprunts de cette zone. Deuxièmement, ces risques naturels sont également source de contraintes informationnelles pour les banques. En effet, le risque d'aléa moral est élevé car le comportement des emprunteurs est difficilement observable par le prêteur : la probabilité de remboursement de l'emprunt est sujet à la fois à l'effort du producteur et aux contraintes naturelles qu'il subit. Le prêteur aura des difficultés à identifier la cause d'un non-remboursement. Troisièmement, les mécanismes incitatifs traditionnels de garanties/cautions sont difficiles à mettre en place car de nombreux agriculteurs n'ont pas ou peu de capital, soit les surfaces de terres sont très faibles, soit il n'existe pas de titres de propriété formels, empêchant toute menace de sanction crédible.

Le manque d'organisation du crédit formel en zone rurale est souvent compensé par des crédits informels proposés par les agriculteurs riches ou des usuriers dans les villages, à des taux d'intérêt prohibitifs (Braverman et Guasch, 1986 ; Hoff et Stiglitz, 1998).

Les intermédiaires de commercialisation, qui ont souvent un accès privilégié au crédit par les banques du fait de leur capital d'activité, peuvent alors soit intégrer eux-mêmes la production, soit réaliser des contrats de vente assortis de crédit, avec les producteurs.

A l'intérieur de ces contrats, les petits producteurs qui n'ont pas accès au crédit par ailleurs, sont plus enclins que les autres à réduire leur négociation sur les conditions de vente des productions agricoles (ils payent indirectement le service obtenu). Ainsi les intermédiaires auront dans ce cas tendance à contractualiser avec les plus petits producteurs. A l'inverse, lorsque l'offre de crédit n'est pas rentable pour les intermédiaires, du fait de la concurrence avec des programmes gouvernementaux de subventions et de crédit rural, ils auront tendance à faire des contrats avec des plus gros producteurs à même d'avoir leur propre source de financement, ou à intégrer elles-mêmes la production (Key et Runsten, 1999).

2.1.4. Défaillance du marché de l'assurance

Les productions recherchées par les marchés modernes engendrent généralement plus de risque pour les producteurs que les productions traditionnelles. En effet, d'une part, elles ont souvent des rendements plus variables car elles concernent des variétés moins rustiques et moins adaptées aux conditions agronomiques spécifiques de chaque zone de production et d'autre part, les prix sur les marchés agricoles sont instables du fait du problème d'ajustement de l'offre agricole à la demande quand les temps de production sont incompressibles et que l'information sur le marché est déficiente. Le marché de l'assurance apparaît donc comme essentiel pour la spécialisation des exploitations. Cependant, de même que pour le marché du crédit, les risques très élevés sur les productions entraînent des prix d'assurance prohibitifs pour les petits producteurs, et un grand nombre de producteurs n'a pas accès à ce marché.

Or les intermédiaires de marché sont souvent dans une position favorable pour assurer les producteurs. En effet, ils diversifient géographiquement leurs zones d'approvisionnement et diminuent ainsi la covariance des risques agronomiques de production de leurs fournisseurs. Par ailleurs, ils sont moins averses au risque sur la fluctuation des prix du fait de leur accès privilégié au crédit bancaire.

À la place, les intermédiaires peuvent donc soit intégrer verticalement la production en achetant des terres dans différentes zones géographiques soit réaliser des contrats agricoles

avec des producteurs de zones différentes, indiquant les conditions de paiement (Key et Runsten, 1999).

2.2. Les formes de gouvernance en agriculture: de l'intégration verticale aux arrangements contractuels

2.2.1. *L'intégration verticale*

L'intégration verticale nécessite souvent un minimum d'investissements de départ que les producteurs ont du mal à supporter. Aussi ce sont plus volontiers les commerçants qui cherchent à intégrer l'amont que le contraire. Pour les intermédiaires, cette intégration implique d'acheter des surfaces de terre importantes à mettre en culture (en rapport aux volumes qu'ils recherchent). Cependant les coûts de l'intégration dans le secteur agricole sont particulièrement importants. Premièrement la plupart des productions agricoles présentent peu d'économies d'échelle, notamment du fait de la saisonnalité des productions (Allen et Lueck, 2005). Deuxièmement, les coûts relatifs aux risques d'aléa moral des travailleurs sont élevés pour des commerçants qui n'ont pas les compétences pour superviser le niveau d'effort optimal des travailleurs. Ainsi un commerçant se substitue difficilement à un chef d'exploitation familiale dont la productivité de supervision de la production est bien supérieure (Eswaran et Kotwal, 1989). Troisièmement, le temps de travail familial et les revenus internes à la famille sont beaucoup plus flexibles que dans une grande entreprise agricole.

Enfin, l'environnement politique peut être également un frein à l'intégration verticale lorsque les régulations foncières s'y opposent, ce qui est assez fréquent⁸⁹, mais également lorsque les droits de propriété sont mal définis par les institutions.

Ces différentes raisons expliquent la faible intégration du secteur agricole⁹⁰ par les entreprises de l'aval de la filière. Ce sont donc plus généralement des arrangements contractuels qui émergent pour minimiser les coûts de transaction importants sur le marché.

⁸⁹ Par exemple, dans de nombreux pays, les firmes étrangères ne sont pas autorisées à acheter des terres. Dans le cas de la Turquie, les intermédiaires de marché du frais n'ont légalement pas le droit d'être agriculteurs.

⁹⁰ On remarque cependant que pour certaines productions ayant la particularité de permettre des économies d'échelle importantes, ce sont des exploitations entrepreneuriales qui dominent l'offre agricole (plantations bananières, d'hévéa, ...).

2.2.2 *Les arrangements contractuels incitatifs: les contrats-liés*

Pour gérer l'incertitude, les intermédiaires mettent alors en place des arrangements contractuels avec les producteurs qu'ils rendent incitatifs grâce à un type de contrat agricole avec fourniture d'intrants, ou contrats-liés.

Le phénomène des contrats-liés est particulièrement développé dans les échanges agricoles des pays en développement (Bardhan, 1989 ; Dorward et al., 1998). Dans la plupart des situations de contrats-liés, les contrats sont informels et oraux. Dans les pays où les systèmes juridiques sont défaillants (absents, coûteux ou résultats trop incertains), le système des contrats-liés par l'apport financier ex-ante pour les frais de campagne en échange de la production ex-post permet d'améliorer le respect des contrats de vente (Bardhan, 1989 ; Smith et al., 1999).

Les contrats-liés offerts par des commerçants ont souvent alors pour but de fidéliser des fournisseurs d'une part et d'aider à maintenir voire augmenter la production des fournisseurs grâce à l'utilisation d'intrants d'autre part. Pour les producteurs, les contrats-liés répondent à leur principal problème pour le financement de leur campagne culturelle, grâce à l'accès au crédit, auquel ils ne pourraient prétendre par d'autres sources de crédit. La production elle-même est un substitut aux garanties matérielles pour emprunter de l'argent. Enfin le système d'assurance dans les contrats-liés prend souvent la forme de report de dettes d'une année sur l'autre pour un producteur n'ayant pas produit une quantité suffisante pour à la fois se nourrir et à la fois rembourser les avances obtenues. Les contrats-liés répondent donc aux problèmes engendrés par un grand nombre de défaillances de marché.

Cependant les contrats-liés utilisent souvent l'asymétrie de pouvoir due à des différences d'accès à un marché pour exécuter le contrat sur l'autre marché. Ainsi ces contrats-liés pour l'approvisionnement de produits agricoles ne sont crédibles que dans la mesure où la défaillance de marché du crédit rural est également une des caractéristiques de ces environnements institutionnels faibles et souvent une barrière déterminante au développement des petites exploitations agricoles. Ceci aboutit à des débats contradictoires dans la littérature quant à l'efficacité (sous contraintes) d'une part et l'équité de ces contrats d'autre part. Ces systèmes de contrats-liés restent cependant souvent perçus comme un moyen d'une des parties d'extraire le surplus de l'autre (contrairement à deux transactions sur des marchés séparés) (Bhaduri, 1986 ; Crow et Murshid, 1998).

En fait, les termes des contrats et donc la répartition des gains dépendent clairement, d'une part des alternatives disponibles pour chacune des parties d'avoir accès aux objets des

transactions du contrat, et d'autre part de la manière dont les parties peuvent observer et superviser les actions de l'autre partie qui affectent le contrat. Les intermédiaires peuvent faire différents types de contrats selon les agents. Chaque contrat est un jeu de négociation bilatéral qui représente le pouvoir de marché et l'information cachée détenue par chacun (Bell, 1988 ; Zusman, 1989).

2.2.3. Efficacité relative des contrats-liés dans un environnement sous contraintes

Il est difficile de savoir si les termes des contrats-liés sont concurrentiels ou non. En effet il est complexe voire impossible d'isoler les termes de chaque transaction pour les comparer avec des termes de contrats pris séparément sur les marchés « purs » correspondants. L'issue du contrat négocié résulte d'une combinaison indissociable d'intérêts qui se compensent dans un et même arrangement (Dorward et al, 1998).

1) Efficacité des contrats-liés

Dans la littérature existante, certains auteurs suggèrent cependant que les contrats liés augmentent l'efficacité économique. Bardhan (1989, p. 238) résume en 4 points principaux la « raison d'être » des contrats-liés et, de fait, leur relative efficacité:

- a) les contrats-liés permettent de réduire les coûts de transaction liés à l'incertitude sur les marchés. En effet le contrat permet d'une part à l'acheteur de fidéliser ses fournisseurs mais également d'augmenter la productivité grâce à l'offre de crédit de production en début de campagne. D'autre part le producteur réduit les coûts de transaction liés au coût de recherche d'un acheteur.
- b) Les contrats-liés permettent également de réduire les coûts d'exécution des contrats pour l'acheteur. En effet le couplage de la transaction sur les produits agricoles au crédit en début de campagne fournit une sanction crédible à l'acheteur. Le producteur risque de perdre l'accès à ce service, auquel il ne pourrait prétendre par d'autres sources, s'il dévie en n'apportant pas le produit de sa récolte à l'acheteur.
- c) le couplage de la transaction au crédit, notamment si le taux d'intérêt est nul, est une incitation efficace pour optimiser l'effort de production du producteur (Singh, 1989 ; Bell et Srinivasan, 1989). En effet, d'une part, l'accès à un des facteurs limitants de la production, le crédit dans notre cas d'étude, permet d'augmenter le niveau de production et d'autre part, en situation d'une offre « explicite » de crédits sans taux

d'intérêt, les producteurs tendent à choisir leurs besoins en capital financier par rapport à un optimum de production, puisque le crédit ne représente plus aucun coût dans la fonction productrice. (Au contraire, lorsqu'il existe des taux d'intérêt, les producteurs font un compromis entre les besoins nécessaires à la production optimale et les coûts que le crédit engendre). De plus, le risque est transféré pour une grande part sur l'intermédiaire (moins averse au risque) car le producteur ne donne pas d'autres garanties que sa production⁹¹.

- d) enfin l'absence ou la défaillance de certains marchés de services agricoles (crédit, assurance, terre...) lié aux coûts de transaction élevés dans les contextes d'institutions formelles faibles, peuvent être en partie compensées par la mise en place de transactions multiples à l'intérieur d'un même contrat.

D'autres auteurs pointent également le rôle de vecteur d'innovation de ces contrats (Bell, 1989 ; Giné et Klonner, 2002). En effet, ces contrats qui ont également vocation à réduire le risque pour les producteurs permettent donc de mettre en place des innovations dont les processus de production sont souvent jugées plus risqués.

Par ailleurs, d'après leur modèle, Bell et Srinivasan (1989) montrent que les relations entre producteurs et commerçants sont généralement renouvelées, saison après saison, et donc que chaque partie a intérêt à maintenir cette relation. D'après eux, ceci prouverait que cette relation n'est pas irrationnelle ni abusive de la part d'une des deux parties.

Cependant leur modèle fait l'hypothèse d'une libre entrée des commerçants sur le marché, telle que les commerçants ne peuvent pas obtenir individuellement plus que le profit normal de leur activité. De la même manière, les producteurs, qui sont nombreux, sont contraints d'accepter une utilité de réservation minimum quel que soit le contrat choisi.

Or ces hypothèses de libre entrée peuvent être remises en cause, du fait justement de la répétition de la relation sur une longue durée. Cette relation n'est plus perçue comme une *conséquence* d'efficacité mais comme une *cause* d'une hypothétique inefficacité.

⁹¹ De la même manière que dans le système du métayage (comparé au fermage), le risque est limité à la production elle-même et non à une somme d'argent pour la location/le crédit. Les pertes ne peuvent pas être supérieures.

2) Des avantages comparatifs aux avantages monopolistiques

L'hypothèse de libre entrée du modèle de Bell et Srinivasan est critiquée par d'autres auteurs et remet alors en question l'efficacité de ce type de gouvernance.

Ray et Sengupta (1989) développent ainsi un modèle qui recherche l'impact des contrats-liés sur la concurrence entre agents sur le marché du crédit, en comparant les échanges liés entre crédit et production et les échanges purement financiers. Ils visent à identifier dans quelles conditions les commerçants présentent des avantages comparatifs sur les autres concurrents.

Lorsque le crédit reste monétaire, les auteurs montrent que les intermédiaires présentent des avantages comparatifs par rapport aux autres préteurs pour gérer l'aléa moral sur le crédit, qui justifierait l'efficacité de ce marché. Le commerçant diminue son risque sur le prêt grâce à une meilleure sélection de ses emprunteurs et une meilleure information sur ces derniers. En effet, il conditionne son prêt sur l'observation de différentes variables concernant l'exploitation du producteur (surface, production moyenne annuelle...). Le commerçant peut interpréter ces variables observées beaucoup mieux que ne le ferait un prêteur traditionnel (Ray et Sengupta, 1989).

Cette relative efficacité est nuancée par un certain nombre d'auteurs pour qui le contrat-lié est aussi associé à des avantages monopolistiques du fait de la relation personnalisée dans le contrat (Bhaduri, 1986). Ainsi, le développement de la confiance à l'intérieur d'une relation répétée crée une rente évolutive pour les acheteurs, qui de fait limite la concurrence. Par ailleurs, cette rente existe également pour les producteurs, d'autant plus que lors des premiers échanges ils n'ont pas accès au crédit des commerçants. La sortie d'une relation ou le changement de partenaire induisant la perte de cette rente de confiance sont donc coûteux pour les producteurs. Ces liens personnalisés dans les relations de contrat-lié deviennent des barrières à l'entrée sur les marchés, augmentant toujours le monopole des agents dominants (Bardhan, 1989). Il devient difficile pour une partie extérieure d'entrer sur l'un des marchés concernés par cette transaction multiple.

Ainsi la stabilité du système ne semble pas seulement basée sur une réelle efficacité économique mais également sur le mécanisme de blocage qu'il engendre. Il devient ainsi difficile de restaurer le marché concurrentiel. D'autre part, les contrats-liés génèrent dans un grand nombre de cas des situations de dépendance lors de l'accumulation de dettes d'un producteur (une mauvaise récolte suffit pour ne pas rembourser un emprunt une année). Ces

dettes peuvent parfois se reporter sur plusieurs années amenant les producteurs dans une trappe d'endettement voire de commercialisation forcée (Bhaduri, 1986).

Dans ce sens, Stiglitz (1989) mentionne que les adaptations institutionnelles à l'absence de marché, qui peuvent sembler efficientes de prime abord pour réduire les coûts de transaction, ne signifient aucunement que ces institutions fonctionnent à l'optimum.

3) Le problème persistant du contrôle de l'aléa moral

Un autre débat reste assez peu éclairci dans la littérature sur les contrats-liés quant aux mécanismes de contrôle des termes du contrat. Alors que les mécanismes d'incitation (réduction des coûts de transaction) et d'exécution (sanction de ne pas reconduire le contrat) sont assez explicites dans ces contrats, encore faut-il pouvoir contrôler le respect des termes pour pouvoir les appliquer.

En agriculture, le résultat de l'effort (production à la récolte) est un mauvais indicateur du niveau de l'effort (travail et ressources investis) du fait de l'incertitude environnante (risque climatique, risques phytosanitaires,...) (Dutta, et al., 1989). Ainsi il est difficile de savoir pour l'intermédiaire, qui ne peut observer l'effort de l'agriculteur, de quelle manière le crédit agricole est dépensé. Celui-ci peut ne pas être utilisé à des fins de production mais par exemple, à des besoins de consommation (Carter, 1988) ou utilisé de manière sous-optimale par rapport à l'effort possible (Eswaran et Kotwal, 1985).

L'intermédiaire qui cherche, outre le remboursement du crédit, des volumes de production et une qualité importante sur ces produits, subit donc un risque d'aléa moral sur les termes du crédit dans le contrat-lié.

Dans de nombreux cas, l'intermédiaire de vente de production agricole intègre alors la distribution d'intrants pour ses producteurs (Dorward et al., 1998 ; Smith et al., 1999). Ainsi il règle le problème d'aléa moral en réalisant les crédits en nature. Mais cette nouvelle fonction a un coût organisationnel pour l'intermédiaire, aussi il se peut qu'il n'ait pas d'intérêt suffisant à réaliser cette autre activité. Dans d'autre cas ou selon la durée de la relation, les auteurs font l'hypothèse que l'aléa moral est résolu par les mécanismes de confiance croissante entre les deux acteurs (Dorward et al., 1998 ; Smith et al., 1999). Le crédit de campagne n'est alors proposé qu'après un certain nombre d'années de relation entre l'intermédiaire et l'agriculteur.

Enfin, dans la mesure où l'intermédiaire ne peut jamais totalement exclure la déviation du producteur, certains auteurs concluent que les intermédiaires cherchent de toute façon moins à faire exécuter les termes sur le marché du crédit (utilisation de crédit pour les seules fonctions productrices) que ceux du marché concernant les produits agricoles (capter la production agricole du producteur) (Harriss, 1981 ; Smith et al., 1999).

Dans cette section, nous avons analysé au travers de la littérature théorique les raisons pour lesquels les contrats-liés sont très répandus dans les pays en développement. Cependant alors qu'ils ont été bien analysés pour comprendre leur efficacité en termes de réduction des coûts de transaction et de mécanisme d'exécution par l'éviction (nombreuses propositions théoriques, Bardhan, 1989), les mécanismes de contrôle nécessaires à la crédibilité de ces mécanismes restent peu explorés. Nous examinons dans la suite de ce chapitre la question du contrôle et donc de l'exécution du contrat de crédit au travers d'un système original de contrat-lié tripartite en Turquie, faisant appel à l'utilisation de chèque encaissable par un magasin d'intrants.

3. Les contrats-liés en Turquie : vers un meilleur contrôle de l'aléa moral

Les contrats-liés en Turquie dans le secteur des fruits et légumes frais présentent une étude de cas intéressante, rassemblant un certain nombre de caractéristiques des pays en développement en termes d'incertitude sur la production agricole et de défaillances de marché, notamment du crédit, mais également un cadre légal contraignant qui a amené à une innovation sur ces contrats quant aux mécanismes de contrôle/exécution.

3.1 L'incertitude sur le marché des fruits et légumes frais

Les intermédiaires grossistes sur le marché des produits frais en Turquie sont nécessairement les commissionnaires des halles de gros depuis la loi de 1995 régulant le marché du secteur. Ces acteurs sont chargés de vendre les produits que leur apportent les producteurs à la récolte. Pour ce rôle de regroupement et de négociation, les commissionnaires prélevent 8% du montant total de la vente. C'est un contrat de mandat de vente.

Cependant les commissionnaires font face à de fortes incertitudes sur la production horticole et donc sur leur approvisionnement qui détermine leur niveau de revenu final. En effet, les fruits et légumes sont des produits particulièrement fragiles, facilement sujets aux dommages

climatiques ou écologiques. De plus les commissionnaires ont très peu d'information sur les quantités plantées chaque année.

Cette incertitude sur les approvisionnements peut être d'autant plus coûteuse que les commissionnaires doivent parfois répondre à des exigences de régularité pour leurs acheteurs. Enfin, dans le contexte institutionnel turc, les commissionnaires doivent parfois justifier d'un volume d'activité minimal pour maintenir leur place dans les halles de gros (cf. Chapitre1).

Alors que légalement l'intégration de la production par les commissionnaires n'est pas autorisé dans la définition de leur profession⁹², ces intermédiaires ont mis en place des contrats-liés avec leurs fournisseurs. Le contrat de mandat de vente est donc complexifié par un système de contrat-lié.

Sécuriser des volumes de production grâce aux contrats-liés diminue les coûts de transaction due à la recherche de production et donc leur incertitude sur leur niveau d'activité de l'année. Par ailleurs ces modes de coordination leur permettent dans certains cas d'améliorer également leur approvisionnement en termes de qualité ou de variétés dans la mesure où ils s'impliquent plus fortement dans le processus de production des agriculteurs (montant du crédit, système d'assurance...).

D'un autre côté, les contrats-liés résolvent les problèmes de financement des agriculteurs pour leur activité de production.

3.2 L'accès au crédit formel : une contrainte majeure pour les agriculteurs turcs

En Turquie comme dans de nombreux pays en développement, la difficulté d'accès au marché du crédit rural est une réelle contrainte pour le développement et la modernisation des exploitations. Ceci est particulièrement vrai pour le secteur horticole. En effet, dans le contexte turc, le système d'héritage égalitaire des terres a conduit à un fort morcellement des surfaces agricoles, ainsi l'horticulture a attiré un grand nombre de très petits agriculteurs par

⁹² Les commissionnaires n'ont officiellement pas le droit d'acheter, de vendre ou de produire à leur compte des produits agricoles. Il existe un certain niveau de triche dans les halles de gros, cependant il est aussi arrivé que des commissionnaires soient sanctionnés pour des activités illégales. Ils perdent alors leur emplacement dans les halles, ce qui représente une perte d'investissement important (prix d'installation, ainsi que location annuelle); ainsi que la perte d'une rente de position importante dans une activité peu concurrencée car ils sont radiés des halles de gros à vie. La sanction, si elle est peu utilisée, est cependant extrêmement sévère pour le commissionnaire quand elle est appliquée, ce qui réduit les activités illégales.

sa haute valeur ajoutée à l'hectare. Or l'horticulture est intensive en capital : les serres et le système d'irrigation nécessaires à cette production implique des investissements de départ non négligeables (environ 10 000 YTL pour 1 décare⁹³ de serre en plastique et 25 000 YTL pour 1 décare de serre en verre, selon nos enquêtes)⁹⁴. Ensuite ces cultures induisent des consommations intermédiaires pour la production également importantes (besoin évalué à 2500 YTL/da pour la campagne de production). Les surfaces d'exploitation restant faibles, elles ne constituent pas de garantie suffisante pour l'accès facilité au prêt formel. Les producteurs ont donc très peu de capital pour intensifier leur production dont les bas rendements les empêchent de sortir d'une agriculture de quasi-subsistance et de moderniser leur exploitation.

On recense trois sources de crédit agricole en Turquie pour les producteurs. D'une part il existe un système bancaire, qui a longtemps été administré par l'Etat mais qui tend depuis peu à être totalement privatisé. Ainsi la Banque Agricole, *Ziraat Bankasi*, offre des crédits pour les intrants agricoles d'une valeur minimum de 500 YTL à rembourser sur 18 mois (remboursement mensuel des intérêts les 9 premiers mois, puis remboursement mensuel des intérêts et du capital les 9 mois suivants) et des crédits pour des investissements agricoles d'une valeur minimum de 15 000 YTL sur 5 ans. Outre des valeurs d'emprunt « plancher », les banques utilisent des index, réévalués chaque année par des experts, indiquant les besoins par décare et par production, qui servent de montants « plafond ». Le taux d'intérêt est de 17% par an. Les conditions d'accès sont très réglementées et demande un dossier complexe⁹⁵. Il faut souvent une personne garante en cas de non remboursement. Les éléments du dossier sont ensuite certifiés par le chef du village, le *Muhtar*. Les banques sont généralement sollicitées pour les investissements importants. Les banques présentent des taux d'endettement de 28% (selon la DPT, organisme de planification de l'Etat).

Finalement, un grand nombre d'agriculteurs préfère d'autres sources de financement moins coûteuses en procédures et lourdeurs administratives pour les crédits de campagne.

Le système formel des coopératives de crédit agricole relaie la banque agricole pour le crédit aux petits producteurs. Les banques agricoles leur font des prêts bancaires préférentiels pour

⁹³ 1 décare = 0,1 hectare

⁹⁴ 1 YTL= 0,56 euro (août 2006)

⁹⁵ « Nécessité d'un certificat d'agriculteur, de titres de propriété (terres, maison...), pièce d'identité de l'emprunteur, pièce d'identité d'une personne garante en cas de non remboursement, numéro d'immatriculation d'impôts, numéro de citoyen (pas toujours sur la pièce d'identité), justificatif de domicile, et une chemise carton » liste obtenue lors des entretiens avec les banques.

que les coopératives ne répercutent pas un trop haut taux d'intérêts sur les petits producteurs (environ 2% en moins pour la coopérative, soit 20% de taux d'intérêts pour les coopérateurs sauf pour les intrants subventionnés par l'Etat). Lorsque ces derniers ne répondent pas aux critères des banques, ils peuvent donc emprunter au niveau des coopératives de crédit agricole, réparties sur l'ensemble du territoire depuis leur création dans les années 30. On compte aujourd'hui 1964 coopératives de crédit agricole sur 67 provinces⁹⁶ qui rassemblent environ 1,5 millions de producteurs membres (soit 50% des exploitations en Turquie). Les agriculteurs peuvent obtenir au maximum un crédit d'une valeur de 10 000 YTL mais ce montant varie en fonction de l'apport initial lors de l'adhésion à la coopérative (l'apport représente 10% du crédit maximum obtenu). Les coopératives fournissent essentiellement ce crédit sous forme d'intrants ou de matériel, mais une partie peut cependant être versée en argent liquide (10% du montant prêté au maximum) pour payer les ouvriers agricoles et le transport des récoltes. Les intrants sont partiellement subventionnés (les taux d'intérêts peuvent descendre jusqu'à 12% au lieu de 20% grâce aux aides de l'Etat) mais restent chers comparés aux produits de mauvaise qualité mais très bon marché vendus dans les magasins privés d'intrants. Les investissements plus importants sont également plus chers mais comprennent une assurance (*Giiven*) appartenant à l'Union Nationale des Coopératives de Crédit. Les remboursements d'intérêts et le capital se font en fin de récolte ou au terme d'un an maximum. Par ailleurs, de la même manière que la Banque Agricole, les conditions des prêts sont assez réglementées⁹⁷ et peu flexibles. Enfin ces coopératives, longtemps gérées par l'Etat, restent administrées par des anciens fonctionnaires auxquels les producteurs vouent une méfiance forte (selon nos enquêtes, un grand nombre de producteurs pensent que les intérêts de l'Etat et donc de ces anciens fonctionnaires ne sont pas ceux des producteurs). Les non remboursements seraient évalués autour de 16% par an (selon la DPT), ce qui est moins élevé que pour les banques.

Les coopératives de crédit agricole représentent une source de crédit répandue mais reste limitée à quelques investissements ou achats ponctuels.

Le troisième système pour obtenir du crédit est donc le système informel des intermédiaires de marchés de produits agricoles, au travers de contrat-liés. C'est le système le plus répandu pour les crédits de campagne. En effet, les contrats informels sont plus simples à mettre en

⁹⁶ La Turquie compte 81 provinces.

⁹⁷ « Adhésion à la coopérative avec un apport de 10% des futurs emprunts, certificat d'agriculteur, pièce d'identité, être citoyen turc et avoir fait son service militaire, titre de propriété ou de location de terre. » liste obtenue lors d'entretiens avec les coopératives de crédit.

place et plus flexibles dans les modalités de remboursement que les crédits accordés par les institutions financières.

3.3 Les termes des contrats-liés en Turquie

3.3.1. Le système traditionnel des contrats-liés

Les commissionnaires tentent de fidéliser les producteurs par ce type de contrat incitatif. Cet arrangement facilite l'accès au crédit de campagne (rarement aux intrants directement, seulement 3% des producteurs enquêtés disent recevoir des intrants par leur commissionnaire) en échange de l'exclusivité de la vente de la production du producteur. Les commissionnaires ont souvent plus facilement accès à des prêts bancaires que les producteurs. Ils peuvent alors jouer les intermédiaires de crédit entre les larges structures de capital financier et de multiples demandes des producteurs.

Ces contrats sont souvent mis en place quand les producteurs apportent leur marchandise aux halles de gros et négocient des conditions de crédit pour l'année suivante.

En début de campagne, le commissionnaire fournit des avances aux producteurs, en janvier et en août pour les cultures à doubles cycles des régions méditerranéennes (figure 12) et en mai pour les cultures à cycle unique des régions plus septentrionales. Le montant varie de 500 à 2000 YTL par décare. Il est supposé servir à l'achat des plants, aux engrains et produits phytosanitaires⁹⁸.

Contrairement à d'autres cas d'étude, les commissionnaires réalisent rarement la distribution d'intrants, qui pourrait être considérée comme illégale dans le cadre de cette profession. Les avances sont donc généralement monétaires.

Le remboursement en nature a lieu à la récolte lorsque le producteur amène sa production aux halles de gros, en avril et en décembre pour les régions méditerranéennes et en juillet pour les autres régions. Contrairement à d'autres cas d'étude⁹⁹, c'est le producteur qui décide du jour où il amène les produits à la vente.

⁹⁸ Par ailleurs, les crédits concernent parfois des petits investissements tels que des serres, l'irrigation ou l'achat d'une voiture utile au transport des produits. Le montant se limite alors aux environs de 5000 YTL, ou un tiers du montant total de l'investissement. Enfin il arrive aussi que certains commissionnaires accordent des aides financières aux producteurs pour des dépenses urgentes comme les soins médicaux.

⁹⁹ Dans le cas des contrats-liés au Cambodge, les riziers décident du jour où doit se faire la livraison et donc le remboursement du crédit. Les riziers exigent toujours les remboursements le jour où le prix du riz est au plus bas, profitant des asymétries d'information avec les producteurs pour s'approprier un surplus important dans la transaction (Lemeilleur et al., 2005).

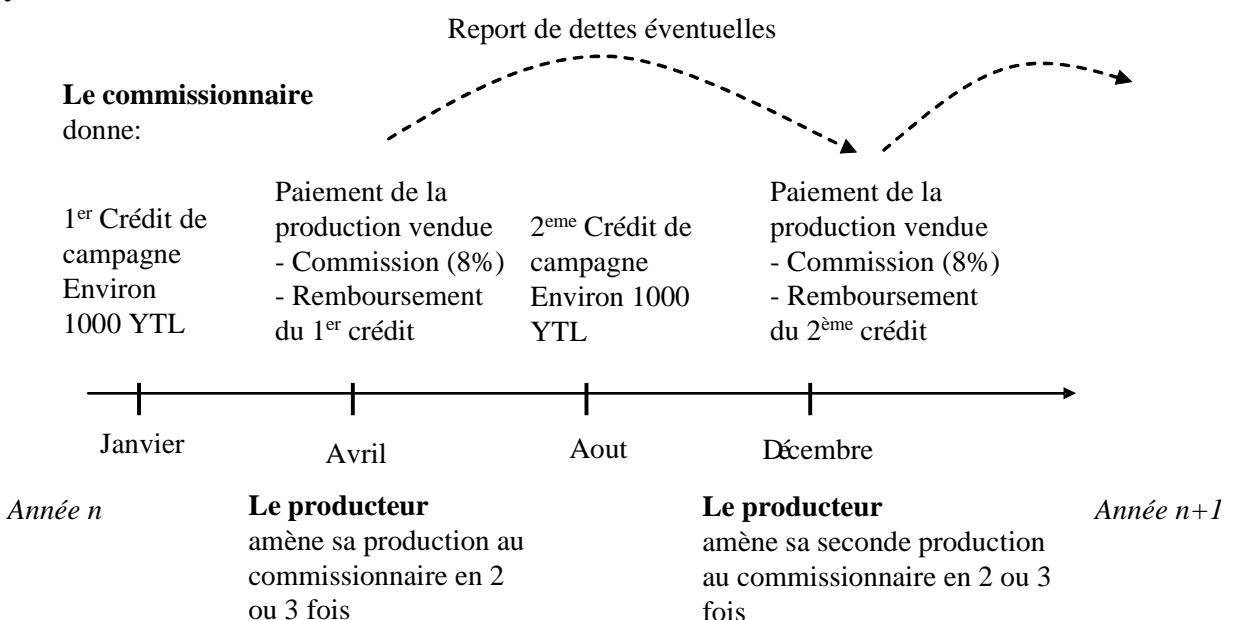
Le commissionnaire exige cependant généralement l'exclusivité sur les produits. A la fin de la vente de l'ensemble des produits du producteur, il cumule les recettes des factures, déduit le crédit et donne l'argent restant au producteur.

D'après nos enquêtes, la plupart des commissionnaires n'appliquent pas de taux d'intérêt sur les avances. Ceci est assez fréquent dans le système de contrat-lié offert par des commerçants. En effet, les intérêts sont implicitement retirés au moment de l'achat du produit sous forme de prix réduit (Platteau et Abraham, 1987; Platteau et Nugent, 1992). Les taux sont donc transformés en commission finale.

Dans le système turc, la transparence sur les prix du marché rend plus ou moins explicite cette commission finale. Aussi deux systèmes fonctionnent : soit le commissionnaire achète effectivement la production (activité illégale selon la loi de 1995), la commission sur le crédit est alors explicitement prélevée, sans pour autant que le producteur en sache le montant exact, car dans ce cas il ne reçoit pas de facture de sa vente (ce qui est contraire à la loi) ; soit le commissionnaire reste dans son activité de mandataire de vente. Dans ce cas le producteur reçoit la facture de la vente, le commissionnaire ne peut prendre aucune commission autre que les 8% indiqués sur la facture.

Le comportement du commissionnaire dépend des caractéristiques du producteur et de son pouvoir de négociation.

Figure 12 : Chronologie des échanges dans le contrat-lié, entre le commissionnaire (en haut) et le producteur (en bas) dans le cas d'1 décare de culture de tomates à double cycles.



Selon nos enquêtes, l'exclusivité sur la production s'arrête à la récolte de l'année du crédit. Aussi le producteur est libre de travailler avec un autre commissionnaire l'année suivante. Les faits montrent cependant que très peu de producteurs changent de commissionnaire d'une année sur l'autre (selon les statistiques sur la base de données des producteurs, la moyenne des relations actuelles est de 8 ans) et la plupart travaillent avec un seul commissionnaire (97%). Deux raisons expliquent cela : d'une part, plus le temps de la relation avec le commissionnaire est long, plus le crédit de campagne est facilement accordé, d'autre part, le commissionnaire accepte de reporter partiellement des dettes si une année le remboursement total est trop lourd pour un producteur. Dans ce cas, le contrat est prolongé d'une année voire de plusieurs années. En Turquie, le pourcentage de producteurs endettés sur plusieurs années peut être très élevé selon les villages (jusqu'à 90% des producteurs engagés dans des contrats-liés dans un des villages que nous avons enquêtés).

Dans ce système de contrat-lié, le commissionnaire fait face à un fort aléa moral sur le crédit. En effet, du fait de son emplacement fixe dans les halles, son pouvoir de contrôle est faible. Il n'est pas non plus inséré dans les réseaux sociaux des producteurs (ils vivent généralement en ville ou éloignés des zones de production) qui pourraient servir de mécanisme de contrôle par réputation en cas de triche d'un producteur. Les commissionnaires mentionnent donc souvent lors des enquêtes qu'ils ne peuvent pas contrôler comment sont dépensés les crédits en liquide. Pour autant la distribution de crédits en nature (fourniture d'intrants) serait trop contraignante à organiser, d'une part parce qu'elle demande des compétences particulières (connaître les engrains et produits phytosanitaires à utiliser...) et d'autre part parce qu'elle devrait avoir lieu à l'extérieur des halles, l'activité des commissionnaires dans les halles étant très réglementée par la loi.

3.3.2. Le système innovant de contrôle par les chèques

Depuis quelques années (environ 5 ans), un système de contrat-lié utilisant le chèque (plutôt que l'argent liquide) comme moyen d'avance, s'est développé dans le secteur horticole en Turquie.

Le commissionnaire donne un chèque en début de campagne au producteur que celui-ci n'encaisse pas mais doit utiliser dans les magasins d'intrants. Ce sont les magasins qui encaissent alors ces chèques. La particularité des chèques est qu'ils sont souvent post-datés,

c'est-à-dire que le chèque ne peut être encaissé qu'à une date ultérieure indiquée sur le chèque. Selon les zones géographiques des producteurs, les chèques peuvent être post-datés de quelques jours à 3 mois.

Pour le producteur, le chèque devient une contrainte pour l'utilisation de son crédit de campagne puisqu'il n'a plus accès directement à l'argent. Il est obligé de dépenser l'ensemble du crédit dans un seul et même magasin qui acceptera son chèque. Ainsi si les avances sont recherchées par les producteurs, ceux-ci sont plus réticents à recevoir des chèques plutôt que de l'argent liquide.

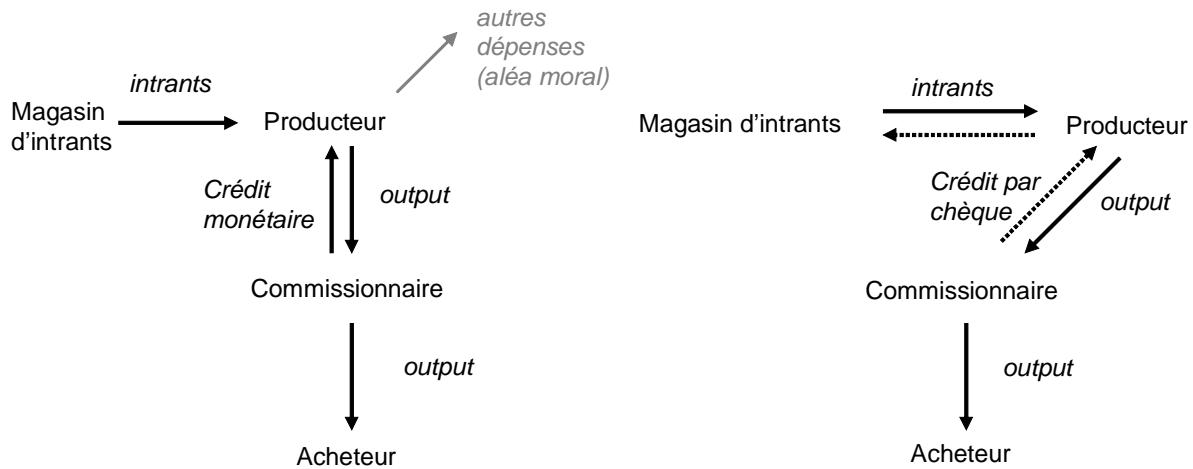
Les magasins d'intrants acceptent généralement ces chèques même s'ils ne connaissent pas le commissionnaire en question. En effet la forte concurrence entre magasins diminue fortement leur pouvoir de négociation. Ainsi ils acceptent dans de nombreux cas de supporter le coût de plusieurs mois de délai de paiement, voire le risque que le chèque soit sans provision (mentionné 1 fois dans nos enquêtes auprès de 11 magasins d'intrants). D'après nos enquêtes, dans les villages qui comportaient un nombre important de magasins d'intrants (par exemple plus de 10 magasins dans un village), les chèques sont acceptés avec des délais d'encaissement très élevés (de 2 à 3 mois), au contraire dans les villages avec peu de magasins d'intrants, certains commerçants refusaient les chèques post-datés de plusieurs mois. Les magasins trouvent cependant une contrepartie dans ce système dans la mesure ils sont ainsi garantis que tout le crédit du producteur sera dépensé chez eux. Ils fidélisent ainsi leurs clients, dans un contexte où la concurrence est importante et où les usines d'intrants en amont proposent des prix très élevés (dû à une position oligopolistique de ces usines ainsi qu'aux prix de l'importation de matière première qui a fortement augmenté ces dernières années)¹⁰⁰.

Le contrat-lié devient donc tripartite (figure 13). Le commissionnaire peut ensuite contrôler que le producteur a bien dépensé son chèque pour des intrants agricoles grâce à ses comptes bancaires où sont répertoriés les noms des magasins qui encaissent les chèques. Si le producteur a dévié, il arrêtera de lui faire crédit¹⁰¹.

¹⁰⁰ La hausse des prix a fait chuter de 25% la consommation nationale d'intrants agricoles depuis 2001 (Lundell et al., 2004).

¹⁰¹ D'après ce système, on peut penser que le producteur pourrait cependant échanger le chèque dans un magasin d'intrants contre de l'agent liquide (en laissant une commission pour le magasin). De même le producteur pourrait revendre les intrants au lieu de les utiliser, pour récupérer l'argent. D'après nos enquêtes dans les villages, il ne semble pas que ce type de tractation ait lieu, et ceci peut-être parce que ce système d'avance par chèque semble encore relativement nouveau (environ 5 ans).

Figure 13 : Schémas des systèmes de contrats-liés traditionnels (risque d'aléa moral sur le crédit par des dépenses non observées) et des systèmes de contrats-liés par chèque (empêche l'aléa moral).



Les coûts de gestion des chèques pour les commissionnaires (obtenir un chéquier de la banque, suivi des comptes bancaires...) est largement compensé par la diminution de l'aléa moral des producteurs sur l'utilisation des crédits et par la possibilité de se dégager des problèmes de liquidité qu'engendrent les crédits aux producteurs et les délais de paiements des acheteurs.

Dans le cas de la Turquie, la contrainte financière qui pèse sur les commissionnaires est particulièrement importante et pourrait justifier en partie des mécanismes de contrôle plus strict sur le crédit aux producteurs. En effet, d'une part selon la définition légale du commissionnaire, il n'achète pas les produits donc sa marge est contrainte par les 8% de commission légale ; d'autre part, la loi indique que le commissionnaire se porte du croire vis-à-vis des producteurs, c'est-à-dire que s'il ne reçoit pas le paiement de l'acheteur, il doit tout de même payer le producteur. Ainsi seul le commissionnaire est responsable d'un mauvais paiement de l'acheteur. Du fait de ce principe inscrit dans la loi, les faillites de commissionnaires ne sont pas rares¹⁰². Les cas les plus fréquents sont effectivement ceux où les commissionnaires ont dû payer leurs producteurs alors que leurs acheteurs (souvent le cas des importateurs russes) n'ont jamais payé les produits. A cela, il faut ajouter l'offre de crédit à des producteurs qui sont parfois dans l'incapacité de rembourser une année. S'il veut

¹⁰² Nous n'avons pas pu évaluer le taux de rotation moyen des commissionnaires. Les directeurs des halles répondent que cela varie beaucoup d'une année à l'autre. Mais par exemple en 2006, dans les halles de Candir, 4 commissionnaires ont fait faillite sur 48 commissionnaires qui travaillent dans les halles (soit 8%).

percevoir son argent, le commissionnaire doit accorder un report de dettes sur l'année suivante (il n'a pas de gages autres que la production du producteur).

Mais c'est également dans leurs relations aval que certains problèmes peuvent émerger, notamment, pour ceux qui travaillent avec les supermarchés. Ces derniers exigent au minimum des volumes réguliers et choisissent leurs intermédiaires commissionnaires en fonction de cette caractéristique d'approvisionnement. Un problème de régularité pourrait risquer de faire perdre le réseau commercial aval des commissionnaires.

Aussi le mécanisme tripartite de contrats-liés qui se développe en Turquie entre les producteurs, les commissionnaires et les magasins d'intrants via le système de chèque pourrait être une solution pour contrôler et exécuter les termes du contrat-lié (y compris celui du crédit) et relâcher la contrainte de liquidité.

Dans la section suivante, nous tentons de mieux appréhender le poids de chacun des facteurs susceptibles d'expliquer la mise en place de ce nouveau mécanisme contractuel.

4. Les facteurs déterminants des pratiques contractuelles tripartites

Les données collectées auprès des commissionnaires (cf. chapitre 3) montrent que 91% des commissionnaires font des avances à leurs fournisseurs, et 74% d'entre eux utilisent des chèques pour ces contrats-liés. Ce système est donc très répandu. Cependant les commissionnaires ne font pas toujours des avances en chèque à tous leurs fournisseurs. La proportion de producteurs qui reçoivent des avances en chèque par leur commissionnaire est en moyenne de 62 % mais varie fortement (de 0% à 100%).

Si dans la section précédente, nous avons pu identifier qualitativement les raisons pouvant expliquer l'utilisation des chèques par les commissionnaires, nous souhaitons maintenant mesurer le poids des facteurs explicatifs dans la propension à utiliser des chèques des commissionnaires. Nous pensons que l'utilisation plus ou moins importante des chèques dans les contrats-liés dépend à la fois des caractéristiques du commissionnaire (contrainte de liquidité, débouchés commerciaux, ...) et des caractéristiques des producteurs avec lesquels ils travaillent (durée de la relation, pouvoir de négociation ...) ¹⁰³.

¹⁰³ La mise en place des contrats-liés tripartites dépend également des magasins d'intrants dans les villages des producteurs. Plus le nombre de ces magasins est élevé dans un village, plus les magasins sont susceptibles d'accepter les chèques. Cependant nous n'avons pas cette information pour tous les villages d'où proviennent les producteurs enquêtés. Nous devrons tenir compte de cette information manquante dans notre analyse des résultats.

Pour cela, nous avons souhaité combiner la base de données des commissionnaires, décrite au chapitre précédemment, avec une base de données de producteurs horticoles constituée grâce à des enquêtes quantitatives réalisées à la même période que les enquêtes auprès des commissionnaires.

Cependant, nous n'avons pu reporter en nombre suffisant les commissionnaires associés aux producteurs enquêtés¹⁰⁴. Aussi l'identification de nos facteurs explicatifs s'est faite en deux temps. Premièrement nous testons les variables concernant les caractéristiques des commissionnaires sur leur propension à utiliser des chèques. Deuxièmement, nous testons les variables des caractéristiques des producteurs sur la probabilité d'obtention d'un chèque dans le contrat-lié avec leur commissionnaire.

Malgré les limites de ce travail du fait de l'indépendance de ces deux groupes de résultats, ces analyses statistiques nous permettent de mettre en valeur certains critères déterminants de ces contrats-liés avec chèques qui nous semble intéressants d'exposer ici.

4.1. Les éléments explicatifs de l'utilisation de chèque pour les commissionnaires

Dans un premier temps, nous souhaitons identifier quels sont les caractéristiques déterminantes des commissionnaires dans l'utilisation plus ou moins importante des chèques.

4.1.1. Matériel et méthode

Nous utilisons ici, la base de données des commissionnaires, décrite au chapitre précédent. Nous cherchons les facteurs déterminants de la propension à faire des chèques par les commissionnaires au travers de tests de moyenne et d'une matrice de corrélation de variables susceptibles d'expliquer le comportement des commissionnaires (tableau 10)¹⁰⁵.

Premièrement, les tests de moyenne nous permettent de mesurer le lien entre la propension des commissionnaires à faire des chèques à leurs fournisseurs et des variables dichotomiques

¹⁰⁴ En effet, l'appariement des bases ne fait correspondre que 61 producteurs avec les commissionnaires enquêtés. Cet échantillon est d'autant plus faible qu'il existe par ailleurs des données manquantes pour un certain nombre d'observations. Sur ces observations, les résultats des modèles économétriques testés n'apparaissent pas robustes.

¹⁰⁵ Il aurait été préférable de réaliser une régression sur la propension à faire des chèques des commissionnaires en fonction de différentes variables explicatives. Cependant nous avons fait face à une forte endogénéité d'un grand nombre de variables du modèle. Or nous n'avons pas de variables instrumentales permettant de résoudre ce problème. Nous nous contentons de simples corrélations et de tests de moyenne entre les variables pour identifier ce système.

liées, d'une part aux volumes de vente annuels des commissionnaires¹⁰⁶ et d'autre part aux relations amont avec les producteurs (donner des recommandations sur la production et donner des recommandations sur les variétés). En effet, nous souhaitons savoir si le volume d'activité est un facteur discriminant de l'utilisation des chèques, notamment pour des raisons de liquidité qui pourraient être plus ou moins pressantes. Par ailleurs dans la mesure où nous savons, grâce aux enquêtes, que les commissionnaires donnent assez peu de recommandations sur les productions et les variétés aux producteurs en début de campagne¹⁰⁷, nous souhaitons savoir si l'utilisation des chèques peut être déterminante pour que les commissionnaires s'engagent plus expressément dans des conseils amont sur la production.

Deuxièmement, nous testons la corrélation de la propension à faire des chèques dans les contrats-liés avec certaines variables continues liées aux relations aval pour la vente de ces commissionnaires (le pourcentage des volumes dédiés au marché traditionnel, *prop. pazaar* ; le pourcentage des volumes dédiés aux supermarchés, *prop. super* ; le pourcentage des volumes dédiés à l'exportation, *prop.exp.*).

Nous pensons que l'utilisation de chèque qui permet une meilleure garantie du respect des termes du contrat-lié, peut être une réponse aux exigences de régularité de certains acheteurs comme les supermarchés. De plus, nous contrôlons un autre aspect des chèques. En effet ces derniers sont souvent postdatés, c'est-à-dire encaissables par les magasins d'intrants quelques mois plus tard. Ceci est donc un moyen de répartir les problèmes de liquidité des commissionnaires sur plusieurs mois d'intersaison (les problèmes de liquidité sont alors reportés sur les magasins d'intrants qui ne peuvent encaisser les chèques que plusieurs mois après que les producteurs les aient utilisé). Or ces problèmes de liquidité ont souvent cours pour les commissionnaires qui vendent les produits dans les filières modernes : les exportateurs et les supermarchés ont des délais de paiement d'environ 3 mois. Cependant à l'inverse des supermarchés, les exportateurs n'ont pas d'exigences de régularité dans leurs approvisionnements auprès des commissionnaires. En effet l'exportation est très irrégulière et dépend fortement de l'offre et de la demande internationales et des politiques de quota de

¹⁰⁶ Lors des enquêtes quantitatives, nous n'avons pas pu récupérer une variable continue concernant les volumes d'activité des commissionnaires car ces derniers ne savaient pas exactement leurs volumes vendus. Une estimation en classe était plus rapide et plus sûre pour obtenir les données.

¹⁰⁷ En effet, ces derniers ne sont que des intermédiaires de commercialisation payés à la commission, aussi ils ne cherchent pas à s'impliquer dans la production au cas où les prix d'un produit particulier chutent au moment de la récolte. Dans le chapitre précédent de cette thèse nous avons montré que les conseils sont dispensés quand les commissionnaires approvisionnent les supermarchés car ces derniers peuvent informer les commissionnaires de leurs prévisions d'achat sur la période à suivre.

l’union européenne. Afin de contrôler dans quelle mesure le système des chèques est utilisé pour la gestion de liquidité des commissionnaires (plutôt que pour des raisons de contrôle strict des termes des contrats-liés), nous testons si la variable continue indiquant le pourcentage de volumes dédiés à l’exportation (*prop. export*) est corrélée positivement à l’utilisation de chèque, ces acheteurs ayant les mêmes délais de paiement que les supermarchés.

Tableau 10 : Description des variables utilisées dans les tests de moyenne et la matrice de corrélation.

Variables	Description	Nb obs.	Statistiques Moyenne (min et max)
<i>Prop. chèque</i>	<i>Pourcentage de fournisseurs qui obtiennent des chèques par le commissionnaire</i>	198	62,3% (0 ou 1)
Vol.faible	=1, si le volume d’activité annuel est inférieur à 10 000 tonnes	205	38% (0 ou 1)
Vol. élevé	=1, si le volume d’activité annuel de plus de 20 000 tonnes	205	62% (0 ou 1)
Avis.var	=1, si le commissionnaire donne son avis aux producteurs sur les variétés de légumes	203	12% (0 ou 1)
Avis. prod	=1, si le commissionnaire donne son avis aux producteurs sur la production	203	39,4% (0 ou 1)
Prop. pazaar	Pourcentage de volume dédié par le commissionnaire au marché traditionnel	202	40,1% (de 0 à 100)
Prop. super	Pourcentage de volume dédié par le commissionnaire aux supermarchés	198	11,3% (de 0 à 70)
Prop. exp.	Pourcentage de volume dédié par le commissionnaire pour l’exportation des pays de l’Europe centrale et de l’Est	203	42,5% (de 0 à 80)

4.1.2. Résultats statistiques

Selon les résultats statistiques, il apparaît que le contrat-lié par chèque induit un système d’organisation du commissionnaire bien distinct de celui où le crédit est donné en argent liquide au producteur.

Premièrement, les résultats des tests de moyenne (tableau 11) montrent que la moyenne de propension à faire des chèques des commissionnaires à leurs fournisseurs est significativement plus élevée dans le cas où les volumes d’activité des commissionnaires dépassent 20 000 tonnes par an. Cependant, cette moyenne n’est pas significativement plus faible lorsque les volumes des commissionnaires sont inférieurs à 10 000 tonnes. Seule la

taille d'activité importante de certains commissionnaires est un des facteurs d'explication de l'utilisation plus importante des chèques.

Par ailleurs, le système de crédit par chèque se distingue du point de vue des relations amont avec les producteurs par des moyennes significativement plus importantes dans la propension à faire des chèques quand les commissionnaires donnent des conseils, d'une part en termes de production et d'autre part en termes de variétés à cultiver. Ainsi les commissionnaires qui utilisent des chèques sont significativement plus investis dans le processus de production (type et qualité des produits qu'ils souhaitent recevoir).

Tableau 11: Tests de moyennes de variables pouvant expliquer la propension à faire des chèques du commissionnaire

	Pourcentage de fournisseurs qui obtiennent des chèques (<i>prop.chèque</i>)		
	0bs.	Moyennes	Erreurs standards
Vol. faible			
0	122	60,6	3,6
1	76	64,9	4,7
Total	198	62,3	2,9
Différentiel ¹⁻⁰		4,3 ns	
Vol. élevé			
0	164	59,2	3,2
1	34	77,1	5,9
Total	198	62,3	2,9
Différentiel ¹⁻⁰		17,9**	7,5
Avis prod.			
0	120	52,7	3,8
1	78	77	3,7
Total	198	62,2	2,9
Différentiel ¹⁻⁰		24,3***	
Avis var.			
0	175	58,3	3
1	23	92	4,4
Total	198	62,3	2,9
Différentiel ¹⁻⁰		33,7***	

La significativité des différentiels de moyennes est testée par un test de Student.

Ns : non significatif ; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Les résultats de la matrice de corrélation (tableau 12) montrent que plus le pourcentage de volumes dédiés aux supermarchés augmente, plus les producteurs ont une probabilité d'avoir des chèques par le commissionnaire dans les contrats-liés (à l'inverse des volumes dédiés au marché traditionnel). Les exigences en termes de régularité des supermarchés pourraient être un facteur augmentant l'utilisation de chèques dans la mesure où ils permettent une meilleure coordination (contrôle des termes du contrat du crédit) avec les fournisseurs.

D'après les résultats de la matrice, le pourcentage de volumes dédiés à l'exportation n'est pas significativement corrélé à l'utilisation des chèques. Ce n'est donc pas le fait qu'ils soient postdatés (c'est à dire qu'ils permettent une meilleure gestion des liquidités), qui importe le plus dans ce système. On peut donc penser que contrôler l'aléa moral potentiel des producteurs est le facteur le plus important lorsque les commissionnaires travaillent avec les supermarchés.

Tableau 12: Matrice de corrélation de variables pouvant expliquer la propension à faire des chèques du commissionnaire

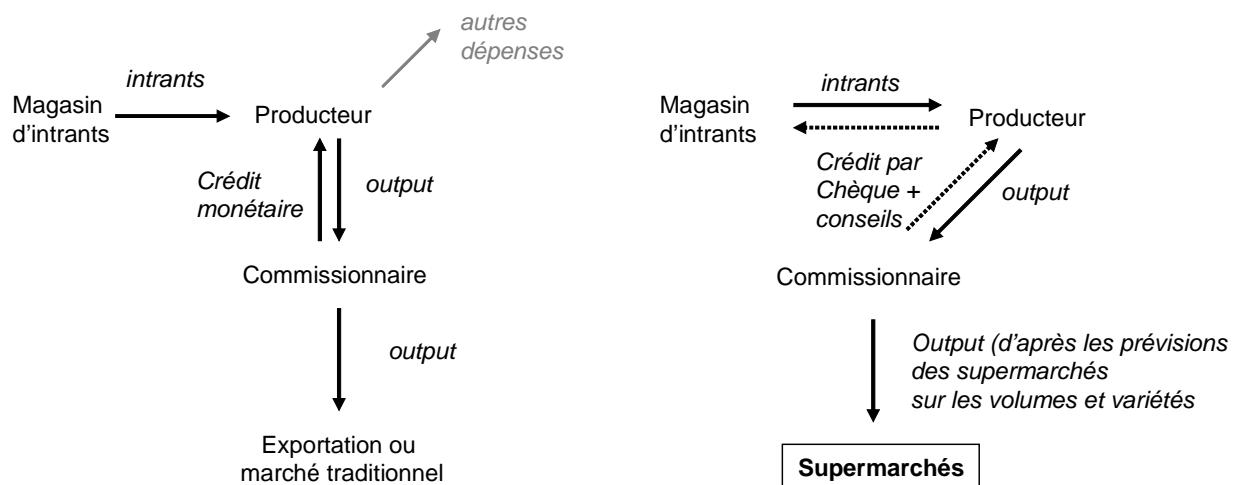
	Prop. chèque	Prop. pazaar	Prop. super	Prop. export
Prop. chèque	1			
	198			
Prop. Pazaar	-0,25***	1		
	195	202		
Prop. Super	0,32***	-0,40***	1	
	191	196	198	
Prop. Export	0,06	-0,43***	-0,20***	1
	196	202	197	203
	198	202	198	203

Significativité des coefficients de corrélation : *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Nb d'observations

Le système qui semble clairement se mettre en place peut être représenté par la figure ci-dessous (figure 14) :

Figure 14 : Distinction de deux systèmes de contrats-liés en fonction des caractéristiques des acteurs de la filière.



Une segmentation se dessine dans l'utilisation des contrats-liés tripartite avec chèque en fonction des débouchés de vente des commissionnaires. En effet, le système des contrats-liés avec chèques répond bien aux exigences recherchées par les supermarchés, non seulement sur des volumes réguliers (fidélisation et contrôle des fournisseurs) mais également un type de produit particulier (recommandations sur les productions).

Cependant dans la mesure où l'utilisation de chèques est un avantage certain pour empêcher l'aléa moral des producteurs sur l'utilisation du crédit, mais également permet de reporter les problèmes de liquidité sur les magasins d'intrants (chèques post-datés), pourquoi tous les commissionnaires ne font pas 100% des avances aux producteurs en chèques quelque soit leurs débouchés commerciaux¹⁰⁸ ?

L'hypothèse la plus probante pour expliquer que les chèques ne soient pas généralisés à tous les fournisseurs, tient à la relation qu'entretiennent les commissionnaires avec leurs différents fournisseurs. En effet les termes des contrats-liés sont un jeu de négociation bilatéral qui dépend des alternatives possibles des parties et donc de leur pouvoir de négociation dans le contrat (Zusman, 1989). Nous savons que les commissionnaires ont intérêt à gérer leurs avances par chèques. A l'inverse le crédit par chèque apparaît aux producteurs comme une contrainte dans la mesure où il ne peut plus allouer cet argent comme bon lui semble et doit également dépenser l'ensemble de cet argent dans un seul et unique magasin qui encaissera le chèque. Les termes du contrat sont donc issus de la négociation entre commissionnaires et producteurs. C'est donc au niveau de la relation commissionnaire-producteur que nous cherchons des facteurs expliquant que les commissionnaires n'ont pas généralisé les contrats-liés avec chèques à tous leurs fournisseurs. Dans la section suivante, nous testons donc les facteurs du pouvoir de négociation des producteurs face aux commissionnaires sur la probabilité de recevoir un chèque à l'aide d'une base de données sur les producteurs.

4.2. Les déterminants des choix contractuels pour les producteurs

Alors que tous les producteurs ne sont donc pas soumis au système de chèque dans leur contrat-lié établi avec leur commissionnaire, nous souhaitons connaître les facteurs

¹⁰⁸ Si certains commissionnaires n'utilisent pas de chèque, ceci peut être du à un problème d'accès aux chéquiers ou à des capacités limitées du commissionnaire pour établir un nouveau système de gestion (difficulté à gérer les comptes....), mais n'explique pas pourquoi les commissionnaires qui font des chèques, ne le font pas à 100% de leurs fournisseurs.

déterminants de ces différences de modalités des contrats. Nous pensons que le choix du type de contrat est déterminé par le pouvoir de négociation du producteur face au commissionnaire qui lui octroie l'avance. Dans les travaux empiriques en économie du développement, le pouvoir de négociation des producteurs est généralement mesuré par les options alternatives du producteur (« exit option ») ainsi que ses caractéristiques d'exploitation (les volumes qu'ils peuvent produire) et l'information qui acquiert sur le marché (Upton, 1996 ; Key et Runsten, 1999). Nous testons donc par un modèle probit simple les variables qui reflètent le pouvoir de négociation des producteurs face aux commissionnaires pour comprendre dans quelle mesure elles peuvent influencer le type d'avance dans les contrats-liés.

4.2.1. Matériel et méthode

Pour la réalisation des enquêtes constituant la base de données sur les producteurs de fruits et légumes frais en Turquie, nous avons suivi la méthode d'échantillonnage élaborée dans le programme de recherche *Regoverning Markets*.

Nous avons focalisé les enquêtes sur les producteurs de tomates, production majeure en Turquie, afin de réduire les biais possibles liés aux différents types de produits (plus ou moins périsables, différents systèmes de culture...). Dans un premier temps, les régions productrices ont été sélectionnées sur la base du recensement agricole 2004. Etant donné que 78 provinces sur les 81 provinces turques, produisent des tomates, seules les six provinces principales ont été choisies (réparties dans les régions de Marmara, Egée, et Méditerranée de l'Ouest et de l'Est). Ces provinces représentent 58,1% de la production nationale de tomates. Chaque région présente des particularités agronomiques qui permettent une production horticole sur toute l'année et pour différents types de débouchés. Aussi parmi ces régions sélectionnées pour la base de données Regoverning Market, nous n'avons choisi dans notre cas que les régions spécialisées dans les productions en frais, c'est-à-dire la province d'Antalya et de Mersin qui représentent à elles seules, 22,58% de la production nationale de tomates et la plus grande part de production en frais, 28,23% (Tableau 13). Nous évitons ainsi les biais d'interprétation liés à l'option des débouchés industriels.

Tableau 13: Production de tomates par province selon le recensement agricole 2004 en Turquie.

Province	Production de tomates (Millier de Tonnes)	Part de la production nationale totale (%)	Part de la production nationale en frais (%)	Région géographique
Antalya	1 471.3	16.50	20.63	Méditerranée de l'Ouest
Mersin	541.8	6.08	7.60	Méditerranée de l'Est
TURQUIE	8 915.8	100.00	100.00	

Les villages de chaque province ont été sélectionnés de manière aléatoire (excepté pour quelques villages qui ont été sélectionnés et additionnés à la base pour la présence de coopératives agricoles actives dans la commercialisation des fruits et légumes frais¹⁰⁹). La sélection de ménages enquêtés est ensuite issue d'un processus plus complexe, mettant en jeu différentes étapes : la constitution de la liste des producteurs de tomates dans le village grâce à la municipalité ou à une coopérative présente dans le village ainsi que des informations concernant leur taille d'exploitation ; puis une répartition en deux groupes de taille d'exploitation à l'intérieur desquels les producteurs sont sélectionnés aléatoirement à part égal dans chaque groupe (50% des enquêtes parmi les exploitations de grande taille et 50% des enquêtes parmi les exploitations de petite taille). Les entretiens d'enquête ont ensuite été réalisés en face à face avec ces producteurs, dans les cafés des villages, sans personne extérieure à proximité.

Les questionnaires d'enquêtes portent sur les caractéristiques du ménage, l'adhésion ou non à des coopératives ou groupement de producteurs, le système d'exploitation (terre, capital et équipements, main d'œuvre et assolement cultural), le système de culture des tomates (calendrier, itinéraire technique, technologie utilisée), les débouchés de commercialisation des tomates (dont le nom des halles de gros auxquelles ils vont vendre leur produits et le numéro des commissionnaires avec qui ils travaillent), les services agricoles auxquels ils font appel

¹⁰⁹ Nous ne tiendrons pas compte du biais que peut induire la surreprésentation de ces villages dans la base, car lors des enquêtes des producteurs seulement 2 sur 400 enquêtés ont réellement commercialisé une part de leur production par ces coopératives. D'autre part, ces villages ne se comportent pas différemment des autres villages pour le reste des caractéristiques.

(achat d'intrants, assistance technique et crédit), les revenus et les perspectives de leurs activités.

Sur les 171 ménages des régions d'Antalya et Mersin, seuls 19 ne reçoivent pas d'avance de leur commissionnaire, nous choisissons de les exclure de la base¹¹⁰. Parmi les producteurs qui réalisent des contrats-liés avec les commissionnaires (152), nous cherchons les déterminants de ceux qui reçoivent des avances sous formes de chèque plutôt qu'en argent liquide.

Par ailleurs pour éviter les biais introduit par certaines halles, nous avons dû réaliser une deuxième sélection dans la base, en ne gardant que les halles où les commissionnaires utilisent des chèques (l'absence totale de chèque dans certaines halles peut être due à des caractéristiques particulières, comme l'absence de banque à proximité ou des lieux où ce système n'est pas encore apparu...). Nous avons éliminé 7 halles de gros. Notre échantillon est constitué finalement de 116 ménages ruraux réalisant des contrat-liés avec leur commissionnaire, répartis sur 6 halles de gros où les chèques sont utilisés (33% vendant aux halles de gros d'Antalya, 8% à Kumluca, 13% à Sérlik, 25% à Atayurt, 9% à Gazipasa, et 12% Kinik-Fethye).

4.2.2. Présentation du modèle probit sur la probabilité d'avoir une avance par chèque

Dans cette section, nous présentons le modèle empirique sur la base duquel nous testons nos hypothèses quant aux facteurs déterminant la probabilité des producteurs de recevoir un chèque.

Nous utilisons un modèle probit pour estimer une variable dépendante dichotomique indiquant si le producteur reçoit une avance en chèque (*chèque*).

¹¹⁰ Les garder dans la base, introduirait un biais dans la mesure où ils n'ont jamais de chèque puisqu'ils n'ont jamais d'avance. Pour tenir compte de ces producteurs il faudrait réaliser un modèle probit avec sélection pour comparer d'une part les producteurs qui reçoivent des avances contre ceux qui n'en reçoivent pas puis ceux qui reçoivent des chèques contre ceux qui reçoivent de l'argent liquide sachant que les producteurs reçoivent des avances (de la même manière que nous avons réalisé une sélection dans le chapitre précédent). Cependant n'étant qu'au nombre de 19 pour l'équation de sélection, le modèle risque d'être fragile à exploiter. Nous préférions donc exclure ces ménages et ne nous intéresser qu'à l'estimation de recevoir ou non un chèque dans les contrats-liés. Une caractérisation rapide de ces 19 producteurs montre cependant que : ils ont tous des titres de propriété et l'accès au crédit bancaire, des surfaces de serres et un volume de production de tomates significativement plus élevés que les autres producteurs (deux fois plus).

Le modèle s'écrit tel que :

$$ch\acute{e}que_i = \beta Z'_i + \varepsilon_i$$

Où Z représente un ensemble de variables explicatives décrites ci-dessous.

Les variables utilisées pour l'estimation du modèle, ainsi que leurs effets attendus sur la variable dépendante sont présentées dans le tableau 14.

Nous testons quatre groupes de variables se référant aux caractéristiques individuelles des producteurs et leurs relations aval, qui pourraient expliquer de recevoir ou non un chèque.

Premièrement, nous utilisons des variables dichotomiques liées à l'accès au capital financier des producteurs : une variable précisant si le producteur a fait un crédit à la banque ou non (*credit banq.*), et une variable mentionnant le fait d'avoir des revenus extérieurs à l'exploitation ou non¹¹¹ (*revenu.ext.*). Ces variables sont des indicateurs de l'accès au capital des producteurs en dehors du contrat-lié. Aussi elles représentent des alternatives possibles pour les producteurs et donc un pouvoir de négociation pour refuser des crédits par chèque.

Deuxièmement, nous utilisons des variables liées au facteurs de production du *système d'exploitation du producteur* : une variable continue évaluant sa surface de serres pour la culture de légumes (*surf.serre*), et une variable continue du nombre de saisonniers qu'il emploie sur l'année par décare de culture de légumes (*nb.sais.surf*); nous pensons, d'une part, que l'augmentation de la surface de serre pour la culture de légume pourrait diminuer la probabilité de recevoir un chèque dans le contrat-lié dans la mesure où elle est corrélée à la production de ce producteur et donc à son pouvoir de négociation. Par ailleurs, la variable concernant le nombre de saisonniers employés est une proxie de l'occupation de la main d'œuvre familiale¹¹². Etant donné que la culture de tomates implique des pics de travail importants notamment à la récolte, nous pensons que moins des saisonniers sont employés, plus cela révèle une main d'œuvre familiale importante capable de gérer ses pics. Ceci pourrait être un facteur important d'obtention d'un chèque dans la mesure où le crédit a plus

¹¹¹ Les revenus non agricoles ont été transformés en variable dichotomique car l'évaluation des producteurs est parfois trop aberrante. Ceci peut être dû à la fréquente confusion des producteurs depuis le passage à la nouvelle livre turque en janvier 2005. Cependant nous perdons l'information concernant des revenus plus ou moins importants selon les métiers exercés à l'extérieur de l'exploitation

¹¹² La variable évaluant le nombre de membres dans la famille est beaucoup moins précise au sens où selon l'âge et les capacités des membres, leur travail dans l'exploitation est plus ou moins important. Il est toujours très difficile d'évaluer la quantité de travail de la main d'œuvre familiale, alors que le nombre de saisonniers employés révèle beaucoup mieux si le travail familial est un facteur limitant ou non.

de risque d'être utilisé pour des besoins de consommation, lorsque la main d'œuvre familiale est en excès par rapport au travail annuel sur l'exploitation.

Troisièmement, nous utilisons des variables liées à la commercialisation de la production par le producteur : une variable dichotomique précisant si le producteur a une information claire sur les prix du marché de gros (*info. prix*), nous pensons d'une part que plus le producteur a accès à l'information sur le marché, plus son pouvoir de négociation augmente et plus il sera en mesure de refuser des chèques; des variables continues de la distance de l'exploitation aux halles de gros ainsi que cette distance au carré (*distance*, *distance2*), devraient quand elles augmentent, accroître la probabilité de recevoir des chèques puisque ceux-ci réduisent l'aléa moral des producteurs dont le comportement est moins observable quand ils sont loin.

Quatrièmement, nous utilisons des variables dummy indiquant la durée de la relation entre le producteur et le commissionnaire (la variable continue tend à perdre les différences de niveau de relation entre producteur et commissionnaire). Nous pensons que lorsque la relation est récente (*tps court*), moins de 3 ans, la probabilité d'avoir un chèque est plus faible dans la mesure où le commissionnaire cherche d'abord à fidéliser ces fournisseurs. Ensuite au-delà de 3 ans (*tps moyen*), le commissionnaire prend du pouvoir de négociation sur ses fournisseurs et peut leur imposer des chèques. Enfin les relations qui durent depuis plus de 10 ans (*tps long*) devrait de nouveau diminuer l'utilisation de chèque, du fait de la relation de confiance établie entre producteur et commissionnaire, qui diminue les problèmes d'aléa moral. La répartition du nombre d'observations nous permet ce découpage en trois catégories de variables relationnelles mesurées par le temps.

Enfin, nous pensons que les variables caractérisant les producteurs sont indépendantes entre les halles de gros où vendent les producteurs mais pas nécessairement à l'intérieur d'une même halle. En effet le fait de vendre à une halle de gros particulière peut présenter des spécificités locales concernant les caractéristiques des producteurs ou des commissionnaires qui font les chèques (corrélations intragroupe). Pour tenir compte de ces spécificités liées aux halles de gros (*halle*), nous utilisons dans notre modèle une fonction de groupe (commande « *cluster* » sous stata) en fonction des halles.

Tableau 14 : Description des variables explicatives de la probabilité du producteur à recevoir un chèque et des effets attendus.

Variables	Description	Nb obs.	Statistiques Moyenne (min et max)	Effets attendus
<i>Chèque</i>	=1, si le producteur reçoit un chèque à l'intérieur du contrat-lié	110	29% (0 ou 1)	Variable dépendante
Crédit banq.	=1, si reçoit un crédit de la banque	108	34,26% (0 ou 1)	-
Revenu ext.	=1, si un membre de la famille reçoit un revenu extérieur à l'exploitation	116	20,69% (0 ou 1)	-
Surf. Serre	Surface de serre pour la culture de légumes	108	1,40 (0 à 10))	-
Nb sais. surf	Main d'œuvre extérieure employée par décare de culture de légumes	113	0,35 (0 à 3,33)	-
Info. prix	=1, si le producteur a accès à l'information sur les prix dans les halles de gros	115	75,65% (0 ou 1)	-
Distance	Distance en km de l'exploitation aux halles de gros	116	9,27 (de 0,5 à 35)	.
Distance ²	Distance en km de l'exploitation aux halles de gros, au carré	116	168, 37 (de 0,25 à 1225)	+
Tps court	=1, si le nombre d'année de la relation entre le producteur et le commissionnaire est inférieur à égal à 3 ans	116	27,58% (0 ou 1)	référence
Tps moyen	=1, si le nombre d'année de la relation entre le producteur et le commissionnaire est compris entre 3 et 10 ans inclus	116	39,65% (0 ou 1)	-
Tps long	=1, si le nombre d'année de la relation entre le producteur et le commissionnaire est supérieur à 10 ans	116	33,33% (0 ou 1)	- / +

4.2.3. Résultats empiriques

Les résultats de l'estimation du modèle probit sont présentés dans le tableau 15.

Tableau 15: Résultats de l'estimation du modèle probit expliquant la probabilité que le producteur reçoive un chèque dans le contrat-lié

<i>chèque</i>	Effets marginaux dF/dx	Erreurs std.
Crédit banq.	-0,250***	0,054
Revenu ext.	0,054	0,105
Surf. Serre	-0,003	0,029
Nb. sais. surf	-0,261***	0,052
Info. prix	-0,068	0,087
Distance	0,040***	0,015
Distance²	-0,002***	0,001
Tps court	Référence	Référence
Tps moyen	0,246***	0,140
Tps long	0,145	0,100
<i>Observations</i>	97	
<i>Pseudo R²</i>	0,22	

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Le log de maximum de vraisemblance sur le modèle est de -45,44.

Le nombre d'observations réduit à 97 (au lieu de 116) est dû à des valeurs manquantes pour certains individus dans la base.

Les résultats économétriques du modèle tendent à valider l'hypothèse selon laquelle le pouvoir de négociation des producteurs reste déterminant dans l'obtention ou non d'avance sous forme de chèque, même si les variables ne sont pas toutes significatives.

Concernant les variables décrivant un accès au capital extérieur (« exit option »), seul l'accès au crédit par la banque est significatif. Le fait d'avoir des revenus non agricoles ne signifie pas que le producteur ait réellement un pouvoir de négociation auprès du commissionnaire. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que ces revenus peuvent être issus de travaux ponctuels de certains membres de la famille que l'exploitation ne suffit pas à occuper et à nourrir. Le revenu extérieur n'est donc pas nécessairement réinvesti dans l'exploitation. A l'inverse le crédit auprès d'une banque agricole est nécessairement alloué pour le fonctionnement de l'exploitation, les contrôles des banques étant stricts, celles-ci peuvent demander les factures des investissements réalisés. Cet accès à la banque révèle une position plutôt bonne du producteur, qui peut ainsi négocier d'obtenir l'argent des contrats-liés en argent liquide. Notons que le fait de pouvoir emprunter à la banque n'empêche pas que les producteurs reçoivent des avances par les commissionnaires, c'est le cas de 34% des producteurs de

l'échantillon. En effet, les producteurs empruntent assez peu à la banque pour les dépenses courantes de l'exploitation du fait des lourdeurs administratives.

Concernant les variables décrivant les caractéristiques d'exploitation, la surface de culture de légumes sous serre n'est pas significative pour expliquer la probabilité d'avoir un chèque. Cependant, il est intéressant de voir que recevoir un chèque est fortement corrélé négativement avec la main d'œuvre saisonnière par surface (ceci indique que la main d'œuvre familiale n'est pas suffisante pour la culture de tomates). Or étant donné que la culture de tomates nécessite des pics de main d'œuvre en période de récolte, le fait de ne pas employer de saisonniers indique certainement une main d'œuvre familiale en excès (par rapport à la terre) et un risque plus élevé d'aléa moral sur le crédit par des besoins en consommation plus élevés. Le commissionnaire préférera donner un chèque dans ce cas.

Concernant les relations aval avec le marché, le fait d'avoir une bonne information sur le prix des halles de gros n'explique pas le type d'avance du contrat-lié : les 25% de producteurs qui disent ne pas avoir d'information sur les prix dans les halles de gros n'ont donc pas plus de probabilité à recevoir un chèque. On peut penser qu'ils acquièrent cependant une information sur les prix par d'autres biais.

De plus, et contrairement à nos attentes, la distance joue de manière non linéaire sur la probabilité de recevoir un chèque. Cette probabilité augmente d'abord avec la distance jusqu'à un certain seuil, puis diminue (l'effet marginal est cependant faible). Ceci pourrait s'expliquer par le fait qu'à partir d'une certaine distance, l'éloignement ne reflète plus des producteurs enclavés pour lesquels les commissionnaires auraient peu confiance, mais plutôt des producteurs qui choisissent au mieux leurs halles de gros pour vendre, quitte à faire de la distance. Leur mobilité devient un pouvoir de négociation.

Enfin la durée de la relation a un effet sur la probabilité d'obtenir un chèque. Comparé à des nouveaux fournisseurs, les producteurs, depuis un peu plus longtemps dans l'échange (*tps.moyen*) tendent à recevoir des chèques. En revanche un temps élevé de relation avec les commissionnaires n'implique ni une plus forte, ni une plus faible, probabilité d'obtenir un chèque. Ceci s'explique assez bien, dans la mesure où les contrats-liés sont un moyen pour les commissionnaires de fidéliser leurs fournisseurs. Donc dans un premier temps ils ne cherchent pas à imposer un chèque aux nouveaux producteurs, pour pouvoir créer une relation dans le temps. Ensuite, au-delà de 3 ans, il leur est possible de proposer un chèque car le producteur est établi dans cette relation et a peu de probabilité d'en sortir. Enfin les producteurs avec qui les commissionnaires ont les plus longues relations, au-delà de 10 ans, ont créé des relations de confiance importantes. Le commissionnaire est moins méfiant sur l'aléa moral de ces

producteurs. Par ailleurs les systèmes de chèque n'existaient pas il y a dix ans, donc le changement de système d'avance dans une relation déjà très longue, est moins propice.

Le pseudo- R^2 du modèle est relativement satisfaisant pour considérer le poids de ces variables dans la détermination du type d'avance dans les contrats-liés. Cependant nous regrettons de ne pas avoir pu considérer la variable concernant le nombre de magasins d'intrants dans le village du producteur qui pourrait être également explicative de la probabilité de recevoir un chèque.

5. Discussion et conclusion

Les contrats-liés se révèlent souvent des formes efficaces de gouvernance sous contraintes. En effet, alors que les coûts de transaction liés au crédit sont réduits pour le producteur, les contrats sont également utilisés comme des mécanismes d'incitation pour optimiser l'effort sur la production.

Le crédit en liquide comporte cependant un risque d'aléa moral pour le commissionnaire. En effet, ce dernier ne peut pas observer si l'argent est réellement alloué à l'activité agricole. Aussi, le commissionnaire qui recherche avant tout dans le contrat un volume maximum de production, est sujet au comportement opportuniste du producteur.

Dans de nombreux cas, la littérature indique que les réseaux sociaux, la réputation et l'ostracisme sont des mécanismes d'exécution non complets mais suffisants de ces contrats dans la mesure où c'est essentiellement les termes de la vente de la production qui sont importants pour l'intermédiaire (Harriss, 1981 ; Smith et al., 1999). Si ces mécanismes ne sont pas satisfaisants, les intermédiaires de marché agricole intègre l'activité de fourniture d'intrants et réalisent des avances en nature plutôt qu'en liquide. Or cette seconde activité peut représenter des coûts d'organisation importants.

Dans ce chapitre nous avons étudié un nouveau système de contrats-liés tripartites en Turquie, faisant appel à l'utilisation de chèque pour réduire l'aléa moral des producteurs sans pour autant intégrer une seconde activité de distribution d'intrants pour l'intermédiaire de marché. L'intermédiaire commissionnaire peut délivrer un chèque au producteur (plutôt que de l'argent liquide) que celui-ci devra dépenser dans un magasin d'intrants. Grâce à ce système, le commissionnaire peut savoir par son relevé bancaire comment est dépensée son avance. Ce

Le système a l'avantage pour le commissionnaire de diminuer le risque d'aléa moral du producteur (il permet également de gérer les flux monétaires des avances dans le temps de la campagne en postdatant les chèques mais ceci n'apparaît pas comme significatif pour l'utilisation des chèques). Les magasins spécialisés de distribution d'intrants sont nombreux dans les villages et en forte concurrence les uns avec les autres. Ils sont donc conduits à accepter plus facilement des paiements par chèque (même différés).

Après avoir décrit qualitativement ce système, les résultats statistiques sur la base de données des commissionnaires montrent que la réalisation des contrats-liés avec chèque est plus probante dans le cas où les commissionnaires réalisent des transactions avec les supermarchés. Connaissant le niveau d'exigence de régularité de ces acheteurs, qui les distinguent des autres, nous pensons que l'utilisation des chèques par les commissionnaires engagés dans ces filières leur permet une meilleure coordination sur les volumes avec leurs fournisseurs. Par ailleurs, les commissionnaires donnent également plus de recommandations aux producteurs sur la production et les variétés à produire lorsque que les avances se font par chèque. Par ce système, les commissionnaires sont donc beaucoup plus investis dans le processus de production et peuvent répondre aux attentes particulières de la grande distribution.

Les résultats de notre modèle économétrique sur la base de données des producteurs nous donnent, par ailleurs, de nouvelles informations pour comprendre pourquoi les commissionnaires ne réalisent pas des avances par chèques à tous leurs fournisseurs (dans la mesure où ce système résout une grande partie de l'incertitude pour ces intermédiaires, les chèques pourraient être généralisés). Comme nous l'attendions, ils montrent que la réalisation des contrats-liés avec chèque est plus probante dans le cas où les producteurs ont moins de pouvoir de négociation face aux producteurs. En effet, les producteurs sont réticents à recevoir un chèque car cette forme d'avance est contraignante dans la manière de dépenser le crédit. Ainsi dès lors que les producteurs peuvent négocier, ils refuseront le chèque. C'est plus particulièrement le cas de ceux qui ont accès à des crédits par la banque, révélant une alternative de financement.

Pour conclure, l'ensemble des résultats pourrait suggérer que ce sont les plus petits producteurs, engagés dans les contrats liés tripartites, qui deviennent indirectement les fournisseurs privilégiés des supermarchés. Ceci semble aller dans le sens d'un certain nombre de résultats de recherche obtenus dans d'autres pays émergents (Vorley et al., 2007 ; Reardon et Huang et al., 2008).

CHAPITRE 5 COMMISSIONNAIRES VERSUS COOPERATIVES : MODES D'INTERMEDIATION DANS LA RESTRUCTURATION DU MARCHE DES PRODUITS FRAIS

1 Introduction

Alors que les producteurs font face dans le même temps à la rapide expansion et consolidation aval de la distribution moderne alimentaire (et ses nouvelles exigences en investissements spécifiques vues au chapitre 3) et à de nombreuses défaillances de marché (notamment du crédit étudié au chapitre 4), l'intermédiation peut jouer un rôle critique pour, d'une part, accéder aux marchés agricoles, et pour d'autre part, créer et capter la valeur ajoutée sur ces produits. Cependant cette intermédiation peut prendre différentes formes, n'ayant pas toutes les mêmes potentialités pour atteindre ces objectifs.

Dans ce chapitre, nous cherchons à analyser quelles sont les opportunités et les contraintes de différentes formes d'intermédiation pour les producteurs agricoles locaux et à comprendre la coexistence de certaines formes dans les contextes de restructuration de marchés alimentaires des pays émergents.

Afin de répondre à cette question, nous revenons sur la littérature économique qui se divise en deux pans bien distincts, d'une part la littérature sur les coopératives de vente et d'autre part celle concernant les structures individuelles d'intermédiation. Nous cherchons dans ce chapitre à rapprocher ces objets de recherche en redéfinissant une approche conceptuelle commune et en organisant un cadre d'analyse comparatif de ces deux formes d'intermédiation en termes d'opportunités et de contraintes pour les producteurs.

Pour cela nous nous appuyons sur quelques contributions parues dans la littérature dans ce sens et notamment la proposition du cadre d'analyse d'Hansmann (1996).

Dans la réalité, les différentes formes d'intermédiation sont fréquemment rencontrées dans les marchés agricoles et tendent parfois à coexister dans un même environnement institutionnel (Balbach, 1998 ; Mizumoto et Zylbersztajn, 2004 ; James et Sykuta, 2004). Ceci pourrait s'expliquer par des degrés de complémentarité entre les formes ou des interactions stratégiques entre-elles, que la littérature à encore assez peu analysée. Pour expliquer cette coexistence, nous utilisons dans un deuxième temps notre cadre d'analyse pour analyser les

deux formes d’intermédiation présentes en Turquie sur le marché des fruits et légumes frais. Cette étude de cas a la particularité d’être marquée par l’intervention publique sur le marché qui promeut à la fois des commissionnaires et des organisations de producteurs pour la vente. Nous nous interrogeons sur les contraintes et opportunités de chacune de ces formes au regard des objectifs des producteurs, d’une part pour l’accès au marché et d’autre part pour capter la valeur ajoutée des produits. Ceci nous amène à discuter la complémentarité ou la substituabilité de ces formes soutenues, toutes deux, par la politique de régulation de marché du frais en Turquie.

Par ce travail, nous cherchons à apporter une double contribution : d’une part nous cherchons à clarifier les différents coûts existants entre une forme intégrée collective (la coopérative) et une forme contractuelle individuelle d’intermédiation (le commissionnaire peu étudié dans la littérature) et en donner ensuite une relative appréciation dans un secteur à forte incertitude et asymétrie d’information; d’autre part nos résultats induisent une réflexion à dimension politique au sens où l’Etat turc est largement impliqué dans la coexistence des différentes formes d’intermédiation et donc dans les implications qu’elles ont, chacune, sur les marchés et le développement agricole.

Le chapitre est organisé comme suit. Dans la section suivante, nous faisons une brève revue de la littérature sur les formes d’intermédiation. Nous construisons ensuite dans la troisième section, notre cadre d’analyse comparatif. Dans la quatrième section, nous appliquons ce cadre à l’étude des formes d’intermédiation en Turquie sur le marché des fruits et légumes frais. Enfin nous discutons les résultats et concluons ce chapitre.

2. Revue de la littérature sur les formes d’intermédiation en agriculture

Dans le secteur agricole où l’incertitude est forte et où les spécificités et la segmentation du marché se développent rapidement, la coordination verticale est un enjeu majeur pour réduire les coûts de transaction. Les différents types d’arrangements institutionnels qui émergent comme le préconise la théorie des coûts de transaction, ne signifient pas pour autant qu’ils résolvent tous les coûts de transaction (Stiglitz, 1989) notamment parce que l’information est complexe (sur la qualité recherchée) et très changeante. En outre, il faut tenir compte des coûts liés à l’activité elle-même. En effet, en agriculture il y a peu d’économie d’échelle. Les

rendements croissants émergent principalement à des niveaux de transformation, de transport ou de la commercialisation où certains investissements peuvent réduire les unités de coût. Dans les pays en développement, les problèmes d'économie d'échelle et les problèmes d'information persistants pour les producteurs sont souvent résolus par des acteurs d'intermédiation de marché. Ces intermédiaires communiquent la demande des acheteurs et orientent le comportement des producteurs dont ils regroupent l'offre et la commercialisent. Les intermédiaires en agriculture peuvent être de différentes sortes selon la prédominance des coûts physiques ou des coûts d'information (Hackett, 1992). On peut cependant identifier dans la littérature trois grands types d'intermédiaires, de gestion collective ou individuelle: les coopératives, les grossistes et différents type de courtiers.

Or ces types d'intermédiation pour les producteurs et les modalités de fonctionnement qui les caractérisent présentent des contraintes et des opportunités différentes pour l'accès au marché et à la création de valeur ajoutée.

2.1 L'intermédiation de forme collective: les coopératives

La littérature économique sur le rôle des coopératives de production et de vente agricole ou des organisations paysannes au sens large, a été prolifique. Elle a souvent pointé l'utilité de ces structures pour diminuer les coûts physiques de production, de récolte, de post-récolte et de transport et/ou des coûts de transaction (Stockbridge, 2003).

Cependant il existe des visions très distinctes légitimant ces formes de gestion collective, selon les approches économiques. D'une part l'approche européenne qui a longtemps focalisé son analyse sur le développement des coopératives comme réponse aux difficultés d'accès aux ressources dans le monde rural et aux relations de pouvoir inégales avec l'aval des filières, dans des approches plutôt socio-politiques (revue de la littérature par Torgerson et al., 1997 et Touzard et Draperi, 2003). D'autre part, les approches américaines de Nourse et Sapiro se concentrent sur la justification des coopératives par des arguments purement économiques. L'approche de Nourse légitime l'existence des coopératives au sens où elles ne doivent pas exercer un monopole sur des produits agricoles mais plutôt stimuler la concurrence dans certains marchés à l'image d'un « pacemaker » (Nouse, 1922). Sapiro représente, au contraire, les coopératives comme une forme d'organisation collective permettant d'exercer un pouvoir de marché et obtenir un meilleur bénéfice total de l'activité agricole (Sapiro, 1920). En effet une raison forte pousse les agriculteurs à intégrer verticalement l'aval dans la mesure où la valeur ajoutée est plus élevée au niveau de la transformation et de la distribution des produits (Egerstrom et al., 1996).

Enfin des contributions significatives ont été publiées récemment d'une part pour comprendre les changements de statuts qui s'opèrent dans les coopératives (Cook, 1995 ; Sykuta et Cook, 2001) et d'autre part pour envisager la coopérative comme un mode d'organisation à même de réduire les coûts de transaction (Staatz, 1987 ; Hansmann, 1988; 1996 ; Ménard, 2007).

2.2. L'intermédiation individuelle : les agents de commercialisation

Si le champ des coopératives a été bien traité, depuis longtemps, dans la littérature économique, le champ sur les autres types d'intermédiaires est beaucoup plus récent (Hackett, 1992 ; Yavas, 1992 ; Spulber, 1996). L'existence des intermédiaires est avant tout justifiée par leur rôle pour réduire les coûts de transaction dû à des défaillances de marché ou à des coûts d'information. On distingue les intermédiaires grossistes *marketmakers* (achètent et vendent les biens) qui émergent généralement quand les coûts physiques dominent¹¹³ et les intermédiaires de type *matchmakers* (ne prennent pas possession des biens échangés) qui se manifestent plus spécifiquement pour des problèmes de coût d'information et de recherche de partenaire commercial (Yavas, 1992 ; Spulber, 1996).

Lorsque l'on s'intéresse aux formes d'intermédiation individuelle auxquelles peut faire appel le producteur pour améliorer son accès au marché ou améliorer sa part de valeur ajoutée, c'est avant tout à des agents de commercialisation que l'on s'intéresse, c'est-à-dire des *matchmakers*.

Ces formes d'intermédiation ont notamment suscité l'intérêt des économistes sur des questions de schéma de rémunération pouvant inciter au mieux l'effort de ces intermédiaires. En effet, la manière dont sont incités et motivés les agents de commercialisation est décisive dans l'efficacité de la vente pour de nombreux produits. Les modèles théoriques proposés, issus des paradigmes de la théorie de l'agence¹¹⁴, tentent alors de déterminer quelle est la forme de rémunération optimale pour que l'agent travaille à l'optimum et que le principal maximise son utilité : soit quel est l'équilibre optimal entre une compensation incitative

¹¹³ Ils sont souvent en meilleure position que les producteurs individuels pour investir dans les équipements nécessaires au transport, à la transformation et à la commercialisation des produits agricoles. Les coordinations qu'ils mettent en place sont souvent réinterprétées par l'analyse des arrangements institutionnels de la théorie des coûts de transaction.

¹¹⁴ La littérature théorique part d'une configuration générale de départ où : un principal (ici, le producteur) tire une utilité (un profit) basé sur les résultats de vente impliquant différentes actions accomplies par un agent (ici l'intermédiaire *matchmaker*). L'agent fournit un effort pour réaliser les actions de vente, et cet effort n'est pas observable par le principal. Même si la distribution des résultats de la vente est conditionnée à l'effort de l'agent, celui-ci est difficilement mesurable par le principal du fait de la nature stochastique de l'environnement. Ce problème est identifié comme un problème d'aléa moral. Par ailleurs, l'agent maximise son utilité en fonction du coût de son effort et de son revenu final. Il doit donc être rémunéré pour cet effort, avec une compensation minimale (seuil de survie) pour lequel il participe à ce travail.

(commission en fonction des résultats) et une compensation fixe (salaire). Les tests qui existent, comparent plusieurs modes de rémunération des agents de vente et les résultats des firmes (John et Weitz, 1989 ; Couglan et Narasimhan, 1992). Les prédictions indiquent que le mode de compensation efficace dépend de facteurs spécifiques aux agents de vente, des caractéristiques des vendeurs et de celles des produits vendus, et du marché sur lequel il est vendu.

Alors qu'une littérature importante en économie répertorie un grand nombre de prédictions théoriques (Basu et al., 1985 ; Lal et Srinivasan, 1988 ; John et Weitz, 1989 ; Couglan et Narasimhan, 1992), peu de littérature empirique explore ces modes de compensation de ces agents en fonction des contextes.

Dans le cas de notre analyse empirique sur les commissionnaires en Turquie, l'objectif est en effet inverse : ce n'est pas de prédire quelle rémunération serait optimale pour maximiser l'effort des agents de commercialisation mais plutôt de comprendre si le mode de rémunération à la commission est incitatif ou non, pour améliorer l'accès des producteurs au marché, et pour créer et capter la valeur ajoutée de ces produits. Par ailleurs, l'analyse de l'intermédiation par les commissionnaires reste rare dans la littérature des intermédiaires. Comme nous l'avons vu au chapitre 1 de cette thèse, le statut juridique des commissionnaires en font à la fois un *marketmaker* (contrat de vente avec les acheteurs) et un *matchmaker* (contrat de mandat avec les vendeurs). Cette double représentation en fait un cas intéressant à analyser.

2.3. Une vision comparative des formes d'intermédiation

Si ces deux types de littérature apportent de nombreuses clés, chacune dans son champ d'analyse, pour légitimer les modes d'intermédiation sur les marchés, il existe peu de travaux dans la littérature en économie qui abordent l'analyse comparative entre ces deux formes de gouvernance. Staatz (1987) propose un cadre d'analyse intéressant permettant de comparer la forme coopérative à une forme entrepreneuriale (« *investor-owned firm* »). On trouve également une comparaison empirique proposée par Balbach (1998) sur l'efficacité entre une structure appartenant collectivement aux producteurs et une structure appartenant à des investisseurs extérieurs dans le secteur sucrier aux Etats-Unis¹¹⁵. Sur cette base, l'article

¹¹⁵ L'auteur montre entre autre que la raffinerie sucrière gérée collectivement par les producteurs de betteraves sucrière est plus efficace et permet un meilleur bénéfice aux producteurs que la raffinerie gérée par des investisseurs externes.

Sykuta et Cook (2001) discutent les différences d'allocation de valeur, d'incertitude (notamment sur les risques financiers) et de droits de propriété entre des entreprises appartenant à des investisseurs, des coopératives traditionnelles et des coopératives « nouvelle génération ». Ils analysent alors comment ces allocations affectent les incitations sur les parties contractuelles et les réponses attendues des parties.

Au-delà du secteur agricole, Hansmann (1988, 1996) propose un cadre d'analyse comparatif tiré des théories de la firme (théorie des droits de propriétés et théorie de l'agence), qui examine les coûts de « contractualisation » et les coûts de « propriété » pour expliquer la prévalence de certaines formes de structure de gouvernance (tableau 16). Il s'intéresse notamment aux formes collectives de propriété qui émergent comme alternatives dans les secteurs à forte défaillance de marché. Parmi les *coûts de contractualisation*, il distingue trois types de coûts : premièrement les coûts liés au *pouvoir de marché* qui émergent en l'absence de concurrence réelle entre agents, deuxièmement les coûts liés aux investissements spécifiques à une transaction qui induisent un *pouvoir de marché ex-post* par l'un des partenaires (celui qui n'a pas investi mais bénéficie de l'investissement) et troisièmement les coûts liés à *l'asymétrie d'information*. Parmi les *coûts de propriété*, il énumère également trois types de coûts : premièrement les *coûts de gestion* liés à l'exercice réel de contrôle sur le gérant de la firme, le coût dû au *risque* associé au gain marginal, et enfin dans certains cas les coûts de la *prise de décision collective*.

Une partie de ces coûts font référence aux coûts déjà analysés par les théories mentionnées dans cette thèse (théorie des coûts de transaction, théorie de l'agence). Cependant la réorganisation de l'ensemble des coûts proposée par Hansmann apporte un découpage intéressant pour tenir compte à la fois des coûts de la transaction (liés à l'environnement institutionnel et aux dimensions de la transaction), des coûts d'agence (liés à l'asymétrie d'information et au risque) mais aussi des coûts liés à l'environnement organisationnel (Hansmann souligne les relations de pouvoir ex-ante qui peuvent émerger sur les marchés non concurrentiels) et des coûts de l'action collective (qui sont issus d'une littérature propre à l'action collective).

Tableau 16 : Typologie des coûts en fonction des formes de gouvernance (d'après Hansmann, 1996)

Typologie des coûts	Courants ou objets théoriques
Coûts de contractualisation	
Pouvoir de marché ex-ante	<i>Environnement organisationnel</i>
Pouvoir de marché ex-post	Théorie des coûts de transaction (actifs spécifiques)
Asymétrie d'information	Théorie de l'agence
Coûts de propriété	
Coût de gestion	Théorie des coûts de transaction & Théorie de l'agence
Risque	Théorie de l'agence
Coût de décision collective	<i>Théorie de l'action collective (free-riding; hétérogénéité des membres)</i>

Dans la section suivante, la contribution de Hansmann nous sert à élaborer notre cadre d'analyse comparatif des systèmes d'intermédiation collectif des coopératives et individuel des commissionnaires. Ces deux formes d'intermédiation divergent par leurs coûts de propriété ou de contractualisation selon qu'ils sont intégrés (coopérative) ou non (contrat de mandat de vente).

Par ailleurs, nous tenons également compte du fait que, dans les pays en développement, les intermédiaires de mise en marché fournissent également souvent des activités de services agricoles (crédit, assurance...) qui s'ajoutent à leur rôle de commercialisation.

3. Construction d'un cadre d'analyse comparatif

Dans cette partie, nous développons un cadre d'analyse comparatif issu des arguments des coûts de transaction et des théories de la firme utilisés par Hansmann (1988 ; 1996), analysant les formes de gouvernance coopératives et les commissionnaires. Nous traitons la forme coopérative comme une forme de gouvernance intégrée au sens où les membres restent en possession des droits de propriété¹¹⁶. Cependant nous distinguons différentes formes de hiérarchies en fonction des statuts adoptés par les coopératives (traditionnelles ou « nouvelle génération »). Nous les comparons au système des commissionnaires qui apparaît comme une forme hybride d'arrangement contractuel plutôt proche du marché.

Les structures coopératives que nous étudions sont plutôt de type traditionnel, au sens où seuls les membres utilisateurs sont propriétaires de la coopérative. Ce sont donc eux-mêmes qui sont les fournisseurs de cette coopérative et sont payés un prix prédéterminé sur le volume qu'ils commercialisent via la coopérative. Comme membres-propriétaires, ils ont un droit de gestion sur la coopérative et sur l'allocation des gains résiduels (rendements résiduels) des transactions. Ils exercent ce droit d'allocation soit en se partageant les gains sous la forme de ristournes ou de rémunération plus élevée de leurs apports à la coopérative, soit en réinvestissant les gains dans la coopérative. Enfin le droit de décision est sous forme de vote basé sur le système égalitaire « un homme, une voix ». De nouvelles formes de coopératives émergent cependant, intégrant des règles de sélection des membres et parfois de décision non égalitaire dont nous explorerons également les contraintes et opportunités en termes de coûts de propriété.

L'intermédiaire individuel auquel nous nous intéressons, le commissionnaire, est une forme d'intermédiaire mandataire indépendant qui négocie avec les grossistes pour le compte des producteurs¹¹⁷. Il n'est jamais propriétaire des biens échangés et est payé par un système de commission, c'est-à-dire un pourcentage du prix obtenu en fin de transaction fixé à l'avance. Alors même que la forme commissionnaire est très développée dans le secteur des produits périssables, notamment parce qu'elle évite aux intermédiaires de porter les risques de la transaction (variation du prix due aux difficultés de stockage, détérioration de la qualité durant

¹¹⁶ Dans son récent article, Ménard (2007) analyse les coopératives comme des formes hybrides entre le marché et la hiérarchie en fonction des actifs spécifiques qu'elles génèrent.

¹¹⁷ Nous avons vu au chapitre 1 qu'il peut être perçu comme un simple commerçant indépendant vis-à-vis des acheteurs. Mais dans ce chapitre nous nous plaçons dans la perspective du vendeur (producteur).

le transport...), il existe très peu de littérature économique sur ce type de transaction. Pour mieux comprendre les coûts de marché générés par le système de vente à la commission (notamment du fait de l'asymétrie d'information), nous utiliserons en partie la littérature sur les schémas de rémunération de la force de vente, qui elle a connu un fort intérêt par les économistes.

Nous tenterons de comparer les coûts engendrés dans ces deux formes intermédiaires au travers de deux objectifs distincts spécifiques au secteur de la production agricole: d'une part accéder au marché des produits agricoles, d'autre part créer et capter la valeur ajoutée sur les produits échangés notamment dans les nouveaux créneaux des filières modernes.

3.1. Intermédiation pour accéder aux marchés des productions agricoles

Le grand nombre de producteurs face au nombre limité d'intermédiaires marchands caractérisent depuis des générations et dans les territoires les plus divers le faible pouvoir de négociation des agriculteurs face à leurs acheteurs. De plus, et ce, particulièrement dans les pays en développement, il existe de sérieuses défaillances de marché dans le secteur agricole.

3.1.1 *Les formes intégrées des coopératives*

Les coopératives se sont développées dans de nombreux pays en réponse aux coûts du marché trop élevés. Ainsi, elles se sont révélées un moyen efficace pour parer aux défaillances de marché dues au manque de concurrence du fait du faible nombre d'acheteurs, et dans certains cas, à l'absence complète du marché¹¹⁸. Le rassemblement de l'offre permet alors de rétablir un certain *pouvoir de marché ex-ante* aux producteurs face aux acheteurs aval souvent plus concentrés.

Par ailleurs, au sein d'une coopérative, l'information est moins coûteuse que sur le marché et les *asymétries* sont fortement diminuées par le statut égalitaire des membres. Ainsi il est plus facile de réaliser un contrat efficace et crédible avec ses (fournisseurs-) membres pour une coopérative, qu'avec ses fournisseurs contractuels pour une entreprise privée (Sykuta et Cook, 2001). Pour les mêmes raisons de réduction d'asymétrie d'information, le contrôle de la gestion de la coopérative par ses (propriétaires-) membres est plus simple que celui

¹¹⁸ Dans certaines zones rurales enclavées par exemple, seule l'action collective des producteurs agricoles locaux permet de collecter, assembler et transporter les productions vers les marchés car aucun acteur privé ne veut supporter les coûts de cette activité.

d'investisseurs externes dans le contrôle du gérant d'une entreprise (Bontems et Fulton, 2005). Le rôle double des adhérents à la coopérative (à la fois principal et agent) permet de réduire les coûts de gestion et d'asymétrie d'information tout en réduisant les coûts de pouvoir de marché que subissent généralement les producteurs individuellement.

Cependant le système coopératif traditionnel induit des coûts de propriété. En effet, il existe des *coûts de gestion* dans la mesure où les producteurs ne sont pas spécialisés dans la vente, et il n'est pas rare que le manque de compétences dans cette fonction ait des conséquences sérieuses sur l'issue de l'existence de la coopérative. Deux solutions peuvent alors se présenter pour ces coopératives : d'une part employer un salarié pour la fonction de vente de la coopérative, ce qui nécessite des gains résiduels importants pour investir dans un salaire et augmente dès lors les coûts de gestion de la coopérative pour contrôler l'effort du salarié ; d'autre part faire appel à un intermédiaire de commercialisation mandataire pour la vente de l'ensemble de la production de la coopérative, ce qui engendre également des coûts d'agence qui seront décrits par la suite.

Enfin, une autre faiblesse du système coopératif traditionnel quand celui-ci fournit également des services à ses membres, est le manque de règles de sélection des membres. En effet, le système égalitaire ainsi que la règle de libre entrée des membres ne permet pas une allocation optimale de ces services, notamment les crédits de campagne, parmi les membres de la coopérative (Cook, 1995). De ce fait, les banques sont très réservées pour allouer des crédits à des coopératives dont les systèmes sont peu incitatifs¹¹⁹.

Notons que dans cette forme de gouvernance, le *risque* reste porté par le producteur mais celui-ci est mutualisé avec les autres membres de la coopérative.

¹¹⁹ C'est entre autres pour ces raisons que les Etats sont souvent intervenus au travers de subventions et de crédits bonifiés pour encourager les coopératives considérées comme des formes privilégiées pour le soutien de l'agriculture. Cependant ces aides financières tendent à disparaître dans la plupart des pays, développés ou en développement, du fait des restrictions budgétaires des Etats et de la diminution de leur intervention sur les marchés, préconisés par les politiques libérales de l'OMC, du FMI et des banques centrales.

Forme intégrée des coopératives traditionnelles: accès au marché

Réduit les coûts de contractualisation

Rétablissement le pouvoir de marché ex-ante

Réduit des asymétries d'information

Mutualise le risque

Induit des coûts de propriété

Induit des problèmes de gestion: Manque de compétences pour la vente

Induit des problèmes d'action collective: libre entrée des membres

Services agricoles: induit un problème d'accès au crédit par manque de sélection des membres

3.1.2. *Les formes contractuelles des commissionnaires*

Les commissionnaires sont des intermédiaires mandataires indépendants. Ils sont eux spécialisés dans l'assemblage de volumes, parfois petits et hétérogènes, pour répondre à la demande des acheteurs aval. D'autre part, ils ont l'expérience et les compétences de vente qui leur permettent de négocier aux meilleurs prix les volumes de produits qui leur sont confiés. Le système commissionnaire qui concentre l'offre est donc par définition un système de commercialisation qui répond au faible *pouvoir de marché ex-ante* des producteurs face aux acheteurs.

D'autre part du fait de la concurrence entre intermédiaires, il n'est pas rare que ceux-ci développent également des services à leurs fournisseurs. Dans les pays où la défaillance de crédit rural est un handicap majeur au développement agricole, ils peuvent jouer les intermédiaires de crédit entre de larges sources de crédit comme les banques et le grand nombre de producteurs-fournisseurs avec qui ils sont en relation.

Si les commissionnaires peuvent à priori répondre aux défaillances de marchés usuelles du secteur agricole, leur mode de fonctionnement est cependant à nuancer par les coûts de contractualisation engendrés à l'intérieur de ce système d'intermédiation. Les coûts liés à l'*asymétrie d'information* sur l'effort du commissionnaire (coûts d'agence), peuvent effectivement être élevés.

La structure de rémunération sur la commission a mené à de nombreux débats dans la littérature sur la compatibilité de l'incitation et l'efficacité sur le marché concerné. Certaines prédictions de la littérature explique dans quel cas la commission aura un meilleur effet qu'un salaire fixe (ou du moins dans un plan de compensation mixte, ce salaire sera minimisé). Par

exemple, plus la productivité du travail augmente, plus les prédictions balancent vers la commission comme mode optimal de rémunération (Lal et Srinivasan, 1988). La commission est perçue comme le moteur le plus incitatif dès lors qu'il y a un lien direct entre la performance de vente et la récompense financière (Basu et al., 1985). Par ailleurs moins le marché est risqué et incertain (plus l'effort introduit reflètera les résultats), ou moins l'agent est averse au risque, plus les prédictions balancent vers une commission importante plutôt qu'un salaire (à l'inverse sur un marché risqué ou face à un agent averse au risque, le salaire est privilégié pour que l'agent accepte de travailler). Le niveau de la commission peut cependant refléter la prise de risque de l'agent (Basu et al., 1985).

Pour analyser la valeur incitative du schéma de rémunération du commissionnaire, il faut étudier distinctement les principales fonctions et efforts accomplis par le commissionnaire pour le producteur dans le contrat de mandat: la recherche d'information et la négociation. Nous analysons dans quelle mesure les intérêts des parties sont alignés ou pas dans chaque fonction de cette coopération liée à une commission.

Pour la négociation (proposition d'un prix de vente), même si le vendeur doit décider d'un prix en information incomplète, les intérêts de l'agent de commission sont alignés avec celui du vendeur au travers de la commission au pourcentage qui augmente en valeur absolue proportionnellement au prix de vente obtenu. En revanche, lors de la recherche d'un acheteur (préalable à la négociation), les intérêts peuvent diverger entre les parties. En effet, la recherche d'information nécessite avant tout du temps. La rémunération marginale de l'agent (pourcentage de commission) sur un effort supplémentaire de recherche incite peu l'agent à passer du temps sur cette fonction. D'après les prédictions théoriques, ceci est d'autant plus vrai que la récompense financière liée à cette fonction n'est pas nécessairement proportionnelle à l'effort et peut être très incertaine. Dans ce cas la commission n'est pas incitative. De plus, les intérêts du producteur et du commissionnaire peuvent être d'autant plus divergents qu'ils dépendent également des options extérieures du commissionnaire pour réaliser d'autres ventes, au lieu de chercher le meilleur acheteur pour un lot en particulier (Yavas, 2007)¹²⁰.

Parce que la commission au pourcentage transfère à l'agent seulement une partie des bénéfices marginaux d'un effort supplémentaire, la structure de cette commission ne permet

¹²⁰ Le coût d'opportunité de l'agent est effectivement un référentiel sur lequel le plan de compensation peut se baser : plus il est bas, plus la commission peut être envisagée pour l'incitation à l'effort. (Basu et al., 1985).

donc pas toujours une incitation efficace pour aligner les intérêts de l'agent avec celui du principal¹²¹.

Cependant la large littérature sur les agents de commission développée autour de la force de vente en général ne permet de comprendre qu'une partie de cette fonction de commissionnaire de fruits et légumes frais. En effet dès lors qu'on se positionne dans un marché de produits périssables, les conclusions peuvent être quelques peu changées concernant l'effort de recherche pour la vente de produits périssables standards. En effet si l'agent a, là encore, intérêt à ne pas passer de temps dans cette fonction puisque son effort supplémentaire de recherche n'est rémunéré que marginalement (commission au pourcentage) et que son coût d'opportunité est supérieur dès lors qu'il a d'autres volumes de production à vendre¹²². En revanche, c'est l'intérêt du producteur qui tend à s'aligner sur celui du commissionnaire car le temps passé à rechercher un acheteur représente également un coût pour le vendeur. En effet, en l'absence d'équipements frigorifiques, plus le temps passe, plus les produits périssables perdent, par définition, de la valeur liée à leur fraîcheur. La perte de valeur est plus ou moins importante en fonction de degré de périssabilité des produits (quelques heures à plusieurs jours). Donc pour obtenir le meilleur prix, le temps passé à la recherche doit être réduit en fonction de la périssabilité du produit.

Le système du commissionnaire est donc plutôt incitatif du point de vue des producteurs dans le secteur des produits périssables standards.

Notons que dans cette forme de gouvernance, le producteur est toujours propriétaire des biens échangés et reste donc seul porteur du *risque* sur les gains résiduels.

¹²¹ Dans une étude de cas empirique sur les agences immobilières, les résultats montrent que les agents vendent en moyenne 3 à 7 % plus cher les appartements qui leur appartiennent que ceux pour lesquels ils sont simples agents à la commission, toutes choses égales par ailleurs (Rutherford et al, 2005 ; Levitt et Syverson, 2005). Cependant les agents sont capables d'obtenir un meilleur prix pour leur appartement en propriété dans la mesure où ils attendent en moyenne 3% plus longtemps que lorsqu'ils sont simples agents de transaction. Le temps plus long pour la vente représente l'effort de l'agent pour rechercher l'acheteur le plus offrant, effort qui est trop marginalement récompensé lorsqu'il touche un pourcentage du prix de cet effort.

¹²² Le commissionnaire maximise son utilité telle que : (commission x volume x prix négocié) – (temps passé x coût d'opportunité). Le coût d'opportunité est fonction des volumes de production que le commissionnaire s'est vu confiés.

Forme contractuelle des commissionnaires: accès au marché

Réduit les coûts de contractualisation avec les acheteurs

Rétablissement le pouvoir de marché ex-ante entre le producteur et les acheteurs

Réduit les asymétries d'information avec les acheteurs

Induit certains coûts de contractualisation dans le contrat de mandat

Induit des coûts d'asymétrie d'information avec le producteur (aléa moral sur l'effort de vente)

Laisse supporter le risque seulement par le producteur individuellement

Services agricoles: les intermédiaires jouent souvent le rôle d'intermédiaire de crédit également

3.2. Intermédiation pour la création de valeur ajoutée

La création de valeur ajoutée en agriculture implique soit des investissements pré-récolte, sur les variétés plantées, le type d'intrants, le travail investi ou les investissements dans du matériel ou des structures de production (système d'irrigation, puits, serres...) soit des investissements post-récolte, tels que le tri, l'emballage ou les équipements frigorifiques, par exemple.

3.2.1. *Les formes contractuelles des commissionnaires*

A priori, dans ce système, le producteur a peu d'intérêt à faire des investissements pré-récolte du fait des *asymétries d'information* et donc des coûts d'agence sur l'effort du commissionnaire pour la vente de son produit, décrites précédemment. En effet, dans le cas de produits périssables différenciés à haute valeur ajoutée, il faut consacrer plus de temps de recherche pour la vente de produits différenciés que de produits standards. La convergence des intérêts entre producteur et agent est donc plus complexe que précédemment : le producteur arbitre entre la perte de valeur liée au temps et le gain substantiel qu'il peut gagner à trouver le meilleur acheteur pour un produit différencié. Etant donné que cet arbitrage va à l'encontre des intérêts du commissionnaire qui souhaite vendre le plus vite possible, le producteur n'est pas incité à produire des produits périssables différenciés.

Cependant cette proposition peut être rejetée d'une part, dans le cas où le commissionnaire peut négocier sa commission et d'autre part, dans le cas où il est spécialisé dans la vente de ces produits différenciés.

Premièrement, selon les prédictions théoriques, si l'agent, rémunéré seulement par une commission basée sur les résultats et non négociable en fonction du type de produits, a la possibilité de choisir entre différents produits, il préférera attacher son effort à vendre les produits les plus rentables ou vers les acheteurs les plus faciles. Pour être incitatif, le schéma de rémunération doit proposer des commissions différentes selon les produits (Basu et al., 1985). Le taux de commission sur le montant de la vente doit être plus élevé pour les produits avec une plus forte élasticité (réflétant les quantités vendues à l'effort de vente) (Srinivasan, 1981).

Le commissionnaire peut même être incité à mettre en place des investissements post-récolte lui-même, dans la mesure où il peut négocier le niveau de commission qui le rémunère avec le producteur.

Deuxièmement, au cas où il se serait spécialisé, le commissionnaire n'a pas d'effort supplémentaire à faire pour trouver un acheteur pour ce type de produit, son réseau commercial étant déjà bien établi. Dans ce cas, une coopération ex-ante peut avoir lieu entre le producteur et le commissionnaire : si le commissionnaire arrive à certifier au producteur qu'il a un débouché sans effort pour des produits à haute valeur ajoutée, le producteur est alors incité à réaliser des investissements pré-récolte car il sait que le commissionnaire lui-même est intéressé dans la transaction. En effet le gain du commissionnaire est plus important sur un prix élevé alors que son effort de vente n'augmente pas (voire diminue s'il réduit la concurrence sur le marché). Le producteur doit cependant être sûr de ne pas se trouver dans une situation de hold-up (risque de coûts supérieurs à produire de la qualité pour être vendue un prix standard).

Forme contractuelle des commissionnaires: création de valeur ajoutée

Induit des coûts de contractualisation élevés dans le contrat de mandat (sauf si l'intermédiaire est spécialisé ou s'il peut négocier le montant de la commission)

Induit des coûts de pouvoir de marché ex-post avec les producteurs

Induit des coûts d'asymétrie d'information avec le producteur: aléa moral sur l'effort de vente, empêche la valorisation des produits agricoles par les producteurs

3.2.2. La forme intégrée des coopératives : traditionnelle et nouvelle génération

Lorsque la création de valeur ajoutée est élevée au niveau des investissements pré-récoltes, le producteur peut avoir intérêt à se détourner du système contractuel et à intégrer en aval la fonction de vente. Dans ce cas ci, les coopératives de vente peuvent jouer un rôle incitatif important. Cependant nous avons déjà vu que ce rôle de vente a un coût pour la coopérative, notamment pour dégager une somme suffisante au salaire d'un employé pour la vente. D'autre part la création de valeur ajoutée sur des produits de fournisseurs multiples nécessite des investissements post-récolte au moins pour le tri. Or ces investissements appellent des volumes de production minimum pour bénéficier d'économies d'échelle (Sexton et Iskow, 1988). Les volumes d'activité d'une coopérative qui souhaite investir doivent donc être plus importants. Cependant les bénéfices liés à une taille importante de l'organisation sont contrebalancés par les coûts et les difficultés de la prise de *décision collective* lorsque celle-ci se traduit par une augmentation du nombre de membres. Ceci est particulièrement vrai dans le système coopératif traditionnel défini par la libre entrée des membres et le système de vote égalitaire.

De plus, alors que les bénéfices sont distribués en fonction du niveau d'utilisation de la coopérative par les membres et non en fonction du niveau de la contribution au capital, les coopérateurs devraient avoir tendance à limiter leur propre contribution, pour free-rider¹²³ sur l'investissement des autres membres tout en bénéficiant des avantages comme utilisateur. Ceci conduit à un sous-investissement général des coopérateurs dans la coopérative (Sexton et Iskow, 1988). Ce problème de free-riding interne s'additionne aux problèmes caractéristiques de l'action collective issus de l'hétérogénéité des membres. En premier lieu le problème d'horizon apparaît quand les membres n'ont pas la même perspective dans le temps de leur activité, mais il existe également le problème de portfolio qui apparaît quand les membres divergent dans le niveau d'aversion au risque ce qui les mène à ne pas faire les mêmes choix stratégiques pour leur exploitation.

Forme intégrée des coopératives traditionnelles: création de valeur ajoutée

Induit des coûts de propriété élevés

Induit des problèmes d'action collective sur l'investissement: problème de free-riding

Induit des problèmes de décision collective: hétérogénéité des membres

¹²³ Le free-riding est le comportement d'individus qui bénéficient du résultat des actions des autres, sans contribuer à l'effort nécessaire pour ce résultat.

Or les nouveaux modèles de coopérative tendent à répondre à ces différents obstacles de risque de free-riding et d'hétérogénéité des membres par la mise en place de nouvelles structures de droits de propriété (Cook, 1995). Dans un premier temps ces modèles incluent l'entrée sélective des membres. Par exemple, les coopératives peuvent exiger de leurs membres certains critères tels qu'une taille minimum d'exploitation agricole, la spécialisation de la production, des investissements de production... Ainsi en réduisant l'hétérogénéité des membres par un minimum de critères requis, ceci permet d'augmenter l'investissement individuel dans la coopérative (Cook et Iliopoulos, 2000). Dans un deuxième temps, ces nouvelles générations de coopératives peuvent également adopter un schéma de paiement qui favorise l'amélioration de la qualité et donne des incitations pour l'investissement individuel au niveau de la production. Enfin la délégation d'autorité au gérant de la coopérative devient indispensable pour les décisions opérationnelles concernant l'amélioration de la qualité, la planification de la production, le contrôle technique, le tri et l'emballage collectif ou individualisé. Les coûts liés à la prise de *décision collective* est largement réduit dans ces nouveaux systèmes collectifs.

De plus, le système devenant plus incitatif, les coopératives peuvent accéder à des ressources financières par les banques à meilleurs taux pour leurs membres. Le seul coût de propriété qui n'est pas atténué dans le cas des nouveaux modèles de coopératives est le *risque* porté par les producteurs, d'autant que les ressources financières investies sont souvent plus importantes pour la création de valeur ajoutée et la spécialisation de production.

Forme intégrée des coopératives de nouvelle génération: création de valeur ajoutée

Réduit les coûts de propriété

Réduit le problème de free-riding de la décision collective: sélection des membres

Mais...

Implique une augmentation du risque (même si mutualisé) avec l'augmentation de l'investissement

Concernant la création de valeur ajoutée, ces systèmes de coopératives « nouvelle génération » semblent donc plus adaptées que le système coopératif traditionnel du fait de la réduction des coûts de propriété, et plus incitatives que le système de commissionnaires du fait de la réduction des coûts d'agence.

A la lumière de ce cadre conceptuel, nous allons examiner dans la section suivante les organisations de commercialisation de fruits et légumes frais en Turquie et leurs récentes évolutions. Dans ce contexte particulier, nous aborderons également les éléments explicatifs de la coexistence de ces formes en termes de complémentarité, de substituabilité et interactions mutuelles.

4. Comparaison des modes de gouvernance sur le marché du frais en Turquie

Les résultats sont issus d'enquêtes qualitatives avec un grand nombre d'acteurs de la filière (Annexe 7): centrale d'achat des supermarchés (6), commissionnaires (54), direction des halles de gros (15), dirigeants de coopératives (44) et producteurs (39). Ces enquêtes ont eu lieu dans les régions principales de production maraîchère de Turquie (la région de Marmara, d'Egée, de Méditerranée de l'ouest et de l'est) d'octobre à décembre 2005 et d'avril à juillet 2006. Ces enquêtes ont été complétées par des entretiens auprès des personnes relevant d'institutions gouvernementales locales et nationales (municipalités et ministères) afin de collecter l'ensemble des données et des chiffres sur la répartition des coopératives et des commissionnaires en Turquie.

Les résultats sont exposés sous forme d'une analyse comparée des deux précédentes formes d'organisations présentes en Turquie pour la mise en marché des fruits et légumes frais. Notons cependant quelques spécificités de cette étude de cas. En effet, dans le contexte turc du marché des fruits et légumes, les coûts de transaction sont particulièrement élevés si l'on considère les critères proposés par Williamson: d'une part, les marchés des fruits et légumes implique une spécificité temporelle où le manque d'infrastructures de transport et de stockage en froid augmente l'incertitude liée à la forte volatilité des prix en Turquie (Annexes 13 et 14); d'autre part, les coûts de mesure de la qualité sont également importants du fait du manque de standardisation des produits.

4.1. La domination des commissionnaires pour l'accès au marché du frais

La loi de 1995 (loi 80 décret 552) a eu un impact majeur dans la structuration du marché du frais en Turquie en établissant les commissionnaires comme des intermédiaires obligatoires dans la commercialisation de ces produits. Les commissionnaires sont en charge de faciliter les transactions pour le compte des producteurs en contre partie d'une commission fixée

légalement au plafond de 8% du prix de vente final obtenu par le producteur. Par ailleurs, la création de halles de gros administrées par les autorités publiques permet une large transparence sur les prix établis grâce à la publication journalière des moyennes des prix négociés la veille par les commissionnaires.

Alors que, globalement, l'accès au marché et le *pouvoir de marché* des producteurs vis-à-vis des acheteurs a largement été amélioré grâce à l'intermédiation et le regroupement de l'offre des commissionnaires (selon nos enquêtes, même le marché informel aurait bénéficié d'une amélioration des prix dû à la circulation de l'information et au pouvoir de négociation des commissionnaires), de larges problèmes subsistent dans ce système. D'une part, la répartition des halles de gros n'est pas homogène par rapport aux zones de production. Les halles de gros ne sont pas établies en fonction des zones de production mais en fonction de la démographie des villes qu'elles alimentent. Il existe alors de grandes différences de coûts de transport entre les producteurs en fonction de leur distance aux halles de gros. D'après nos enquêtes nous évaluons à environ 30 kilomètres la distance maximum pour laquelle les producteurs vont vendre eux-mêmes leur production aux halles. Certains producteurs préfèrent alors vendre directement à des marchands « bord champs » plutôt que de se déplacer aux halles éloignées, perdant ainsi une part du bénéfice des halles de gros. Dans les cas les plus isolés ou quand les productions sont assez faibles, l'absence totale de marchands oblige les producteurs à créer leur propre structure collective de collecte des produits pour les expédier aux halles de gros¹²⁴. D'autre part, le nombre de commissionnaires est limité par la loi, ce qui réduit la concurrence entre ces intermédiaires. Sans qu'il y ait une totale collusion entre eux, certains accords implicites sont visibles au fait que la commission est pratiquement toujours fixée à son plafond de 8% pour tous les commissionnaires. Or le coût de l'effort pour le service de vente ne peut être le même selon les régions (répartition des halles de gros et des acheteurs, distance des zones de production...). Aussi l'uniformité de la commission laisse penser que dans la majorité des cas ce n'est pas la concurrence qui fixe son montant mais une sorte de collusion tacite dans le secteur. Les problèmes de *pouvoir de négociation ex-ante* des producteurs n'apparaissent donc plus vis-à-vis des acheteurs mais vis-à-vis des intermédiaires commissionnaires relativement concentrés.

¹²⁴ Nous avons réalisé une étude de cas dans un bassin maraîcher situé à 45 km d'Izmir. Dans un premier village, nous observons que la collecte des produits maraîchers est effectuée par des marchands venus d'Izmir. A l'inverse, dans deux villages voisins, les agriculteurs avec de plus faibles volumes de production n'ont pas attirés les marchands et ont dû s'organiser collectivement pour la collecte et la vente de leurs productions, au travers de coopératives (Lemeilleur et al., 2008).

De plus, la fixation de la commission au plafond légal induit qu'aucun commissionnaire ne va avoir intérêt à réaliser des investissements post-récolte puisque son incitation de rémunération est déjà au maximum. La commission ne peut donc pas servir de signal pour les producteurs afin de discriminer les commissionnaires dans leur activité de promotion de la qualité. Le faible développement des standards de qualité en Turquie, observé par Codron et al. (2004) peut donc s'expliquer par le système de rémunération des commissionnaires et le niveau élevé d'*asymétrie d'information* entre commissionnaires et producteurs.

Depuis peu, on recense cependant un certain nombre de commissionnaires qui commencent à se spécialiser progressivement vers des débouchés spécifiques tels que les supermarchés.

On observe par exemple, quelques entreprises privées à l'extérieur des halles de gros qui procèdent à une activité de classification en fonction de standards privés (notamment pour les supermarchés). Elles appartiennent souvent et illégalement à des gros commissionnaires (la loi interdit aux commissionnaires d'être également des négociants). L'achat et la vente des produits frais par ces commissionnaires leur permettent de capturer toute la valeur ajoutée du produit (et non 8% de cette valeur).

De plus, nous avons vu au chapitre 3, que les commissionnaires tendent d'abord à rentrer dans la filière des supermarchés, avant de mettre en place des investissements spécifiques. En révélant l'information progressive sur ces acheteurs et en connaissant leur approvisionnement prévisionnel, les commissionnaires diminuent leurs coûts de recherche pour vendre des produits à forte valeur ajoutée. Dans ce cas, les producteurs, eux-mêmes, sont incités à réaliser un effort pour améliorer la qualité de leur production dans la mesure où ils savent que le commissionnaire avec qui ils travaillent à un accès facilité aux débouchés spécialisés pour vendre les produits différenciés.

Enfin, au chapitre 4, nous avons montré également que le système de contrat-lié introduisant un chèque est un moyen incitatif pour amener les producteurs à améliorer la production et cultiver différentes variétés. Mais alors ce n'est plus dans le contrat de mandat que l'incitation est observée mais dans un contrat-lié spécifique. Notons que ces contrats-liés induisent généralement une exclusivité de vente et des relations de long terme avec un même commissionnaire induisant pour les producteurs des coûts de changement importants (*pouvoir de marché ex-post* des commissionnaires) au cas où ils ne sont pas satisfaits de l'effort fourni par le commissionnaire pour vendre leur produits. Lors des enquêtes, un grand nombre de producteurs ont souligné l'inefficacité des coopératives de vente du fait des contrats-liés avec

les commissionnaires. Ceux-ci empêchent la participation effective des membres (ils n'apportent pas leur production pour la vente) et bloquent le fonctionnement des coopératives de vente.

4.2. Les difficultés des coopératives villageoises

Selon la loi de 1995, les coopératives peuvent être exemptées du passage par le commissionnaire. La taxe sur la transaction est donc réduite au minimum des 8 % prélevés dans les autres cas par le commissionnaire (Annexe 6). Pour obtenir cette exemption les coopératives doivent se constituer en groupement de plus de 50 producteurs et obtenir le certificat d' « union de producteurs » (UP) délivré par le Ministère de l'industrie et du commerce. Jusqu'en 2005, seules les coopératives villageoises étaient réellement éligibles pour le certificat.

Parmi les coopératives villageoises, on compte les coopératives de développement agricole (CDA) et les coopératives de vente de fruits et légumes frais (CVFLF) toutes statuées par le Ministère de l'Agriculture (Annexes 15 et 16).

Les premières qui préexistaient depuis les années 30 sous forme de coopérative de développement rural ont vu leur statut réexaminé en 1969 par la loi générale sur les coopératives en Turquie. Cette loi tient compte des principes internationaux concernant le statut coopératif. Ces coopératives sont définies administrativement au niveau du village, doivent regrouper au moins 7 membres et un village ne peut avoir plusieurs CDA à la fois. Ces coopératives avaient pour but initial l'achat collectif d'intrants concernant diverses productions. Cependant depuis les années 90, de nouvelles incitations provenant du gouvernement se sont développées pour promouvoir les investissements collectifs (tels que l'irrigation, l'installation de serres ou des hangars de tri et stockage) grâce à l'accès à des emprunts à taux réduits. De plus, le gouvernement soutient la vente collective des produits frais directement aux détaillants grâce à l'exonération du prélèvement par le commissionnaire, sous contrainte d'obtenir le certificat d'union de producteurs. Cependant ces incitations ont eu peu d'effets. En effet parmi les CDA, on compte assez peu de coopératives réellement spécialisées pour une production particulière, notamment dans les fruits et légumes (85 coopératives sur 1704 au total) et donc tentées de réaliser des investissements spécifiques (24 coopératives ont finalement reçu des prêts bancaires pour la construction de serres). Par ailleurs les CDA ne sont éligibles au certificat d'union de producteurs que si elles rassemblent au moins 50 producteurs, ce qui est une exigence difficile à l'échelle du village où les

productions sont diversifiées et où l'on dénombre en moyenne une centaine de producteurs par village. Ainsi aujourd'hui seulement 5 CDA ont obtenu le certificat.

Les coopératives de vente de fruits et légumes frais (CVFLF) régies par le même statut de coopérative que les précédentes sont, elles, plus récentes et datent d'une loi de 1998 du Ministère de l'Agriculture. Elles sont fondées au niveau du village de la même manière que les CDA. La loi autorise ainsi la création d'une nouvelle structure coopérative au sein du village lorsque la CDA déjà existante n'est pas spécialisée dans les fruits et légumes. L'objectif affiché de ces coopératives leur aura peut-être permis d'avoir plus de succès (sur 34 coopératives nouvellement créées, 15 ont obtenu le certificat d'union de producteurs).

Ce sont donc seulement 20 coopératives villageoises au total qui ont obtenu jusqu'ici l'autorisation de bénéficier de l'exonération de la loi de 1995 contre 119 coopératives au total spécialisées dans les fruits et légumes (85 CDA et 34 CVFLF) (Annexe 17). Il n'existe pas de statistiques officielles concernant les parts de marché que peuvent représenter ces coopératives. Une estimation basée sur le nombre de coopératives et le nombre moyen de membres par coopérative fait apparaître que la part des coopératives dans la vente des fruits et légumes frais en Turquie n'atteint pas 1% de la production commercialisée nationale.

La promotion des coopératives villageoises par la loi de 1995 a donc eu peu d'effets sur les structures de gouvernance collectives. En plus d'une loi qui est peu adaptée à l'échelle du village, ces coopératives rencontrent différentes difficultés freinant leur développement. Selon nos enquêtes, il existe en effet une forte méfiance entre les membres des coopératives. Ceci résulte en l'absence d'investissement collectif dans les coopératives. D'autre part les producteurs sont rarement très homogènes et les intérêts divergent parfois quant aux différentes activités de chacun (revenus extérieurs, cultures de céréales, de coton ou élevage plus important que le maraîchage...). Malgré la réduction des coûts de marché par ces structures, ce sont les coûts de prise de *décision collective* qui contraignent très fortement le succès de ces coopératives villageoises. De plus, les aides gouvernementales pour les investissements collectifs sont fortement conditionnées au bon équilibre budgétaire des coopératives, et les coopératives villageoises sans garanties crédibles rencontrent de grandes difficultés pour obtenir des emprunts des banques et fournir des avances de campagne à leurs adhérents. Les coopératives émergent difficilement face aux commissionnaires qui proposent des contrats-liés incitatifs avec exclusivité aux producteurs.

4.3. Les innovations organisationnelles pour les producteurs

Depuis 2005, le Ministère de l'agriculture a mis en place de nouveaux instruments d'appui aux organisations de vente : d'une part une nouvelle législation sur les coopératives de crédit agricole qui leur permet d'intégrer la fonction de vente à leur tour sans passer par le commissionnaire ; d'autre part une nouvelle loi donnant le jour aux Unions de Producteurs Agricole (UPA)¹²⁵ regroupant les producteurs à l'échelle des sous-préfectures.

4.3.1. Les coopératives de crédit agricole libèrent la contrainte financière

Les coopératives de crédit agricole (CCA) ont été mises en place dans les années 30 et ont été pendant longtemps gérées par des fonctionnaires de l'Etat. Elles ont pour but, comme dans de nombreux pays, d'approvisionner les producteurs en intrants subventionnés par l'Etat, et en crédits de campagne (Annexe 15).

L'adhésion est limitée aux membres-utilisateurs et nécessite un titre formel de propriété terrienne dont la surface doit être supérieure à 0,3 hectares. Chaque CCA est définie au niveau du district (environ 10 villages) et doit pouvoir regrouper au moins 30 membres (Annexe 16). Aujourd'hui on dénombre 1964 CCA qui rassemblent en moyenne 750 membres chacune.

Suite à la mise en place des politiques libérales à la fin des années 90, les CCA jusqu'alors liées à l'Etat, ont acquis progressivement une gestion autonome. Les fonctionnaires de l'Etat deviennent alors salariés de ces coopératives. De plus en mai 2005, elles acquièrent le droit d'éligibilité pour le certificat d'Union de Producteurs (UP) et peuvent donc organiser la vente des produits frais pour leurs adhérents.

Un an après le lancement de la loi, ce sont plus de 300 CCA qui obtiennent effectivement le certificat (Annexe 17). Les CCA sont particulièrement bien organisées et les instances nationales de ces coopératives permettent de relayer l'information et la planification des productions entre les différentes coopératives réparties sur le territoire. Ces dernières ont d'ores et déjà pris contact avec les supermarchés pour connaître leur demande et quelques coopératives procèdent déjà à leur fournir quelques tonnes de production.

Les unions qui émergent à l'intérieur des CCA ne concernent pas tous les producteurs. Ces derniers sont choisis par le dirigeant de la coopérative en fonction de leur spécialisation dans les fruits et légumes frais et de leur potentialité à produire en termes de quantité et de qualité. Une fois créées, les Unions planifient leur production et bénéficient des facilités d'accès au

¹²⁵ Les UPA relèvent du Ministère de l'Agriculture et doivent être distinguées des certificats d'Union de Producteurs (UP) octroyé par le Ministère de l'Industrie et du Commerce.

crédit de campagne par la coopérative. Dans leur fonctionnement, il n'existe pas de contrat d'exclusivité entre les membres et l'Union. Ainsi les Unions ne commercialisent que la première qualité laissant les producteurs libres de vendre le reste vers d'autres filières traditionnelles.

Les règles de sélection des adhérents et des produits commercialisés par la coopérative permettent de réduire considérablement les coûts de prise de *décision collective* sur les choix stratégique de l'union. En effet, ces unions rassemblent des membres homogènes en termes de structure de production (spécialisés dans les fruits et légumes frais) et stratégies économiques concernant leur production. Il est donc plus facile de réaliser des investissements collectifs dans ces unions où il existe moins de méfiance quant au free-riding. Par ailleurs les décisions sur les opérations de main courante sont largement déléguées au dirigeant de la coopérative.

Cependant plusieurs problèmes se posent à ce fonctionnement. En premier lieu, les producteurs ont des difficultés pour vendre la seule deuxième qualité aux commissionnaires. Ces derniers font pression pour obtenir des lots de qualité mixte ou de première qualité. Deuxièmement les producteurs sont toujours porteurs du *risque* sur les gains résiduel dans ce mode organisationnel de vente, aussi plus ils engagent d'argent dans cette entreprise, plus ils augmentent leur risque. Ces deux problèmes freinent encore les investissements pré-récoltes ou post-récolte et les améliorations du rendement et de la qualité qui en découlent.

4.3.2. Les unions de producteurs agricoles : l'enjeu des gros producteurs

En janvier 2005, le ministère de l'agriculture promeut une nouvelle forme d'organisation des producteurs au travers des Unions de Producteurs Agricoles (UPA) sur le modèle européen de professionnalisation et de spécialisation des filières. Il s'agit donc d'union professionnelle chargée de promouvoir une production ou un type de production (Annexe 15). Les UPA sont définies à l'échelle de la sous-préfecture (soit une dizaine de districts). Une seule union peut être créée par sous-préfecture pour chaque type de produit. Ces unions doivent regrouper au minimum 16 membres qui peuvent être des personnes physiques ou juridiques et selon les régions concernées (décision sous-préfectorale) doivent rassembler soit un minimum de la production soit un minimum de surfaces cultivées pour le produit en question (Annexe 16). On répertorie aujourd'hui une centaine d'UPA constituées, dont la moitié sont destinées à la promotion des fruits et légumes (Annexe 17).

Lors de la création de cette loi, les UPA n'avaient pas vocation à exercer l'activité de vente. Cependant selon le Ministère de l'Industrie et du Commerce rien ne les empêche si elles rassemblent au minimum 50 producteurs d'obtenir le certificat d'Union de Producteurs leur permettant de vendre sans passer par les halles de gros. Dans un récent décret en cours de révision de ce Ministère concernant les halles de gros, ces UPA sont d'ailleurs citées comme étant éligibles formellement au certificat. Depuis on s'aperçoit que ces UPA sont généralement créées par des gros producteurs spécialisés dans une production et qui ont aisément accès à des ressources financières. Alors que ces derniers étaient jusqu'à présent majoritairement orientés vers l'exportation, ils trouvent ici l'opportunité de s'engager sur le marché national en étant exonérés de la commission des halles de gros.

Cependant, aujourd'hui aucune d'entre-elles n'a obtenu le certificat permettant la vente directe. Deux raisons principales expliquent cette absence : d'une part, les dirigeants de ces nouvelles unions travaillent encore à la définition du fonctionnement et des objectifs de leur unions et d'autre part la règle du seuil minimum sur les volumes ou sur les surfaces allouées au type de production concernée fait peser une contrainte très forte pour ces unions. En effet ces règles impliquent qu'un grand nombre de producteurs soient intégrés aux unions or pour les producteurs dirigeants qui souhaitent promouvoir des investissements dans la qualité des produits, ce règlement a un coût très élevé pour la prise de *décision collective*. Les dirigeants qui ont instauré des règles de sélection à l'adhésion de ces unions sur la taille des exploitations, leurs modes de production et la qualité requise, négocient aujourd'hui au niveau sous-préfectoral la redéfinition de la loi. Là encore pour que ces groupements bénéficient d'un intérêt réel, les initiateurs des Unions cherchent à s'affranchir des coûts de prise de décision collective.

Le développement rapide des Unions de Producteurs au sein des CCA et des UPA contraste fortement avec les difficultés vécues par les coopératives villageoises. Outre le fait que les nouvelles innovations organisationnelles constituées à des échelles supérieures à celle du village surpassent plus aisément les problèmes d'effectif minimum requis pour les Unions de Producteurs, elles ont instauré des instruments organisationnels qui doivent leur permettre une gestion plus efficace et une diminution des coûts de décision collective, adaptés pour la création de valeur ajoutée. Notons cependant que ces instruments impliquent entre autre une sélection drastique des producteurs concernés.

Tableau 17 : Récapitulatif des opportunités et contraintes des formes d’intermédiation sur le marché des fruits et légumes frais en Turquie

	commissionnaires	Coop. traditionnelles	Nouvelles coop.
Accès au marché	++	+	+
Création de valeur ajoutée	--	-	++
<i>Autres services : crédit</i>	+	-	+

D’après ce tableau récapitulatif des formes organisationnelles de vente de fruits et légumes frais en Turquie, on peut conclure que :

- les commissionnaires et les coopératives traditionnelles sont des formes substituables au sens où elles tendent à accomplir les mêmes fonctions d'accès au marché pour les producteurs et à présenter un même handicap désincitatif pour la création de valeur ajoutée des produits. Cependant, dans la réalité, ces formes se complètent dans la mesure où les coopératives traditionnelles émergent principalement quand les halles sont difficilement accessibles. Par ailleurs il existe un jeu d'interactions stratégiques entre ces formes au travers des contrats-liés des commissionnaires qui amènent à des barrières à l'entrée pour d'autres formes de commercialisation telle que les coopératives¹²⁶.
- Enfin, les nouvelles formes de coopératives sont complémentaires des commissionnaires ou des coopératives traditionnelles au sens où elles se spécialisent dans la création et captation de valeur ajoutée des produits que les autres formes ne peuvent assumer. Les autres formes servent alors à commercialiser les produits de seconde qualité. Elles répondent cependant à une certaine catégorie de producteurs dans la mesure où leur fonctionnement induit une sélection des membres en fonction de la capacité d’investissement dans le système de production.

¹²⁶ Dans notre étude de cas près d’Izmir, nous montrons également que les coopératives peuvent également empêcher l’arrivée des systèmes d’agents de commissionnaire dans les villages en voie de spécialisation au travers de contrat d’exclusivité avec les membres de la coopérative (Lemeilleur et al., 2008).

5. Discussion et conclusion

Les théories néo-institutionnelles justifient la mise en place de structures de gouvernance pour coordonner les échanges lorsque les coûts de transaction sont trop élevés sur le marché. Mais cette littérature s'intéresse peu à l'analyse comparée de différentes formes de gouvernance. Dans ce chapitre nous avons tenté d'expliciter les coûts internes de deux formes particulières de gouvernance, la gouvernance de la coopérative d'une part et la gouvernance du contrat individuel des commissionnaires d'autre part.

La Turquie se révèle un cas d'étude intéressant dans cette perspective. Depuis la loi de 1995 sur les halles de gros, l'Etat turc soutient dans le même temps le système de vente à la commission pour la mise en marché des fruits et légumes frais des petits producteurs ainsi que la forme coopérative de vente. Nous apportons ici une analyse comparative des coûts internes à ces modes d'organisation qui ont émergé par l'intervention étatique.

Pour analyser ces coûts nous prenons appui d'une part sur le cadre conceptuel que nous avons élaboré en nous inspirant fortement de Hansmann (1996), tenant compte des coûts de propriété (pour la coopérative) et des coûts de contractualisation (pour le commissionnaire) ; et d'autre part sur les résultats d'un travail d'enquête réalisé en 2005 et 2006 dans les principales régions de production de fruits et légumes en Turquie.

Les résultats des enquêtes sont exposés sous forme d'une analyse comparée d'opportunités et de contraintes que présentent les options « coopératives » ou « commissionnaire » pour les producteurs dont l'objectif est l'accès au marché et la captation de valeur ajoutée.

Nous avons montré dans ce contexte, que les coûts élevés de prise de décision collective sont un frein dans le développement du rôle des coopératives sur le marché du frais, alors même qu'elles sont soutenues par le gouvernement.

A l'inverse le système du commissionnaire également appuyé par l'Etat, apparaît comme un système incitatif pour la mise en marché des produits frais des petits producteurs. Cependant ce système n'a pas le même impact s'il s'agit de produits standards ou de produits différenciés à haute valeur ajoutée. En effet les intérêts entre le producteur et le commissionnaire divergent en partie sur l'effort à fournir pour une vente optimale (le commissionnaire cherche le meilleur acheteur dans un délai le plus rapide possible alors que le producteur cherche le meilleur acheteur et arbitre entre délai de recherche de vente et la périssabilité du produit).

Le système du commissionnaire largement dominant sur le marché du frais en Turquie (les coopératives ne représentent qu'à peine 1% des volumes totaux vendus) pourrait être à l'origine de la faible segmentation et valorisation de la qualité dans le circuit des fruits et

légumes. Ainsi ce sont encore les supermarchés qui réalisent eux-mêmes une grande part des investissements post-récolte pour valoriser les produits (Dans les enquêtes, les supermarchés se plaignent de devoir trier eux-mêmes 70% de leur approvisionnement).

Enfin nous avons vu que pour parer ce problème de qualité, les innovations organisationnelles des nouvelles coopératives pourraient bien devenir de nouvelles pistes : d'une part pour l'accès au marché et d'autre part et surtout pour la valorisation des produits et captation de primes de qualité pour les producteurs.

Les résultats penchent donc pour une substituabilité entre commissionnaires et coopératives traditionnelles. Les dernières émergent généralement dans des situations particulières d'éloignement des producteurs, mais tendent de la même manière que les commissionnaires à ne donner qu'un accès au marché sans pouvoir inciter à la création de valeur ajoutée. Par ailleurs, il existe des interactions stratégiques de barrières à l'entrée entre ces formes, notamment avec les contrats-liés qui caractérisent les contrats des commissionnaires mais également dans certains cas, du fait de contrat d'exclusivité entre les membres et leurs coopératives. En revanche les nouvelles coopératives s'affichent comme des formes complémentaires aux deux autres, dans la mesure où ce sont les seules qui portent la promotion de la valeur ajoutée et laissent aux autres formes la commercialisation des produits de plus basse qualité. Néanmoins nous avons montré que ces innovations organisationnelles doivent réduire leurs coûts de prise de décision collective en sélectionnant en amont les adhérents les plus productifs et ayant accès à des ressources (terre, crédit...). Ainsi ces formes sont également complémentaires parce qu'elles ne s'adressent pas aux mêmes catégories de producteurs que les coopératives traditionnelles ou les commissionnaires. Si ce processus de sélection compétitif a eu lieu d'une manière ou d'une autre dans de nombreux pays pour améliorer l'efficacité de l'agriculture, ce processus peut avoir des coûts sociaux importants dans les pays émergents. En effet, les fortes croissances économiques de ces pays sont souvent vecteurs d'une segmentation de la population. L'exode rural brutal qui suit la spécialisation de l'agriculture amène les populations rurales moins qualifiées vers les quartiers pauvres des villes. Or l'agriculture est dans de nombreux pays en transition un tampon au chômage qui permet d'amortir les chocs économiques.

L'Etat turc fait donc face à une question cruciale de choix public lorsqu'il décide de promouvoir certaines formes d'intermédiation. Il concilie actuellement la promotion des commissionnaires et des coopératives traditionnelles pour le soutien aux petits producteurs et

la promotion de nouvelles formes de coopératives pour le soutien au secteur d'activité agricole vers une modernisation et spécialisation qui est source de revenus important pour l'Etat turc. Cependant cet équilibre semble précaire, du fait des tensions grandissantes entre les acteurs de la filière, et pose la question de l'évolution de ce système de régulation. Nous reviendrons sur cette discussion en conclusion générale de la thèse.

CONCLUSION GENERALE

1. Objectifs de la recherche

L'objectif de cette recherche était de mieux appréhender les pratiques et mécanismes contractuels des intermédiaires dans les contextes de restructuration des marchés de produits frais des pays émergents. En effet, dans ces pays marqués par l'essor rapide des supermarchés depuis les politiques de libéralisation, les nombreux petits producteurs locaux de produits frais requièrent des formes d'organisation intermédiaire pour regrouper l'offre et accéder à une demande de plus en plus exigeante (volumes, variétés, qualité, homogénéité...). Les intermédiaires deviennent un lien primordial pour organiser la coordination entre l'amont et l'aval de la filière. Cependant en l'absence de contrats formels et dans un contexte d'environnement incertain, nous cherchons à comprendre comment les intermédiaires établissent leurs coordinations pour répondre à ces nouveaux enjeux.

...Empiriques

Nous appliquons cette problématique à la Turquie, où les autorités publiques ont un impact majeur dans la structuration des intermédiaires de marché. En effet depuis 1995 une loi impose que tous les produits frais destinés à la commercialisation nationale transitent par des halles de gros où des commissionnaires sont chargés de réaliser les transactions entre les vendeurs et les acheteurs. Cette particularité de l'intervention publique dans la régulation du marché apporte un regard intéressant sur les coordinations mises en place par les intermédiaires dans un contexte de restructuration de la distribution alimentaire par les supermarchés.

...Théoriques

Sur le plan théorique, nous avons cherché à explorer et tester les récents développements théoriques de la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) et plus particulièrement des théories des contrats, dans l'analyse des coordinations informelles en environnement incertain.

La NEI qui tend à expliquer les défaillances de marché ainsi que les mécanismes de résolution des comportements opportunistes des agents en information imparfaite et asymétrique, nous a donc semblé une porte d'entrée théorique pertinente pour notre analyse.

Les théories des contrats focalisent sur les choix de structure de gouvernance et de mécanismes contractuels pour expliquer la résolution des problèmes de hold-up, d'aléa moral mais également pour analyser les coûts de contractualisation et d'intégration. A partir des propositions issues de cette littérature, nous avons pu formuler des hypothèses et une grille d'analyse pour répondre à nos questions de recherche.

2. Synthèse de la recherche

En Turquie, les supermarchés ont rapidement pénétré le secteur de la distribution alimentaire et représentent aujourd'hui 45 à 50% des parts de marchés alimentaires nationales. Poussée initialement par les autorités publiques qui dès les années 1950 interviennent pour promouvoir l'installation de ces nouvelles formes de distribution, l'expansion des supermarchés n'est réellement apparue qu'à partir des années 1980 avec les politiques de privatisation puis s'est renforcée dans les années 1990 avec l'arrivée des investissements directs étrangers suite à la libéralisation des marchés. L'enjeu actuel des supermarchés se tourne vers la distribution des fruits et légumes frais encore en retrait par rapport aux parts de marché totales (15 à 20%) et qui sont pourtant à la base de la consommation alimentaire (20% du budget alimentaire des ménages).

Or dans ce secteur, les supermarchés font face à des difficultés dans la mise en place de systèmes d'approvisionnement hors marché. Alors que les gros producteurs restent orientés vers le secteur de l'exportation (pour des raisons économiques et fiscales), les supermarchés doivent s'approvisionner auprès de multiples petits producteurs pour qui l'horticulture est devenue une opportunité de revenu grâce à sa forte productivité de la terre.

Les intermédiaires de marché peuvent alors avoir un rôle majeur pour faciliter la coordination entre une offre atomisée et une demande de plus en plus concentrée et spécifique.

Cependant en Turquie, ce secteur d'activité est fortement régulé au travers de la loi des halles de 1995 qui impose le passage par des commissionnaires à statut public dans les halles de gros pour la commercialisation nationale des fruits et légumes frais, avec une exception notable pour les organisations de producteurs. Etant donné que le système commissionnaire est largement dominant dans l'intermédiation du marché des fruits et légumes frais, c'est par leur

intermédiaire que les supermarchés s'approvisionnent. Cette structuration particulière de l'intermédiation des produits frais en Turquie nous conduit à trois questions de recherche.

Les questions

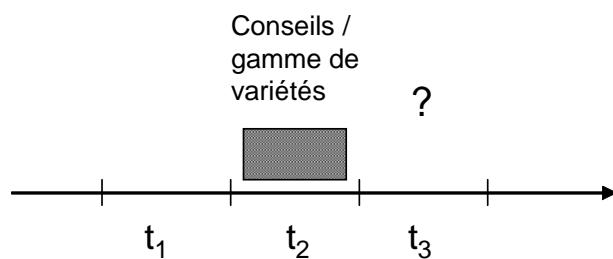
- (1) quels sont les mécanismes de contrôle et d'exécution contractuels qui permettent aux commissionnaires de se prémunir contre le risque de hold-up lorsqu'ils adoptent des pratiques spécifiques aux supermarchés, dans un environnement incertain ?
- (2) le système particulier du contrat-lié tripartite avec chèque est-il un moyen pour résoudre le problème d'aléa moral des producteurs sur l'utilisation crédit offert par le commissionnaire ? et quels sont les déterminants de l'adoption de ce type de contrat?
- (3) quelles sont les opportunités et les contraintes du système d'intermédiation par les commissionnaires et par les coopératives de vente pour les producteurs de fruits et légumes frais, deux alternatives organisationnelles de commercialisation des produits frais soutenues par l'Etat en Turquie? et quelles sont les raisons de leur coexistence?

La méthode

Une phase exploratoire d'enquêtes a permis de positionner la problématique en fonction du contexte turc et de construire les questions de recherche empiriques de cette thèse. Ensuite, des enquêtes qualitatives ont été réalisées auprès des acteurs des filières de commercialisation des fruits et légumes frais concernés par notre problématique. L'analyse descriptive de l'ensemble des résultats d'enquêtes est complétée par la collecte de données secondaires. Enfin des enquêtes quantitatives ont été réalisées auprès d'une part de commissionnaires (205) et d'autre part de producteurs (400) aboutissant à deux bases de données qui nous ont permis de tester économétriquement les hypothèses de recherche dans les chapitres 3 et 4.

Résultats de la recherche

Premièrement, nous cherchons à comprendre pourquoi et comment certains commissionnaires investissent dans des pratiques spécifiques¹²⁷ hors contrat¹²⁸ et en environnement incertain (chapitre 3). Selon les récents développements de la littérature sur les contrats, nous posons l'hypothèse que cette forme extrême du problème de hold-up peut être résolue (ou tout au moins améliorée) par décision séquentielle des investissements de la partie qui investit, du fait de la révélation d'information mutuelle par les parties au cours de transactions répétées. Grâce à un modèle probit avec sélection testant l'adoption de pratiques spécifiques par les commissionnaires, nous montrons que la probabilité de mettre en place des pratiques spécifiques augmente avec le temps d'insertion des commissionnaires dans la filière des supermarchés. Nous avons donc un effort « retardé » dans le processus de spécialisation des intermédiaires vers cette filière en l'absence de contrat formel et dans un contexte d'environnement incertain.



Mise en place de pratiques spécifiques aux supermarchés par les commissionnaires hors contrat: investissements retardés

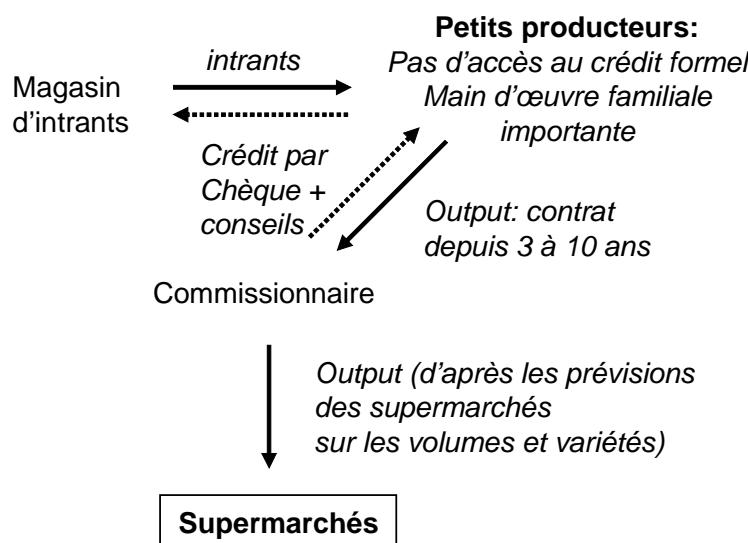
Dans ce modèle, nous avons pu introduire la décision de mettre en place des investissements spécifiques comme une variable endogène, contrairement à un grand nombre de travaux empiriques qui testent les propositions de la théorie des coûts de transaction. Cependant, il n'a pas été possible de tester l'investissement graduel par les commissionnaires, du fait de l'insuffisance des données sur les autres types d'investissements spécifiques.

¹²⁷ Nous posons ici le cas d'investissement en pratiques spécifiques et non en actifs spécifiques comme il est généralement étudié dans la littérature. Les pratiques spécifiques sont définies comme les « efforts » qu'une partie va mettre en place pour pouvoir adapter ses produits à la demande spécifique de son acheteur. Le problème de hold-up est alors de court terme, puisqu'il se limite au temps durant lequel les résultats de cet effort sont échangés. Ensuite la partie qui a réalisé un effort particulier pourra redéployer son effort vers un autre marché avec un coût assez faible.

¹²⁸ « hors contrat » au sens où le contrat est informel et il n'y a pas de tierce partie pour faire exécuter l'engagement des deux parties.



Deuxièmement, nous nous intéressons aux mécanismes de contrôle du risque d'aléa moral des fournisseurs mis en place par les commissionnaires dans les contrats-liés (offre de crédit de campagne contre promesse de vente sur la récolte), pour obtenir des approvisionnements réguliers voire spécifiques (chapitre 4). Nous étudions pour cela, un système original de contrats-liés tripartites avec chèque en Turquie. L'analyse descriptive de cette forme de coordination montre d'une part qu'un meilleur contrôle de l'aléa moral peut permettre d'exécuter les termes du contrat et d'autre part que ce système peut libérer la contrainte de liquidité des commissionnaires (délais de paiements de trois mois pour les exportateurs et supermarchés). Nous tentons ensuite de comprendre pour quelles raisons, ce système n'est pas généralisé. D'après la base de données des commissionnaires, les résultats statistiques montrent que l'utilisation des chèques qui caractérise le contrat-lié tripartite permet avant tout de complexifier et d'engager des modes de coordination plus étendus avec les producteurs (en plus du crédit, le commissionnaire donne des recommandations sur la production et sur les variétés), notamment lorsque les commissionnaires s'engagent à répondre aux exigences d'approvisionnement des supermarchés. Par ailleurs, au travers d'un modèle économétrique probit simple sur la base de données des producteurs, nous testons des variables susceptibles d'expliquer la probabilité de recevoir un chèque pour les producteurs dans le contrat-lié. Nous montrons alors que la mise en place de ces nouveaux systèmes contractuels dépend également du jeu de négociation entre les commissionnaires et leurs fournisseurs. En effet le système du chèque est contraignant pour les producteurs dans la mesure où ils doivent nécessairement dépenser l'ensemble de cette avance de campagne dans un seul magasin d'intrants. Parmi les facteurs déterminants du pouvoir de négociation des producteurs pour pouvoir refuser le crédit par chèque, l'accès au crédit par la banque est essentiel.



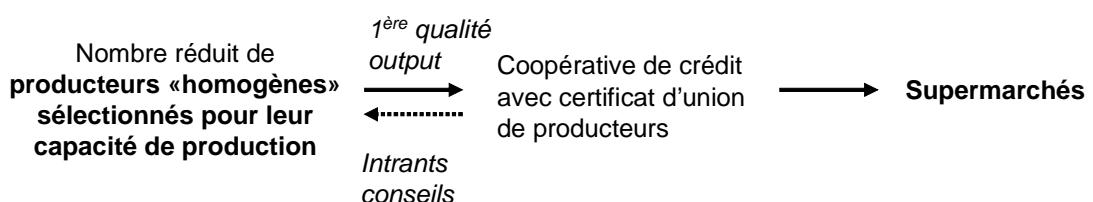
Nous n'avons pas pu vérifier que les tomates livrées aux supermarchés par les commissionnaires proviennent des productions amenées par les producteurs engagés dans les contrats liés tripartites. Cependant ces résultats tendent à suggérer que les petits producteurs engagés par le contrat-liés tripartites avec chèque pourraient être indirectement des fournisseurs privilégiés des supermarchés. Ceci est également observé dans d'autres pays émergents comme la Chine ou la Roumanie lorsque la restructuration du marché par la grande distribution est encore très peu perçue par les acteurs des filières (Vorley et al., 2007 ; Reardon et Huang, 2008).

Troisièmement, nous apportons un éclairage sur les opportunités et contraintes pour les producteurs de fruits et légumes frais, de deux formes d'intermédiation présentes en Turquie : les commissionnaires d'une part et les coopératives d'autre part (chapitre 5). Pour cela, nous avons construit un cadre d'analyse comparatif nous permettant de clarifier et comparer les différents coûts existants entre une forme intégrée collective et une forme contractuelle d'intermédiation individuelle. Nous appliquons ensuite ce cadre d'analyse à notre cas d'étude en Turquie afin de faire émerger les opportunités et contraintes de chacune des formes d'intermédiation pour les producteurs. Nous montrons que le système des commissionnaires permet aux producteurs l'accès au marché en réduisant les pouvoirs de marché des acheteurs. Cependant, ce système marqué par l'asymétrie d'information (aléa moral sur l'effort du commissionnaire) est souvent peu encourageant pour la production de produits à valeur ajoutée, dans la mesure où le producteur sait que le commissionnaire est peu incité à réaliser un effort supplémentaire pour la vente de produits différenciés puisqu'il est rémunéré marginalement sur cet effort et par un taux de commission fixe. Le producteur n'a intérêt à investir dans une production spécifique que s'il travaille avec un commissionnaire déjà engagé auprès des supermarchés et dont il sait que la productivité de l'effort de vente vers ces débouchés est élevé. Ce type de commissionnaire apparaît progressivement en Turquie. Par ailleurs, les commissionnaires transforment souvent leur contrat de mandat en contrat-lié permettant l'accès au crédit pour les petits producteurs. Selon le pouvoir de négociation des producteurs, les commissionnaires peuvent plus ou moins leur imposer de réaliser des productions spécifiques s'ils sont engagés dans la filière des supermarchés (d'après les résultats du chapitre 4). Nous n'avons cependant pas mesuré l'impact de ce système sur le revenu des producteurs et donc sur la captation de la valeur ajoutée créée par ces producteurs. On remarque cependant que dans de nombreux cas, les contrats-liés deviennent des barrières à l'entrée à d'autres formes d'intermédiation. Les coopératives traditionnelles sont également

un moyen d'accès au marché pour les producteurs, réduisant le pouvoir de marché des acheteurs et les asymétries d'information interne à l'organisation. Cependant les règles traditionnelles de fonctionnement des coopératives (libre entrée des membres et vote égalitaire) n'encouragent pas la création de valeur ajoutée du fait des problèmes d'hétérogénéité des membres et du risque de free-riding. C'est au travers des nouvelles formes coopératives que les solutions incitatives de création de valeur ajoutée émergent grâce à des règles de sélection visant à recruter des producteurs de taille homogène et ayant les mêmes objectifs économiques.

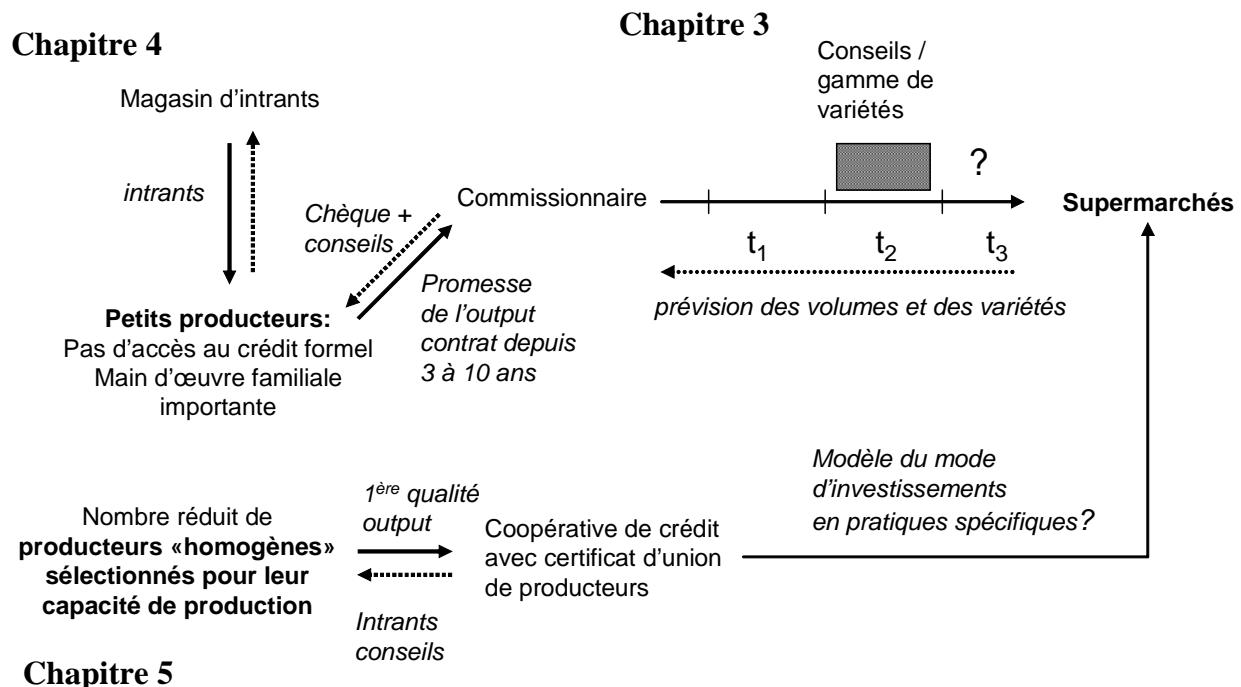
	commissionnaires	Coop. traditionnelles	Nouvelles coop.
Accès au marché	++	+	+
Captation de valeur ajoutée	--	-	++
<i>Autres services : crédit</i>	+	-	+

Les commissionnaires et les coopératives traditionnelles apparaissent comme des formes substituables dans la mesure où elles réalisent la même fonction d'accès au marché pour les producteurs mais ne sont pas incitatives pour la création de valeur ajoutée. Par ailleurs, l'offre de services agricoles pour les producteurs, tels que le crédit de campagne au travers des contrats-liés, permet aux commissionnaires de créer des barrières à l'entrée et d'empêcher les producteurs de s'orienter vers des formes collectives de mise en marché. Enfin, les coopératives « nouvelles générations » apparaissent comme une forme complémentaire dans la mesure où elles sont incitatives pour la vente des produits à valeur ajoutée. Néanmoins nous avons montré que ces innovations organisationnelles doivent réduire leurs coûts de prise de décision collective en sélectionnant en amont les adhérents les plus productifs et ayant accès à des ressources (terre, crédit...). Quand les deux premières formes ont le privilège de ne pas discriminer les producteurs dans l'accès aux marchés, les innovations organisationnelles incitatives pour la création de valeur ajoutée et donc pour la participation à la filière des supermarchés, sont, elles, principalement orientées vers des producteurs à forte capacité d'investissement.



Bilan: les circuits de mise en marché pour la grande distribution

L'ensemble des résultats de notre recherche nous permet de proposer une structuration simplifiée de deux modes de coordination des intermédiaires pour l'approvisionnement des supermarchés en fruits et légumes frais en Turquie, dans le schéma ci-dessous :



Il faut cependant prendre avec précaution cette structuration globale des résultats dans la mesure où chaque élément correspond à une méthode d'analyse spécifique (différentes approches quantitative et qualitatives, différents modèles, différentes bases de données...).

Par ailleurs, ces deux modes d'approvisionnement en fruits et légumes frais des supermarchés qui ont été analysés dans cette thèse ne doivent pas nous faire oublier le fait que l'approvisionnement peut se faire également directement auprès de quelques grandes exploitations en payant une taxe aux halles de 15%, ainsi qu'auprès de commissionnaires qui se spécialisent vers ces débouchés dans le temps et incitent donc les fournisseurs les plus performants à réaliser un effort spécifique aux supermarchés. Parmi ces fournisseurs, il existe un grand nombre de marchands qui regroupent l'offre des producteurs et la vendent aux commissionnaires. Même si ce circuit est illégal selon la loi, il est souvent toléré, notamment dans les grandes halles éloignées des zones de production.

3. Limites du travail de recherche et perspectives

Une des limites importantes de ce travail est liée aux difficultés de collecte des données sur le terrain.

En premier lieu, l'enquête quantitative auprès des commissionnaires n'a pas permis d'étudier les différentes classes d'investissements spécifiques en termes de tri spécifique et d'emballage et leur date d'installation. Ceci peut s'expliquer par différentes raisons : la spécialisation des commissionnaires n'est pas assez avancée et ces activités sont jugées illégales au regard de la loi des halles, ce qui a pu créer des réticences dans les réponses des enquêtés face aux enquêteurs (même si dans les enquêtes qualitatives, ces questions ne sont pas apparues problématiques).

Par ailleurs, dans ce travail, nous faisons face aux problèmes récurrents de mesure de la spécificité des actifs pour tester empiriquement les propositions de la théorie des coûts de transaction (Masten, 1995). Deux problèmes émergent concernant la mesure des actifs spécifiques : le degré de spécificité et le coût engendré par cette spécificité. Concernant notre variable de pratique spécifique sur l'assemblage d'une gamme de variété et les recommandations aux producteurs pour leur production, le degré de spécificité peut apparaître faible au sens où :

- Si le supermarché n'achète pas ses produits, le commissionnaire pourra tout de même les vendre sur les autres marchés, et la perte du gain lié à l'effort du commissionnaire pour répondre à cette exigence exclusive des supermarchés, reste limitée.
- Si le supermarché renégocie le prix de la marchandise trois mois après la livraison, le hold-up n'a pas un coût extrêmement élevé, comparé à d'autres types d'investissements.
- De plus, nous avons souligné que le risque de hold-up est de court terme, l'effort du commissionnaire est concentré sur une campagne de production (6 mois pour une culture à deux cycles et 12 mois pour une culture à un cycle), le commissionnaire peut redéployer son effort vers d'autres activités à la campagne suivante.

Par ailleurs nous ne tenons pas compte de la taille de cet effort, au sens où on ne sait pas à combien de ses fournisseurs le commissionnaire fait des recommandations, ni les volumes concernés par la gamme de variétés de tomates et ce pour des raisons liées à la mise en place de l'enquête exclusivement.

En ne s'intéressant qu'à une pratique spécifique appréciée par une variable dichotomique 0 ou 1, nous avons finalement éludé le problème de mesure. Les résultats de notre test

économétrique, bien qu'en cohérence avec les résultats qualitatifs, sont donc limités et ne soulignent qu'un processus de décision séquentiel.

Dans une hypothèse de test de l'investissement graduel, la question de la mesure deviendrait essentielle, puisqu'elle nécessite la création d'une variable continue ou discrète ordonnée. Par exemple, une chaîne de tri et une usine d'emballage peuvent d'une part être plus ou moins spécifiques aux supermarchés et redéployables plus ou moins rapidement (achat de machine de classification ou appel à de la main d'œuvre saisonnière) et d'autre part avoir des coûts d'investissement plus ou moins importants (taille de l'entreprise). La constitution de la variable continue ou discrète reflétant le niveau d'investissements spécifiques devient difficile à concevoir mais nécessaire pour tester le « gradualisme » des investissements.

Malgré ces différentes limites, nous pensons que nos résultats montrent néanmoins un effort retardé des grossistes spécialisés pour la vente de produits spécifiques aux supermarchés. Nous pensons qu'en améliorant certains aspects de la mesure des pratiques spécifiques, la continuité de travaux de recherche sur la séquentialité des décisions et sur l'investissement graduel reste pertinente pour mieux appréhender les dynamiques contractuelles dans des contextes de forte incertitude tels que ceux des pays en développement. Par ailleurs, il faudra tenir compte du niveau de maturité du marché et donc de l'importance du nombre de grossistes spécialisés afin que les propositions soient testables. Dans le cas de la Turquie, il semble que cela soit encore relativement tôt pour pouvoir mesurer ces effets.

Parmi les limites de ce travail, la difficulté à mettre en place des enquêtes quantitatives sur le terrain n'a pas permis de faire concorder l'échantillonnage des producteurs et celui des commissionnaires. En réalité de nombreuses informations sur les débouchés de vente étaient attendues depuis l'enquête auprès des producteurs. Or la confrontation des réponses sur un échantillon de producteurs et de commissionnaires concernant l'acheteur aval, révèle un profond décalage entre ce que pensent les producteurs et ce que font les commissionnaires (Bignebat, et al., 2007):

Question “Vendez-vous (Votre commissionnaire, vend-il) aux supermarchés?”

		Réponses des commissionnaires		
Réponses des producteurs		Oui	Non	
	Oui	3	4	7 (15%)
	Non	15	23	38 (85%)
Total		18 (40%)	27 (60%)	45

Les réponses des producteurs concernant les débouchés aval de leur marchandise (c'est à dire où leur commissionnaire vend leur production) n'ont pas pu être prises en compte, car elles semblent sous-estimer fortement la filière supermarchés dans les halles de gros. Ceci révèle bien que la restructuration du marché a peu d'impact au niveau des producteurs, la segmentation du marché a surtout lieu au niveau des commissionnaires. Les données sur les commissionnaires sont donc indispensables pour tenir compte de l'ensemble de la filière. Or l'appariement des bases donne un très faible nombre d'observations complètes. Cela implique un traitement séparé de l'analyse des contrats-liés entre producteurs et commissionnaires. Ceci est une limite importante de ce travail, car il ne permet pas de conclure entre le poids des facteurs de détermination aval ou amont dans la mise en place des avances par chèque des contrats-liés.

Enfin nous devons également considérer une limite liée à la simplification dans la caractérisation de la filière de vente de fruits et légumes frais en focalisant notre étude sur les principaux acteurs que sont les producteurs, les commissionnaires et les acheteurs. Nous n'avons pas approfondi l'étude sur les marchands qui achètent « bord champs » qui restent nombreux en Turquie. Ces intermédiaires *marketmakers* (ils achètent les produits pour les revendre), n'engendrent pas les mêmes problèmes de coordination que les commissionnaires pour les producteurs. Le problème ne provient plus d'une asymétrie d'information entre les parties dans le contrat de mandat (risque d'aléa moral sur l'effort du commissionnaire...) mais d'une information imparfaite sur le marché. L'analyse comparative de cet autre système d'intermédiation dans le marché des fruits et légumes frais en Turquie pourrait faire partie de recherche future.

De la même manière, pour approfondir notre analyse comparative, il serait intéressant de regarder l'évolution des coopératives de « nouvelle génération », pour savoir si elles répondent finalement aux enjeux de la restructuration des marchés. Dans le schéma bilan de la thèse, nous avons souligné le fait que nous n'avons pas d'information concernant le processus de mise en place des investissements spécifiques par ces coopératives. Il serait également intéressant de tester la séquentialité des décisions d'investissements pour ces acteurs dans la mesure où ils font face également à un risque de hold-up sur leurs investissements spécifiques par les supermarchés. Dans le cas des coopératives de crédit qui ont créé des Unions de Producteurs, le risque de hold-up pourrait cependant être quelque peu différent de celui des commissionnaires. En effet lorsque nous avons visité la coopérative de Tasagil qui est la plus avancée dans ses relations avec les supermarchés (elle vend la production de ses adhérents à

Migros et *Metro*) deux éléments clés ont été relevés : d'une part, la centrale d'achat de *Metro* a formé, pendant plusieurs jours, deux techniciens de la coopérative pour le tri des produits en fonction des standards privés de *Métro*, et ceci avant même que la coopérative ait investi dans sa chaîne de tri; d'autre part, le conglomérat *Koç* (auquel appartient *Migros*) a un contrat de vente de carburant (au travers de la marque *Opet*), avec l'ensemble des coopératives de crédit qui sont les principaux distributeurs de carburant pour les producteurs en Turquie. Ce contrat représente environ 50% des ventes de carburant pour *Koç*. Ceci confère aux coopératives de crédit comme celle de *Tasagil*, (au travers de l'Union Nationale des Coopératives de Crédit qui encourage ces initiatives de vente) une menace crédible par l'arrêt des achats de carburant vendu par *Koç*, dans le cas où *Migros* renégocierait les prix de vente des produits spécifiques fournis par la coopérative. Ces deux processus de contractualisation peuvent être analysés au travers du phénomène de « transfert d'investissement » ou du phénomène d'« otage », développés par la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1983 ; Klein, 1980) et par la théorie des contrats incomplets (Aghion et al., 1994 ; Dearden et Klotz, 1996 ; De Fraja, 1999) comme solution au risque de hold-up. Quand le processus de vente et de spécialisation des coopératives de crédit sera plus avancé, il sera donc intéressant de regarder de plus près ces solutions. Ceci peut effectivement avoir des implications dans les dynamiques de développement des pays émergents.

4. Les implications de cette recherche en termes de politiques publiques

Le cas d'étude de la Turquie apporte un regard intéressant d'une part sur les modes de coordination des intermédiaires dans des environnements incertains et, d'autre part, sur les implications des politiques publiques de régulation de marché. En effet, la Turquie présente les caractéristiques communes aux pays émergents en termes de croissance rapide des supermarchés face à une agriculture traditionnelle, mais se caractérise aussi par une régulation forte des marchés de gros, peu commune dans ces pays.

Ainsi, alors que la littérature en économie du développement pointe l'émergence d'intermédiaires spécialisés/dédiés aux supermarchés dans le cadre de la restructuration des marchés, cette dynamique de spécialisation apparaît, en Turquie, fortement ralentie. Les résultats de cette recherche semblent nous en donner quelques raisons:

- d'une part le caractère obligatoire des commissionnaires, qui restent en nombre limité, induit un jeu concurrentiel plus réduit, et donc peu incitatif à la différenciation
- d'autre part, le schéma de rémunération de ces intermédiaires encourage peu la valorisation de produits différenciés (chapitre 5). La rémunération au pourcentage d'un intermédiaire-commissionnaire est moins incitative à l'effort que celle à la marge d'un intermédiaire-marchant.
- enfin, en l'absence d'exécution des contrats par une tierce partie, les mécanismes d'exécution de contrats informels impliquant des pratiques spécifiques semblent passer par des investissements « retardés » dans le temps (chapitre 3)

Dans ce contexte, où la place des intermédiaires est prédominante dans la restructuration des filières, la transformation des filières n'atteint pas ou peu les producteurs qui vendent sur le marché national. Le nœud de la restructuration reste donc figé entre les mains des intermédiaires.

Nous avons cependant remarqué que ce système a l'avantage de regrouper une offre très atomisée pour les acheteurs aval de la filière, mais également d'améliorer le pouvoir de négociation des producteurs face à ces acheteurs, de leur fournir des services tel que le crédit, de supporter eux-mêmes les délais de paiement des acheteurs modernes et enfin de ne pas discriminer les producteurs vers une segmentation parfois coûteuse socialement (l'exclusion des petits producteurs des marchés amènent parfois à de brusques exodes ruraux). Ainsi il permet certainement d'atténuer le choc exogène que représente l'arrivée des supermarchés dans le secteur de la distribution alimentaire.

Cet accès facilité au marché a pour contrepartie d'être très peu incitatif vers la production de produits agricoles à valeur ajoutée. Le système des commissionnaires tel qu'il est actuellement, ne semble donc pas répondre à un certain nombre d'enjeux concernant la restructuration des filières.

L'un des problèmes majeurs semble provenir du manque de concurrence entre les commissionnaires. On peut penser que la transition vers un marché plus concurrentiel (par exemple par l'augmentation du nombre de halles de gros et du nombre de licences de commissionnaires ou par le relâchement de l'obligation du passage par les commissionnaires...), pourrait permettre d'aboutir à un marché segmenté présentant des standards de qualité plus élaborés. Ceci semble d'autant plus nécessaire que les supermarchés

tendent à ne plus être les seuls demandeurs d'une segmentation du marché pour les produits frais. Les marchés traditionnels de rue seraient également en quête d'une segmentation horizontale plus forte de leurs produits face à des consommateurs de plus en plus sensibilisés aux critères de qualité commerciale et sanitaire¹²⁹. D'après Oskam et al., (2004), le risque le plus prégnant si le secteur agricole turc n'arrivait pas répondre aux exigences croissantes des consommateurs en terme de qualité serait le recours progressif à l'importation. Enfin, dans la mesure où la Turquie est dans un processus d'accession à l'Union Européenne, les pouvoirs publics devront mettre en œuvre de manière plus stricte le contrôle et l'exécution des standards de qualité communautaire. Un certain nombre de réformes ont été votées mais tendent à mettre du temps pour être appliquées. Le frein que représentent aujourd'hui les commissionnaires pour le développement des standards devra donc être levé d'ici là.

Par ailleurs, un autre enjeu provient de la question de la répartition des halles sur le territoire. En effet l'accès au marché dépend également de la distance de ce marché aux producteurs. La création de halles de gros saisonnières dans les zones rurales pourrait être une solution pour l'accès au marché pour de nombreux producteurs. Dans ce document de thèse, nous avons peu focalisé sur ces bassins de production éloignés (même si des enquêtes ont également été réalisées dans ces zones), afin de simplifier l'analyse des modes de coordination par les commissionnaires dans un marché restructuré. Nous avons cependant abordé ce problème lors de nos enquêtes auprès des institutions publiques. Il semble que les tentatives de mise en place de petites halles dans les zones rurales sont avant tout freinées par les menaces¹³⁰ opérées par les commissionnaires des grandes villes. Ceci souligne encore le manque de concurrence et la constitution de lobby important parmi les commissionnaires, actuellement.

Le lobby des commissionnaires apparaît donc aujourd'hui très puissant. Au niveau gouvernemental, il est notamment capable de lutter contre les demandes incessantes des supermarchés adressées au gouvernement pour faire abroger la loi¹³¹. Augmenter la

¹²⁹ D'après nos enquêtes auprès des unions des commerçants de marchés de rue traditionnels, ces derniers tendent à s'organiser pour mettre en place des infrastructures permanentes pour un meilleur accès des consommateurs, des transports gratuits de navettes pour ces consommateurs (ceci est déjà mis en place par les supermarchés), une standardisation des uniformes et des équipements, et surtout des formations aux commerçants afin d'élaborer des standards de qualité communs.

¹³⁰ Les personnes enquêtées mentionnent que des menaces de mort sont souvent proférées dans le milieu des commissionnaires.

¹³¹ Cette loi est souvent en discussion dans les médias turcs. Il est intéressant de mentionner ici l'intervention médiatique d'un ministre, qui, à l'été 2006, indiquait que l'abrogation de cette loi fera un effet « pire qu'un tremblement de terre en Turquie ».

concurrence sur les marchés de gros ne sera certainement pas simple pour les autorités publiques.

Dans cet ensemble, la solution coopérative promue par l'Etat apparaît également intéressante pour compléter ce marché standard et amener par l'action collective les producteurs vers une meilleure valorisation de leurs produits. Cependant nos résultats indiquent que la mauvaise formulation de la loi pour les coopératives traditionnelles (difficulté à rassembler 50 producteurs minimum à l'échelle du village), le coût des décisions collectives de ces formes et les problèmes d'accès aux services agricoles pour un grand nombre des membres, n'ont pas permis de réellement faire émerger ce système alternatif d'intermédiation. Les supermarchés, eux-mêmes, incités indirectement à s'approvisionner auprès des Unions de Producteurs (parce qu'ils n'ont pas à payer les taxes et la commission qui s'ajoutent aux prix d'achat des produits), témoignent des difficultés de mise en place de ces organisations pour la vente. A ce niveau, la loi des Unions de Producteurs pourrait être revue pour un meilleur succès des coopératives traditionnelles. En diminuant le nombre de membres nécessaires à la constitution d'une Union, il pourrait être plus facile de rassembler des adhérents, et de surplus, plus homogènes dans les coopératives traditionnelles de ventes de fruits et légumes frais. En effet, si les coopératives « nouvelle génération » tendent à compléter cette défaillance, ces formes collectives ressemblent plus explicitement à des « clubs » (sélection des membres à l'échelle du district) et pourraient ne pas avoir le même impact que le succès d'un plus grand nombre de coopératives rurales.

Enfin, nous montrons que le problème majeur de l'accès aux services agricoles pour les producteurs est résolu par des contrats-liés avec les commissionnaires. Ces modes de coordination amènent à des débats contradictoires sur leur potentialité ou non à inclure réellement les producteurs à bas revenus dans les filières modernes de commercialisation. En effet, ces coordinations verticales mises en place par les intermédiaires pour obtenir des produits homogènes de manière régulière permettent l'offre de services aux producteurs comme l'offre de crédit, d'intrants et l'information nécessaire pour cultiver et apporter ainsi des bénéfices significatifs pour les producteurs. Outre l'augmentation des revenus que ceci peut induire, les contrats peuvent avoir des effets multiplicateurs sur l'emploi, les infrastructures, et le développement des marchés dans une économie locale (Key et Runsten, 1999 ; Swinnen, 2007). A l'inverse, des études montrent que les gains peuvent être très limités, voire nuire directement ou indirectement aux producteurs. Les contrats peuvent

apparaître comme un outil pour les acheteurs d'exploiter une relation de pouvoir inégal avec les producteurs. Alors que les producteurs rentrent généralement dans les contrats volontairement, ils peuvent par la suite, investir dans des ressources spécifiques qui les rendent dépendants de ces acheteurs. Dans ce cas les producteurs ont finalement peu d'options de sortie et réduisent peu à peu leur pouvoir de négociation vis-à-vis de l'acheteur, qui les force à accepter des conditions toujours moins favorables (Badhuri, 1986 ; Wilson, 1986 ; Singh, 2002).

Dans ce travail de recherche où nous identifions effectivement des contrats-liés avec les intermédiaires, nous n'avons pas testé le bénéfice réel ou non de ces contrats pour les producteurs. Pourtant si un certain nombre de solutions sont trouvées au travers de ces contrats, il nous semble que la participation des autorités publiques pour le soutien des institutions de services agricoles ne doit pas être négligée. Le renforcement des institutions concernant les droits de propriété (notamment par l'attribution des titres de propriété foncière et la définition de mécanismes de tarification et de distribution de l'eau), l'éducation et la formation en zone rurale, la recherche et la vulgarisation agricole, l'organisation de la promotion et de la commercialisation des produits agricoles, et la mise en place et le contrôle des standards de qualité, sont autant de facteurs clés pour la modernisation de l'agriculture et le développement rural dans ce pays. Un certain nombre de lois et de régulations ont, en fait, déjà été adoptées, notamment dans la perspective d'adhésion à l'Union Européenne en 2015, mais restent souvent peu appliquées. Enfin, Oskam et al.(2004) soulignent également les défis que doit encore relever le gouvernement turc, en termes de réduction de la corruption dans les institutions publiques notamment dans les institutions juridiques qui ont souvent peu de moyens humains et financiers. Ceci devrait effectivement permettre de faire appliquer les droits de propriété et les contrats formels nécessaires pour la transition économique de ce pays.

Pour conclure et au regard du programme de recherche *Regoverning Markets*, nous pensons que l'exemple de la Turquie par son cas original de forte régulation du marché des produits frais présente une étude intéressante. Cette étude pourra peut-être permettre, par une analyse comparative avec d'autres pays, d'aboutir à une réflexion approfondie sur les politiques publiques d'accompagnement des petits producteurs dans la restructuration des marchés.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Aghion, P., Dewatripont, M. et P. Rey, 2004. Transferable control. *Journal of the European Economic Association*, 2:115-138.

Allain, M.L. et C. Chambolle, 2003. Approches théoriques des rapports de force entre producteurs et distributeurs. *Economie Rurale*, 277 : 183-191.

Allen, D.W. et D. Lueck, 2005. Agricultural contracts. In: C. Ménard (éd.), *Handbook of new institutional economics*: 465-490.

Balbach, J.K., 1998. The effect of ownership on contract structure, costs, and quality: the case of the US beet sugar industry. In: J.S. Royer et R.T. Rogers (éds.), *The Industrialization of Agriculture: Vertical Coordination in the US Food System*. Aldershot, England. Ashgate Publishing: 155-184.

Banque mondiale, 2003. Rapport sur le développement dans le monde 2003. Développement durable dans un monde dynamique : améliorer les institutions, la croissance, la qualité de vie. Washington. 291 p.

Bardhan, P. et N. Singh, 1987. A note on moral hazard and cost sharing in sharecropping. *American Journal of Agricultural Economics*, 69: 282-283.

Bardhan, P., 1989. A note on interlinked rural economic arrangements. In: B. Pranab (éd.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford University Press, New-York: 237-243.

Barnard, C., 1938. The function of the executive. Harward University Press, Cambridge.

Barzel, Y., 1982. Measurement cost and the organization of markets. *Journal of Law and Economics*, 25 :27-48.

Basu, A. K., Lal, R.; Srinivasan, V. et R. Staelin, 1985. Salesforce compensation plans: an agency theoretic perspective. *Marketing Sciences*, 4: 267-91.

Basu, K., 1989. Rural credit markets: the structure of interest rates, exploitation, and efficiency. In: B. Pranab (éd.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford University Press, New-York: 247-265.

Bell, C., 1988. Credit markets and interlinked transactions. In: H. B. Chenery et T. N. Srinivasan (éds), *Handbook of Development Economics*. Amsterdam, North-Holland.

Bell, C., 1989. A comparison of Principal-Agent et bargaining solutions: the case of tenancy contracts. In: P. Bardhan (éd.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford University Press, New-York : 73-92.

Bell, C., et T.N. Srinivasan, 1989. Some aspects of linked product and credit market Contracts among risk-neutral Agents. *In: P. Bardhan (éd.), The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford University Press, New-York : 221-236.

Bellemare, M., et C. Barrett, 2006. An ordered tobit model of market participation: evidence from Kenya and Ethiopia. *American Journal of Agricultural Economics*, 88:324-337.

Berdegué, J., Balsevich, F., Flores L., et T. Reardon, 2005. Central american supermarkets' private standards of quality and safety in procurement of fresh fruits and vegetables. *Food Policy*, 30:254-269.

Bernstein, L., 1992. Opting out of the legal system: extralegal contractual relations in the diamond industry. *The Journal of Legal Studies*, 21:115-157.

Bhaduri, A., 1986. Forced commerce and agrarian growth. *World Development*, 14:267-272.

Bienabe, E., et P. Rondot, 2004. Rural economic organizations and market restructuring. A global issue paper. Montpellier.

Bienabe, E., Boselie, D., Collion, M., Fox, T., Rondot, P., Van de Kop, P. et B. Vorley, 2007. The internationalization of food retailing: opportunities and threats for small-scale producers. *In: B. Vorley, A. Fearne et D. Ray (éds.), Regoverning Markets: A Place for Small-Scale Producers in Modern Agrifood Chains?* Gower Publishing Company, Limited: 1-14.

Bignebat, C., Koç, A., Demirer, R., Aksoy, A., Mencet, N. et S. Lemeilleur, 2007. Turkish micro report, Module 3. First Draft. Regoverning Markets Programme.

Bontems, P., et M. Fulton, 2005. Organizational structure and the endogeneity of cost: cooperatives, for-profit firms and the cost of procurement. Working paper.

Bradach, J., et R. Eccles, 1989. Price, authority, and trust. *Annual Review of Sociology*, 15:97-118.

Braverman, A., et J.L. Guasch, 1986. Rural credit markets and institutions in developing countries: Lessons for Policy Analysis from Practice and Modern Theory. *World development*, 14: 1253-1267.

Brousseau, E., 1993. Les théories des contrats: une revue. *Revue d'Economie Politique*, 103:1-82.

Brousseau, E., et J. Codron, 1998. La complémentarité entre formes de gouvernance. Le cas de L'approvisionnement des grandes surfaces en fruits de contre-saison. *Economie Rurale*:245-46.

Brousseau, E., 2001. Confiance ou contrat, confiance et contrat. In: *Confiance et Rationalité*, F. Aubert et J.-P. Sylvestre (éds.), INRA Edition, Les Colloques N°97, Paris : 65-80.

Cakmak, E., et H. Kasnakoglu, 2002. Interactions between Turkey and European Union in agriculture: analysis of Turkey's membership to EU. Working paper.

Cakmak, E., 2004. Structural change and market opening in agriculture. EU-Turkey, Working Paper No. 10.

Carter, M.R., 1988. Equilibrium credit rationing of small farm agriculture. *Journal of Development Economics*, 28: 83-103.

Che, Y., et J. Sákovics, 2004. Contractual remedies to the holdup problem: a dynamic perspective social systems. Research Institute, University of Wisconsin.

Coase, R., 1937. The nature of the firm. *Economica*, 4: 405.

Codron, J.M., Bouhsina, Z., Fort, F., Coudel, E. et A. Puech, 2004. Supermarkets in low-income Mediterranean countries: impacts on horticulture systems. *Development Policy Review*, 22(5) : 587-602.

Commission Européenne, 2004. Agriculture in the European Union: statistical and economic information 2003. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

Cook, M. L., 1995. The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, 77 (5): 1153-59.

Cook, M., et F. Chaddad, 2000. Agroindustrialization of the global agrifood economy: bridging development economics and agribusiness research. *Agricultural Economics*, 23:207-218.

Cook, M.L., et C. Iliopoulos, 2000. Ill-defined property rights in collective action: the case of US agricultural cooperatives. In : C. Menard, (éd.), Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics. Cheltenham, Edward Elgar.

Coriat, B., et O. Weinstein, 1995. Les nouvelles théories de la firme. Le Livre de Poche, Hachette.

Coudel, E., 2003. What Role do Supermarkets have in the definition of new standards for fresh fruit and vegetables in Turkey? Study of tomato procurement systems. Mémoire de DEA, Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Montpellier-Université Montpellier 1, Montpellier.

Coughlan, A.T. et C. Narasimhan, 1992. An empirical analysis of sales-force compensation plans. *The Journal of Business*, 65 (1): 93-121.

Cousi, P. et G. Marion, 1963. Les intermédiaires du commerce : concessionnaires, agents commerciaux, représentants, VRP, courtiers et commissaires. Librairie générale de droit et de jurisprudence. Paris. 184p.

Crow, B., et K.A.S. Murshid, 1994. Economic returns to social power: merchant's finance and interlinkage in the Grain Markets of Bangladesh. *World Development* 22(7): 1011-1030.

De Fraja, G., 1999. After you Sir. Hold-up, direct externalities, and sequential investment. *Games and Economic Behavior*, 26 (1) : 22-39.

De Janvry, A., Fafchamps, M. et E. Sadoulet, 1991. Peasant household behaviour with missing markets: some paradoxes explained. *The Economic Journal*, 101:1400-1417.

Dearden, J., et D. Klotz, 1996. Investment timing and efficiency in incomplete contracts. *Review of Economic Design*, 2(1): 369-378.

Dorward, A., Kydd, J. et C. Poulton, 1998. Conclusions: New Institutional Economics, Policy Debates and the research agenda. In: A. Dorward, J. Kydd, et C. Poulton (éds), *Smallholder Cash Crop Production under Market Liberalisation: A New Institutional Economics Perspective*. CAB International, London.

Dries, L. et J. Swinnen, 2004. Foreign direct investment, vertical integration and local suppliers: evidence from the dairy polish sector. *World Development*, 32 (9): 1525-1544.

Dries, L., Reardon, T. et J. Swinnen, 2004. The rapid rise of supermarkets in Central and Eastern Europe: Implications for the agrifood sector and rural development. *Development Policy Review*, 22:525-556.

Dutta, B., Ray, D., et K. Sengupta, 1989. Contracts with eviction in infinitely repeated Principal-Agent relationships. In : B. Pranab (éd.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford University Press, New-York: 93-121.

Egerstrom, L., Pieter B., et P. Van Dijk, 1996. Seizing control: the international market power of cooperatives, Lone Oak Press.

Ellis, F., 1988. Peasant economics, farm household and agrarian development. Cambridge University Press, Cambridge UK.

Engindeniz, S., 2007. Economic analysis of processing tomato growing: the case study of Torbali. *Spanish journal of agricultural research*, 7-15.

Eswaran, M et A. Kotwal, 1985, A Theory of contractual structure in agriculture. *American Economic Review*, 75 (3): 352- 367.

Eswaran, M., et A. Kotwal, 1989. Credit and agrarian class structure. In : B. Pranab (éd.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford University Press, New-York: 166-184.

Fares, M. et S. Saussier, 2001. Contrats incomplets et coûts de transaction. *Revue Française d'économie*, 16 (3):193-230.

Fitzpatrick, E. et S. Akgungor, 2004. Asymmetric power in creating endogenous productive capacity: the turkish and mexican tomato subsector in the periphery. Paper Presented at European Association of Agricultural Economics 85h Seminar, Agricultural Development and Rural Poverty Under Globalization, Florence, Italy.

Ghatak A. et P. Pandey, 2000. Contract choice in agriculture with joint moral hazard in effort and risk. *Journal of Development Economics*, 63 (2).

Gibbons, R., 2005. Four formal (izable) theories of the firm? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 58:200-245.

Giné, X., et S. Klonner, 2002. Financing a new technology in small-scale fishing: the dynamics of a linked product and credit contract. Working Paper. The World Bank, Washington, DC.

Goldberg, V., 1976. Regulation and administered contracts. *The Bell Journal of Economics*, 7:426-448.

Granovetter, M., 1994. Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse. In : A. Orléan (éd.), Analyse économique des conventions, PUF, Paris : 79-94

Greif, A., 1993. Contract enforceability and economic institutions in early trade: the Maghribi traders' coalition. *The American Economic Review*, 83:525-548.

Greif, A., 2002. Institutions and impersonal exchange: from communal to individual responsibility. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 158:168-204.

Grossman, S., et O. Hart, 1987. Vertical integration and the distribution of property rights. *Economic Policy in Theory and Practice*: 505-548.

Hackett, S.C., 1992. A comparative analysis of merchant and broker intermediation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 18: 299-315

Hansmann, H., 1988. Ownership of the firm. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 4 (2): 267-304.

Hansmann, H., 1996. The ownership of enterprise. Cambridge. Belknap Press, USA. 372 p.

Hanson, R. et I., Sirtioglu, 2001. Turkey retail food sector. Technical Report. Global Agriculture Information Network, Foreign Agricultural Service, USA.

Harris, R., et E. Wiens, 1980. Government enterprise: an instrument for the internal regulation of industry. *The Canadian Journal of Economics*, 13:125-132.

Harriss, B., (éd.) 1981. Transitional trade and rural development: the nature and role of agricultural trade in a South Indian district. Vikas Publishing House Pvt Ltd, New Delhi.

Hart, O., et J. Moore, 1988. Incomplete contracts and renegotiation. *Econometrica*, 56 (4):755-785.

Hart, O., et J. Tirole, 1988. Contract renegotiation and coasian dynamics. *The Review of Economic Studies*, 55:509-540.

Hart, O., 1995. Firms, contracts, and financial structure. Clarendon Press Oxford, Oxford University Press.

Hayek, F.A., 1945. The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 35 (4): 519-530.

Heckman, J., 1979. Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, 47 (1): 153–162.

Hoff, K., et J. Stiglitz, 2001. Modern economic theory and development. A World Bank Publication.

Hu, D., Reardon, T., Rozelle, S., Timmer, P., et H. Wang, 2004. The emergence of supermarkets with Chinese characteristics: challenges and opportunities for China's agricultural development. *Development Policy Review*, 22:557-586.

James, H., et M. Sykuta, 2005. Property right and organizational characteristics of producer-owned firms and organizational trust. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76:545-580.

Jeannequin, B., 2005. Fruits et légumes: caractéristiques et principaux enjeux Editions Quae.

Jensen, M. et W. Meckling, 1976. Theory of the firm: managerial behavior, Agency Costs, and Capital Structure. *Journal of Financial Economics*, 3:305-360.

John, G. et B. Weltz, 1989. Salesforce compensation: an empirical investigation of factors related to use of salary versus incentive compensation. *Journal of Marketing Research*, 6: 1-14.

Joskow, P., 1987. Contract duration and relationship-specific investments: empirical evidence from coal markets. *The American Economic Review*, 77:168-185.

Kearney A.T., 2004. Global Retail Development Index.

Key, N., et D. Runsten, 1999. Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: the organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production. *World Development*, 27:381-401.

Keynes, J., 1937. The general theory of employment. *The Quarterly Journal of Economics*, 51:209-223.

Klein, B., Crawford, R.G. et A.A. Alchian, 1978. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. *Journal of law and economics*, 21(2): 233-326.

Klein, B., 1980. Transaction costs determinants of “unfair” contractual arrangements. *American Economic Review*, 70: 356-362.

Klein, B. et K.B. Leffler, 1981. The role of markets forces in assuring contractual performance. *Journal of Political Economy*, 89 (4) : 615-641.

Knight, F., 1921. Risk, uncertainty and profit. Houghton Mifflin Company.

Kobifinans, 2005. <http://www.kobifinans.com.tr/index.php/article/articleview/57814/1/17/>

Koç, A., Codron, JM., Tekelioglu Y., Lemeilleur, S., Tozanli, S., Aksoy, S., Bigenbat, C., Demirer, R. et N. Mencet, 2007. Restructuring of agrifood chains in Turkey: national and local meso study. Akdeniz University, Antalya. Regoverning Markets Programme.

Laffont, J., et J. Tirole, 1990. Adverse selection and renegotiation in procurement. *The Review of Economic Studies*, 57:597-625.

Laffont J.J. et M. Matoussi, 1995. Moral hazard, financial constraints et sharecropping in El Oulja. *Review of Economic Studies*, 62 : 381-399.

Laffont, J., et D. Martimort, 2002. The theory of incentives: the Principal-Agent model. Princeton University Press.

Lafontaine, F., et P. Kaufmann, 1994. The evolution of ownership patterns in franchise systems. *Journal of Retailing*, 70:97-113.

Lal, R. et S. Srinivasan, 1988. Salesforce compensation plans: A dynamic perspective. Research Paper no. 999. Stanford. Calif.: Stanford University. Graduate School of Business.

Lang, T., 2003. Food industrialisation and food power: implications for food governance. *Development Policy Review*, 21:555-568.

Le Lan, J.M., 1991. Politique agricole et céréaliculture en Turquie (1923-1987). Thèse Dr Agro-économie, ENSA-M Ecole nationale supérieure agronomique de Montpellier. 288p.

Lee, J., et T. Reardon, 2005. Forward integration of an agricultural cooperative into the supermarket sector: The case of Hanaro Club in Korea. Working Paper.

Lemeilleur, S., Codron, J.M., et M. Fares, 2005. Interlocking transactions: do they restrain the emergence of rice producers' organizations in Cambodia? ISNIE Conference, The Institutions of Market Exchange. Barcelona, Spain.

Lemeilleur, S. et S. Tozanli, 2006. A win-win relationship between producers' unions and supermarket chains in Turkish fresh fruits and vegetables sector. Regional Consultation on Linking Farmers to Markets: Lessons Learned and Successful practices. USAID-World Bank, Cairo, Egypt..

Lemeilleur, S., Touzard, J.M., Kessary, M. et A. de Romemont, 2008. Coopérative ou négociant ? Contrat-liés et interdépendance stratégiques dans la filière des légumes frais en Turquie. Conférence Société Française d'Economie Rurale : Les entreprises coopératives agricoles, mutations et perspectives. Paris.

Levitt, S.D. et C. Syverson, 2005. Market distortions when agents are better informed: the value of information in real estate transactions. Working paper.

Lizzeri, A., 1999. Information revelation and certification intermediaries. *RAND Journal of Economics*, 30(2): 214-223

Lundell, M., Lampietti, J., Pertev, R., Pohlmeier, L., Akder, H., Ocek, E. et S. Jha, 2004. Turkey: a review of the impact of the reform of agricultural sector subsidization. Washington, World Bank.

MacLeod B. W., 2006. Reputations, relationships and the enforcement of incomplete contracts. IZA Discussion Papers 1978, Institute for the Study of Labor (IZA).

Masten S., 1995. Empirical research in transaction cost economics: challenges, progress, directions. In: J. Groenewegen (éd.), *Transaction cost Economics and Beyond*. Kluwer, Amsterdam.

McMillan, J., et C. Woodruff, 2000. Private order under dysfunctional public order. *Michigan Law Review*, 98:2421-2458.

Ménard, C., 1995. Markets as institutions versus organizations as markets? Disentangling some fundamental concepts. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 28:161-182.

Ménard, C. (éd.), 2000. Enforcement procedures and governance structures: what relationship? In: Institutions, contracts and organizations : perspectives from new institutional. Cheltenham, E. Elgar. 458 p.

Ménard, C., et P. Klein, 2004. Organizational issues in the agrifood sector: toward a comparative approach. *American Journal of Agricultural Economics*, 86:750-755.

Ménard, C., 2005. A new institutional approach to organization. In: C. Ménard et M. Shirley (éds.), *Handbook of New Institutional Economics*. Kluwer Academic Press: 281-318.

Ménard, C., et M. Shirley (éds.), 2005. Introduction. In: *Handbook of New Institutional Economics*. Kluwer Academic Press: 281-318.

Ménard, C., 2007. Vertical markets and cooperative hierarchies. In: K. Karantinis et J. Nilsson (éds.), *The role of cooperatives in the agri-food industry*. Dordrecht, Netherlands. Springer, 285 p.

Milgrom, P.R. et J. Roberts, 1992. Economics, organization and management. Englewood Cliffs. 621 p.

Milgrom, P.R., North, D.C., et B. R. Weingast, 1990. The role of institutions in the revival of trade : the law merchant, private judges and the champagne fairs. *Economics and Politics*, 2 (1) : 1-23

Miller, Gary J., 2005. Solutions to Principal-Agent problems in firms. In: C. Ménard (éd.), 2005 - *Handbook of new institutional economics*: 349-370

Mission économique, 2003. La distribution moderne en Turquie (Alimentaire). Technical Report. ME & K. SIMSEK. DREE/MAE.

Mizumoto, F.M. et D. Zylbersztajn, 2004. Coexistence of institutional arrangements: anaylsis of the Brazilian egg chain. World Food & Agribusiness Symposium Paper and Presentations. 14th Annual World Food and Agribusiness Forum, Montreux.

Natawidjaja, R.S., Rasmikayati, B., Kharisma B., Kusnandar, D., Purwanto et T. Reardon, 2007. Restructuring of agrifood chains in indonesia: national and local meso study. Padjadjaran University, Bandung. Regoverning Markets Programme.

Neven, D., et T. Reardon, 2004. The rise of Kenyan supermarkets and the evolution of their horticulture product procurement systems. *Development Policy Review*, 22:669-699.

North, D.C., 1990. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press, Cambridge UK.

North, D.C., 1997. The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transition problem. World Institute for Development Economics Research.

North, D., 2005. Understanding the process of economic change. Princeton University Press.

Nourse, E., 1922. The outlook for cooperative marketing. *Journal of Farm Economics*, 4:80-88.

Olson, M. 1965. The logic of collective action. Public goods and the theory of groups. *Harvard Economic Studies*, Vol. 124, Harvard University Press, Cambridge.

Oskam, A., Burrell, A., Temel, T., Van Berkum, S., Longworth N., et I. Vilchez, 2004. Turkey in the European Union: consequences for agriculture, food, rural areas and structural policy. Final Report. Wageningen University.

Ozdemir, G., 2005. Cooperative-shareholder relations in agricultural cooperatives in Turkey. *Journal of Asian Economics*, 16 (2), 315-325.

Pitchford, R., et C. Snyder, 2004. A solution to the hold-up problem involving gradual investment. *Journal of Economic Theory*, 114:88-103.

Planet retail, 2006. <http://www.planetretail.net/>

Platteau, J.P. et A. Abraham, 1987. An inquiry into quasi-credit contracts : the role of reciprocal credit and interlinked deals in small-scale fishing communities. *Journal of Development Studies*, 23:461-490.

Platteau, J.P. et J.B. Nugent, 1992. Share contracts and their rationale: lessons from marine fishing. *Journal of Development Studies*, 28: 386-422.

Rauch, J.E. et J. Watson. 2003. Starting small in an unfamiliar environment. *International Journal of Industrial Organization*, 21: 1021-1042.

Ray, D., et K. Sengupta, 1989. Interlinkages and the pattern of competition. In: B. Pranab (éd.), The Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford University Press, New-York: 243-264.

Reardon, T., et J. Berdegué, 2002. The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development. *Development Policy Review*, 20:371-388.

Reardon, T., Timmer, C. Barrett, C. et J. Berdegué, 2003. The rise of supermarkets in Africa, Asia, and Latin America. *American Journal of Agricultural Economics*, 85:1140-1146.

Reardon, T., Timmer, P. et J. Berdegué, 2004. The rapid rise of supermarkets in developing countries: induced organizational, institutional, and technological change in agrifood systems. *eJADE*.

Reardon, T., Echanove, F., Cook, R., Tucker, N., et J. Berdégué, 2005. The rise of supermarkets and the evolution of their procurement system in Mexico: Focus on horticulture products. Working paper. Michigan State University, East Lansing, MI.

Reardon, T., et R. Hopkins, 2006. The supermarket revolution in developing countries: policies to address emerging tensions among retailers and between retailers and suppliers. *European Journal of Development Research*, 18:522-545.

Reardon, T., et C. Timmer, 2007. Transformation of markets for agricultural output in developing countries since 1950: how has thinking changed? In : Elsevier, (éd.) *Handbook of Agricultural Economics*.

Reardon, T. et J. Huang. 2008. Meso-level restructuring of the food industry in developing countries. A First Synthesis Report. Regoverning Markets Programme.

Richman, B.D. 2005. Firms, courts and reputation mechanism: towards a positive theory of private ordering. *Columbia Law Review*, Vol. 104, p. 2328-68.

Riordan, M. H. et O.E. Williamson, 1985. Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*, 3 (4) : 365-378.

Royal Netherlands Embassy, 2004. Office of the agricultural counsellor, Ankara, Turkish horticultural sector. Ankara.

Rutherford, R.C., Springer, T.M. et A. Yavas, 2005. Conflicts between Principals and Agents: evidence from residential brokerage. *Journal of Financial Economics*, 76(3): 627-65.

Saclamente, S., Aguirre, M., Boucher, F., Medina, R., Lundy, M., et I. Salas, 2007. Strawberry product-system in Michoacan, Mexico. Dynamic Market Impact on Small Producers : Meso report. Rimisp, Santiago. Regoverning Markets Programme.

Sadoulet, E., et A. de Janvry, 1995. Quantitative development policy analysis. Baltimore. 397p.

Saunier-Nebioglu, 2000. Consommation alimentaire en Turquie. In : M. Padilla (éd), Alimentation et nourritures autour de la Méditerranée. Economie du développement. Karthala.

Saussier, S., 2000. Transaction costs and contractual incompleteness: the case of Électricité de France. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 42:189-206.

Saussier, S. et A. Yvrande-Billon, 2007. Economie des coûts de transaction. La Découverte, Repères, n° 407. 122 p

Sexton, R.J. et J. Iskow, 1988. Factors critical to the success or failure of emerging agricultural cooperatives. Dept. of Agri. And Resource Economics, Univ. California, Davis, Giannini Foundation Information Series, n°88-3.

Shapiro, A. 1920. Co-operative marketing. American Farm Bureau Federation.

Shelanski, H., et P. Klein, 1995. Empirical research in transaction cost economics: A Review and Assessment. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 11:335-361.

Simon, H., 1976. From substantial to procedural rationality, in method et appraisal in economics. In: S.J. Latsis (éd.). Cambridge University Press, Cambridge UK: 129-148.

Simon, H., 1986. Rationality in psychology et economics. *Journal of Business*, 59(4): 209-224.

Singh, N., 1989. Theory of sharecropping. In: B. Pranab (éd.), The Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford University Press, New-York: 33-73

Singh, S., 2002. Contracting out solutions: political economy of contract farming in the Indian Punjab. *World Development*, 30 (9): 1621-1638.

SIS (State Institute of Statistics), 2004. Agricultural structure 2002 (Production, Price, Value). State Institute of Statistics, Ankara.

Smith, L., M. Stockbridge, et H.R. Lohano, 1999. Facilitating the provision of farm credit: the role of interlocking transactions between traders and Zamindars in crop marketing systems in Sindh. *World Development*, 27:403-418.

SPO (State Planning Office), 2004. Economic and social indicators 1950-2003. State Planning Office, Ankara.

Spulber, D., 1996. Market microstructure and intermediation. *The Journal of Economic Perspectives*, 10:135-152.

Spulber, D., 1999. Market microstructure: intermediaries and the theory of the firm. Cambridge University Press, Cambridge UK.

Staatz, J.M., 1987. Farmers' incentives to take collective action via cooperatives: a transaction cost approach. In: J.S. Royer (éd.), Cooperative theory: new approaches. Cooperative Management Division, Agricultural Cooperative Service, Report 18. U.S. Department of Agriculture: 87-107

Stiglitz, J.E., 1974. Incentives et risk sharing in sharecropping. *Review of Economic Studies*, 41(2) : 219- 255.

Stiglitz, J.E., 1985. Information and economic analysis: A Perspective. *Economic Journal Supplement*, 95: 21-40.

Stiglitz, J.E., 1989. Markets, market failures, and development. *American Economics Review*, 79 (1): 197-210.

Stockbridge, M., 2003. Farmer organization for market access: learning from success. Literature review, London. Mimeo Wye College.

Swinnen, J., et J. Vercammen, 2006. Uncertainty and specific investment with weak contract enforcement. Association: American Agricultural Economics Association. 2006 Annual meeting, Long Beach, CA.

Swinnen, J. (éd.), 2007. Global supply chains, Standards, and the poor. CAB International Publications.

Sykuta, M., et M. Cook, 2001. A new institutional economics approach to contracts and cooperatives. *American Journal of Agricultural Economics*, 83:1273-1279.

The World factbook, CIA, 2007. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

Togan, S., et H. Ersel, 2005. Macroeconomic policies for Turkey's accession to the EU. In: Hoekman, BM and S. (éd.) Economic Reform & Accession to the European Union. Turkey.

Torgerson, R. E., 1997. Evolution of cooperative thought, theory and purpose. Presentation at Conference on Cooperatives, Las Vegas, Nevada.

Touzard, J.M. et J.F. Draperi, (éds.), 2003. Les coopératives entre territoires et mondialisation L'Harmattan. 391 p.

Tozanli, S., 1989. Pour une problématique de la commercialisation des fruits et légumes frais en Turquie. In : J.Thobie et S. Kançal (éds), Turquie, Moyen-Orient, Communauté Européenne. L'Harmattan :23-41

Tozanli, S., Codron, J.M., Lemeilleur, S., Aktas Cimen, Z. et E. Coudel, 2005. Upgrading quality in fresh tomatoes sector : characterisation of the post-harvest marketing channels in Turkey. Ecoponics Project Report.

Traill, W., 2006. The rapid rise of supermarkets. *Development Policy Review*, 24:163-174.

TUIK, 2003. Agricultural structure (Production, Price and Value). Electronic Record, Ankara.

TUIK, 2007. Agricultural structure (Production, Price and Value). Electronic Record, Ankara.

Tunali, I., 2003. Background study on labour market and employment in Turkey. Working paper.

Upton, M., 1996. The economics of tropical farming systems. Cambridge University Press, Cambridge UK.

USDA, 2001. Foreign agricultural service. Turkey retail food sector report. GAIN report.

USDA, 2004. Foreign agricultural service. Turkey retail food sector report. GAIN report.

Van de Ven, W. et B. Van Praag, 1981. The demand for deductibles in private health insurance: a probit model with sample selection. *Journal of Econometrics*, 17 (2) : 229–252.

Vorley, B., Fearne A., et D. Ray, 2007. Restructuring of agri-food systems and prospects for small producers. In : B. Vorley, A., Fearne, et D. Ray (éds), Regoverning Markets: A Place for Small-Scale Producers in Modern Agrifood Chains? Gower Publishing Company, Limited: 193-201.

Watson, J.C., 1999. Starting small and renegotiation. *Journal of Economic Theory*, 85, 52-90.

Weatherspoon, D., et T. Reardon. 2003. The rise of supermarkets in Africa: implications for agrifood systems and the rural poor. *Development Policy Review*, 21:333-355.

Williamson, O.E., 1975. Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. Free Press, New-York.

Williamson, O.E., 1979. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of law and economics*, 22(2): 233-261.

Williamson, O.E., 1981. The economics of organization: the transaction cost approach. *The American Journal of Sociology*, 87:548-577.

Williamson, O.E., 1983. Credible commitments: using hostages to support exchange. *The American Economic Review*, 73:519-540.

Williamson, O. E. 1985. The economic institutions of capitalism. New-York. Free Press.

Williamson, O.E., 1990, A comparison of alternative approaches to economic organization, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146 : 61-71.

Williamson, O.E., 1991. Strategizing, economizing, and economic organization. *Strategic Management Journal*, 12:75-94.

Williamson, O.E., 1993. The evolving science of organization. *Journal of Institutional and Theoretical economics*, 189: 36-63.

Williamson, O. E., 1996. The Mechanisms of governance. Oxford University Press.

Williamson, O. E., 2000. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38:595-613.

Wilson, J., 1986. The political economy of contract farming. *Review of Radical Political Economics*, 18 (4): 47-70.

Yavas, A., 2002. Individuals and institutions publishing research in real estate. In: J. Dombrow, et G. K. Turnbull (éds.), *Journal of Real Estate Literature*, 10: 45-92.

Yavas, A., 2007. Introduction: real estate brokerage. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 35:1-5.

Zusman, P., 1989. Peasants' risk aversion and the choice of marketing Intermediaries and contracts: a bargaining theory of equilibrium marketing contracts. In : B. Pranab (éd.), The Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford University Press, New-York: 297-316

Ecoponics, www.ecoponics.de

Regoverning markets, www.regoverningmarkets.org

ANNEXES

Rapport Gratuit.Com

Annexe 1 : Caractéristiques des parts de marché de la grande distribution, en fonction des vagues de diffusion dans les pays émergents.

Vagues de diffusion	Pays	Population (2006-2007) ⁽¹⁾	Revenu par habitant (2005) En milliers ⁽²⁾	Rang mondial pour le revenu (2005) ⁽²⁾	Part des supermarchés %	Part de marché du Top 5	Part chaînes étrangères dans le Top 5
	<i>Etats-Unis</i>	301	43,4	4	90* ⁽³⁾	50* ⁽³⁾	
	<i>France</i>	63	30,7	21	80* ⁽⁴⁾	80* ⁽⁴⁾	
1^{ère} vague	Argentine	40	15,9	49	57* ⁽⁵⁾	76** ⁽⁵⁾	84** ⁽⁵⁾
	Chili	16	13	57	50* ⁽⁵⁾	55** ⁽⁵⁾	18** ⁽⁵⁾
	Brésil	190	9,1	68	75* ⁽⁵⁾	47** ⁽⁵⁾	91** ⁽⁵⁾
2^{nde} vague	Pologne	38	14,8	52	64 ***	19,9*** ⁽⁶⁾	100*** ⁽⁶⁾
	Afrique du Sud	43	12,8	58	55*** ⁽⁵⁾	76,6*** ⁽⁵⁾	0***
	Costa Rica	4	11,6	62	50 *(5) ⁽⁶⁾	96** ⁽⁵⁾	89** ⁽⁵⁾
	Mexique	108	11,2	63	45* ⁽⁵⁾	80** ⁽⁵⁾	89** ⁽⁵⁾
	Turquie	70	9,1	69	45*⁽⁸⁾	16,2***⁽⁸⁾	61***⁽⁸⁾
3^{ème} vague	Russie	141	12	60	20 *** ⁽⁷⁾		
	Chine	1 321	7,6	87	24*** ⁽⁶⁾	4,2*** ⁽⁶⁾	14*** ⁽⁶⁾
	Indonésie	234	4,3	114	25*** ⁽⁷⁾		25 ?*** ⁽⁷⁾
	Inde	1 129	3,7	118	18*** ⁽⁶⁾	1,6*** ⁽⁶⁾	18,75*** ⁽⁶⁾

*2000; ** 2001; ***2004; ****2006 ; (1)World factbook, CIA, 2007 ; (2) FMI, 2005 ; (3) Reardon et Timmer, 2007 ; (4) Allain et Chambolle, 2003 ; (5) Reardon et Berdégue, 2002 ; (6) Regoverning Market, 2007 ; (7) <http://www.foodinternational.net> (8) Planet retail, 2006.

Annexe 2 : La loi de 1960 réglementant les halles de gros en Turquie

Loi concernant la gestion des halles de ventes en gros fondés par les municipalités, en vertu du paragraphe 58 de l'article 15 du code de la loi municipale numéro 1580

Numéro de loi : 80
Date d'agrément : 12/09/1960

Journal officiel de publication : Date 16/09/1960 Numéro : 10605

Publié dans le recueil de lois : Ordre: 4 Tome : 1 Page : 321

Article 1 – Selon le paragraphe 58, article 15 de la loi numéro 1580, les halles de vente en gros établis, sont considérées comme des biens publics et ne peuvent pas être louées. Les ventes en gros réalisées dans le secteur de la municipalité, se passeront dans ces halles. Les lieux destinés à être utilisés comme des halles sont aussi sous l'autorité de cette loi.

Article 2 – Dans les halles, les ventes en gros seront réalisées par les coopératives, les unions de coopératives, les producteurs, et par les commissionnaires, ceux-ci ne pouvant cependant ni vendre ni acheter de marchandises entre eux.

Article 3 – Dans le respect des pré-requis de l'article 2, les règlements ratifiés par les conseils municipaux détermineront de quelle manière les emplacements dans les halles seront affectés, et comment seront désignés les personnes pour qui ces emplacements seront affectés. Ils définiront les sujets, auxquels ces personnes désignées, les employés et les autres individus, devront faire preuve d'égard, et quelles seront les caractéristiques à respecter. Ils fixeront, le déroulement des transactions, de quelle manière les droits des producteurs et des acheteurs qui se fournissent dans la halle seront protégés, et quelles dispositions seront prises pour l'ordre et la sécurité intérieure de la halle.

Article 4 – Toutes les personnes qui vont à l'encontre de cette loi, et du règlement allant être mis en vigueur d'après cette loi, seront punies par le comité municipal :

- a) d'une amende pouvant aller de 100 à 5000 liras ;
- b) d'interdiction d'activités à l'intérieur de la halle, interdiction pouvant s'étendre sur trois ans ;

Tout emplacement saisi pendant plus d'un mois, pourra être retiré à son occupant, afin d'être affecté à une autre personne. Le règlement définira de quelles manières seront écoulées les marchandises destinées à la vente.

Les amendes seront perçues selon la loi numéro 6183 sur le système de perception des Créances publiques.

Les personnes concernées pourront émettre une requête écrite, sachant que les amendes qui n'excèdent pas 1000 liras, et les interdictions d'activité à l'intérieur du halle n'allant pas au-delà d'un mois, seront définitives et sans appel, elles ne pourront donc pas être contestées devant les autorités administratives et judiciaires compétentes.

Toutes les pénalités sortant de ces limites, pourront être contestées sous l'effet de la loi numéro 1608. Mais cet appel ne sera pas suspensif, et l'exécution des pénalités n'en sera pas affectée.

Pour les amendes qui n'excèdent pas 250 liras, et les interdictions d'activité à l'intérieur du halle n'allant pas au-delà de 15 jours, les maires, leurs représentants ou assistants, sont reconnus compétents et ont les pouvoirs de faire appliquer ces condamnations.

Ces condamnations seront définitives et sans appel, elles ne pourront donc pas être contestées devant les autorités administratives et judiciaires compétentes.

Article 5 – Les personnes dont les emplacements dans la halle ont été définitivement retirés, seront obligées de rendre cet emplacement à la mairie dans les délais indiqués. Dans le cas contraire, l'évacuation sera faite par des agents de police municipaux, sans nécessité de production de tout autre jugement.

La manière dont seront utilisés les emplacements qui ne seront pas retirés définitivement, sera définie dans le règlement.

Article 6 – Les personnes qui se verront affecter un emplacement déterminé dans la halle, devront régler les frais pour l'emplacement qu'ils occuperont, à la municipalité selon le paragraphe 8, article 70 de la loi numéro 1580. De plus, une taxe sur les marchandises vendues dans la halle sera perçue, taxe définie selon une grille tarifaire établie par les conseils municipaux, sous réserve et à condition que celle-ci ne dépasse pas 3% du prix de vente de la marchandise. Dans le cas où ce sont les employés de la mairie qui assurent les entrées et sorties des marchandises dans la halle, la municipalité aura autorité à faire payer le service rendu selon les tarifs correspondants.

Article 7 – Le montant de la commission sur les prix de vente perçue par les commissionnaires qui auront une activité dans la halle, sera déterminée par les délégations municipales, à condition que celle-ci ne dépasse pas 8%, étant entendu qu'il revient au commissionnaire d'assurer [kabin].

Article 8 – Dans l'application de cette loi, les délits commis par les fonctionnaires de la mairie seront condamnés par le doublement des peines citées.

Article provisoire 1 – Les contrats de location établis précédemment, ne sont plus valables à la date d'entrée en vigueur de cette loi.

Article provisoire 2 – Les règlements écrits et les grilles tarifaires dont il est question dans cette loi, devront être préparés par les municipalités pour être appliqués, à la date d'entrée en vigueur de cette loi.

Article 9 – L'entrée en vigueur de cette loi se fera un mois après sa publication.

Article 10 – Cette loi sera mise en vigueur par le Conseil des Ministres.

Annexe 3 : Le décret de 1995 concernant la loi des halles de gros.

Un certain nombre d'articles n'ont pas été traduits du fait de la difficulté des termes juridiques pour la traduction mais leur signification a été explicitée oralement.

Décrets concernant la commercialisation des fruits et légumes frais et les halles de grossistes.

...

PREMIERE PARTIE

Objectif, Etendue, Présentation

Objectif

Article 1 - Créer un système moderne concernant les halles de vente en gros. Protéger les droits des commerçants des fruits et légumes frais de manière égalitaire et stable. Créer un marché libre de concurrence en respectant les standards de qualité et de qualité sanitaire.

Etendue

Article 2 – Entre acheteur et vendeur de quelque manière que se soit.

Livraison aux halles et leur relation avec le marché. Compétences et fonction des mairies qui leurs sont reconnues par le Ministère.

Présentation

Article 3 – Cette loi définit les acteurs tels que :

Ministère:	Ministère du commerce et de l'industrie.
Halle de gros:	Endroit où s'effectue le commerce, vente et achat de fruits et légumes frais en gros.
Producteur:	Producteur de toutes sortes de fruits et légumes frais pour la commercialisation.
Commissionnaire:	Corps de métier qui loue un emplacement à leur nom, qui travaille pour un client, sur le principe d'une commission, pour la vente dans la halle de vente en gros de fruits et légumes frais.
Marchandise:	Toutes sortes de fruits et légumes frais sujets à commercialisation.
Marché local:	Tous les marchés créés par la mairie où sont vendus toutes sortes de fruits et légumes, la vente n'étant pas effectuée par les producteurs.
Marché de producteurs:	Tous les marchés créés par la mairie où sont vendus toutes sortes de fruits et légumes par les producteurs.

DEUXIEME PARTIE

Principes de fonctionnement et mise en place de halles

Mise en place

Article 4 – La création des halles comprenant les dépôts, les plates-formes d'emballage et les laboratoires, dépend de la mairie, ainsi que du ministère des affaires intérieures qui donne son accord pour la création de la halle.

Les prix sont en concurrence libre.

Les consommateurs et producteurs doivent être protégés.

La taille de l'offre et de la demande doit être prise en compte pour créer une halle, ainsi que les conditions d'accès, et la position géographique de l'emplacement de la halle.

Le fonctionnement pour la création d'une halle dépend du Ministère des affaires intérieures, du Ministère de l'agriculture et du Ministère des affaires concernant les villages.

Obligation de vente dans les halles de vente en gros

Article 5 – Dans les limites de la municipalité et des espaces alentours, les ventes et achats en gros des marchandises doivent se faire dans les halles de vente en gros. Il est interdit de les faire en dehors des halles.

Les marchandises vendues au détail dans les limites de la municipalité et des espaces alentours, doivent provenir des halles de vente en gros. Cette provenance doit être attestée par des documents.

Autant que le propriétaire, les transporteurs ou les propriétaires de dépôts sont aussi responsables mutuellement concernant l'obligation de ventes des marchandises dans les halles de vente en gros.

Les transporteurs et les propriétaires de dépôts qui vont à l'encontre des deux premiers paragraphes suscités, se verront retirer tous les moyens de transport se trouvant en leur possession, ainsi que leur permis de circulation. Ce retrait peut être d'une durée de 7 jours s'il est prononcé par la direction, et il peut être prolongé jusqu'à 15 jours sur décision du conseil d'arbitrage. En cas de récidive, cette peine sera doublée. Concernant les marchandises se trouvant dans ces véhicules, le paragraphe 3 de l'article 17 sera appliqué.

Les municipalités sont chargées de faire respecter l'obligation de ventes et achats des marchandises dans les halles de vente en gros, dans les limites de la municipalité et des espaces alentours. Ils sont tenus de prendre toutes les dispositions nécessaires pour cela.

(Les personnes allant à l'encontre des paragraphes 1.2.3 encourrent une amende de cent millions de lira)

Les unions de producteurs

Article 6 – D'après l'application du décret et sous l'autorité de cette loi, les coopératives composées d'au moins 50 associés, et les institutions supérieures, fondées avec des membres enregistrés aux chambres d'agriculture (fondées selon la loi régissant l'union des chambres d'agriculture no 6964, daté du 15/05/1957) sont dénommées unions de producteurs.

Dans le cas où les marchandises sont achetées chez les unions de producteurs, et proposées à la vente au détail, l'article 5 n'est pas appliqué. Cependant, ces ventes réalisées par les unions de producteurs en dehors des halles, doivent obligatoirement être faites avec des commerçants de vente au détail ayant une activité déclarée et imposable.

Pour ces ventes, les unions de producteurs doivent informer et faire enregistrer le prix, la quantité, et la variété de la marchandise vendue, à la halle de vente en gros la plus proche, le jour ouvré suivant le jour de vente.

Pour les ventes en gros réalisées conformément à l'article 3, le ministère est autorisé et agréé, à définir les caractéristiques de base des unions de producteurs, les responsabilités des autres

personnes concernées, et les principes et fondements de ces ventes, et d'en tenir informé les halles et les municipalités concernées, après s'être renseigné auprès des ministères de l'intérieur, de l'agriculture et des affaires villageoises, de l'union de la bourse et des chambres de Turquie, et auprès de l'union des chambres de l'agriculture de Turquie,
(Les personnes allant à l'encontre des paragraphes 2 et 3 encourent une amende de trente millions de lira)

Export

Article 7- ...[exempté]

Les vendeurs

Article 8 – Dans les halles de vente en gros, les ventes se font par les producteurs, les unions de producteurs, les commissionnaires, les personnes juridiques, et les personnes réelles, qui ont des activités liées au commerce de fruits et légumes frais en leur propre nom et compte. A l'intérieur de la halle, les personnes et les institutions suscitées ne sont pas autorisées à vendre, acheter et se faire passer la marchandise entre eux. Toutes les ventes sont dirigées vers l'extérieur de la halle.

Si les personnes et les institutions suscitées, ne produisent pas de facture ou fournissent des factures incomplètes lors des ventes, la municipalité préleva 25% du prix de vente, en cas de récidive, les conseils municipaux pourront annuler les emplacements d'activité, 1 allocation des bureaux faites conformément à l'article 21.

(les personnes allant à l'encontre du paragraphe 2 encourent une amende de 40 millions de lires et l'exclusion des activités à l'intérieur de la halle pouvant aller jusqu'à trois mois).

Les acheteurs

Article 9- Toutes les personnes physiques et juridiques, sans aucune distinction, peuvent acheter des marchandises dans les halles de vente en gros à condition d'acheter en gros dans des caisses, des malles ou des sacs.

Le [tesellümü] de la marchandise, l'obligation de remboursement incombant au commissionnaire

Article 10- Les commissionnaires ne peuvent pas refuser la marchandise qui leur est envoyée ou emmenée en dehors de cas de force majeure.

Les commissionnaires doivent s'appliquer à protéger les marchandises qu'ils réceptionnent, en respectant les caractéristiques naturelles et les variétés de produits. Ils doivent soumettre à la vente les marchandises en essayant de respecter autant que faire se peut le profit du producteur et le sien. Ils doivent déduire les taxes légales du prix de vente. Ensuite ils ont 5 jours ouvrables pour payer le producteur.

Tout comme les unions de producteurs qui vendent de la marchandise dans les halles de vente en gros ne peuvent être commissionnaires, les commissionnaires eux, ne peuvent pas faire de transactions commerciales en s'appropriant les marchandises.

(Les personnes allant à l'encontre des paragraphes 1 et 2 encourent une amende de trente millions de lira, les personnes allant à l'encontre du paragraphe 3 encourent une amende de quarante millions et trois mois d'exclusion de la halle)

Protection des principes du marché libre

Article 11 – Les prix des marchandises dans les halles sont fixés en fonction des principes du marché libre.

Il est possible aussi de vendre les marchandises dans les halles, sur le principe des enchères.

Pour protéger les droits des producteurs et des consommateurs, et pour faire en sorte que le marché des fruits et légumes frais garde une transparence, la direction des halles doit enregistrer les prix, les quantités, et les variétés des marchandises commercialisées dans les halles, et doivent faire circuler ces informations avec les moyens appropriés.

Standardisation

Article 12 – Les normes des marchandises commercialisées dans les halles peuvent être définies d'après l'avis du ministère.

Les marchés locaux

Article 13 – Les municipalités sont chargées de créer des espaces de vente pour les marchandises conformes aux règles de santé, de s'occuper des infrastructures et de l'environnement de ces espaces, et de prendre des mesures en vue de protéger le consommateur.

Les marchés de producteurs

Article 14 – Les producteurs peuvent vendre leurs marchandises directement au consommateur, en respectant les limites imposées par la municipalité, sans être obligés de faire passer la marchandise par les halles.

Les municipalités ont devoir et compétence de définir ces limites imposées aux producteurs, et de définir le jour où aura lieu les marchés de producteurs, la condition étant de ne pas le fixer le même jour que le marché local.

TROISIEME PARTIE

Le taux de commission, la municipalité et les frais de gestion

Déductions légales

Article 15 – Pour les marchandises confiées au commissionnaire en vue de la vente dans les halles de vente en gros, un principe interdit la déduction autre que les déductions légales.

Les commissionnaires ne peuvent pas toucher d'autres revenus sur la marchandise que les commissions.

Le taux de commission

Article 16 – Le taux de commission sur le prix de vente perçu par les commissionnaires qui travaillent dans les halles de vente en gros est fixé librement par les parties concernées.

Si cela est nécessaire, le taux de commission sera plafonné par le ministère.

Mairie et frais de fonctionnement

Article 17 - ...

Impôt sur le revenu

Article 18 - ...

QUATRIEME PARTIE

Gestion des halles

Direction des halles et personnels

Article 19 - ...

Président du comité de régulation

Article 20 - ...

Location

Article 21 - ...

Paiement de la location

Article 22 - ...

Annulation de la location

Article 23 – Dans le cadre de cette loi, les comités municipaux peuvent décider de l'exclusion des personnes qui ne présentent pas ou plus les conditions établies par les règlements conformément au décret.

A partir de l'annonce de cette décision, les personnes ont 30 jours pour quitter leur emplacement dans la halle. Si l'emplacement n'est pas vidé dans ces délais, les agents municipaux le feront.

Explication de la loi sur les équipements

Article 24 - ...

CINQUIEME PARTIE

Contrôle et interdits

Contrôle

Article 25 – Les municipalités ont la fonction et les compétences de contrôler et d'appliquer les procédures dans le cadre de cette loi et du décret.

Tous les contrôles, applications de peine, et verbalisations faits en dehors des halles de vente en gros, sont exécutés par les municipalités des préfectures et le cas échéant, par les municipalités des sous-préfectures à condition de respecter les limites géographiques qui les concernent, contrôles pouvant être effectués dans les marchés locaux par les agents de police rattachés aux halles à condition que cela soit fait de manière discrète.

Interdits

Article 26 – Dans le cadre du commerce en gros des fruits et légumes frais, il est interdit de : dissimuler la quantité ou le prix de la marchandise au producteur

falsifier les documents faisant état du type et de la catégorie des marchandises, et se servir des documents falsifiés

changer la qualité du produit, annoncée sur l'emballage ou diminuer la quantité annoncée.

Faire en sorte que le marché des fruits et légumes frais soit étroit, être la cause de la montée des prix, empêcher que les prix baissent, rassembler la marchandise dans une seule main pour empêcher que les prix baissent, refuser la vente, faire des stocks, se débarrasser de la marchandise, faire de la propagande dans ce sens ou avoir une attitude similaire et par là empêcher la concurrence libre.

A) Les personnes qui vont à l'encontre des paragraphes 1, 2 et 3 de l'article 5, du paragraphe 2 de l'article 7, encourrent une amende de 100 millions de liras.

Les personnes qui vont à l'encontre des paragraphes 2 et 3 de l'article 6, et des paragraphes 1 et 2 de l'article 10, encourrent une amende de 30 millions de liras.

Les personnes qui vont à l'encontre du paragraphe 2 de l'article 6, du paragraphe 3 de l'article 10 et des paragraphes a, b, et c de l'article 26, encourrent une amende de 40 millions de liras et l'exclusion de la halle pouvant aller jusqu'à 3 mois.

Les personnes qui vont à l'encontre du paragraphe d de l'article 26, prononcé par le conseil d'arbitrage, encourrent une amende de 200 millions de liras et l'exclusion à vie des activités dans la halle par les conseils municipaux.

S'il y a une récidive, dans l'année qui suit la peine prononcée, les amendes seront doublées. Les amendes sont perçues par la municipalité.

Concernant les amendes, la décision du conseil est annoncé à l'intéressé [...] on peut considérer que [...]

L'appel de la décision du conseil auprès du tribunal administratif est possible dans les 7 jours qui suivent. Cet appel n'est pas suspensif.

Le jugement prononcé par le tribunal administratif est sans appel.

Les mêmes principes régissent les décisions d'exclusion d'activité dans les halles, prononcées par les directions des halles, le comité d'arbitrage des halles, et des conseils municipaux ; les employés municipaux appliquent l'exclusion.

Les amendes et verbalisations sont perçues d'après le code de lois des créances publiques n°6183.

(Les personnes qui vont à l'encontre des paragraphes a, b, et c, encourrent une amende de 40 millions de liras et l'exclusion de la halle pouvant aller jusqu'à 3 mois.)

(Les personnes qui vont à l'encontre du paragraphe d encourrent une amende de 200 millions de liras et l'exclusion à vie des activités dans la halle.)

(S'il y a une récidive, dans l'année qui suit la peine prononcée, les amendes seront doublées. Les amendes sont perçues par la municipalité.)

SIXIEME PARTIE **Clauses diverses**

Les fleurs coupées et les plantes ornementales

Article 27 – Si l'offre et la demande sur le marché est assez forte, la commercialisation des fleurs coupées et des plantes ornementales peut se faire dans les halles, sur décision du ministère.

Autres clauses

Article 28 – Le commerce des fruits et légumes frais destinés aux industries de transformation alimentaire, telles que les industries de production de concentré de légumes, de conserves, de jus et de concentrés de fruits, n'est pas concernés par cette loi.

Les articles 21 et 23 ne sont pas applicables pour les halles de vente en gros privées fondées par des personnes physiques et juridiques.

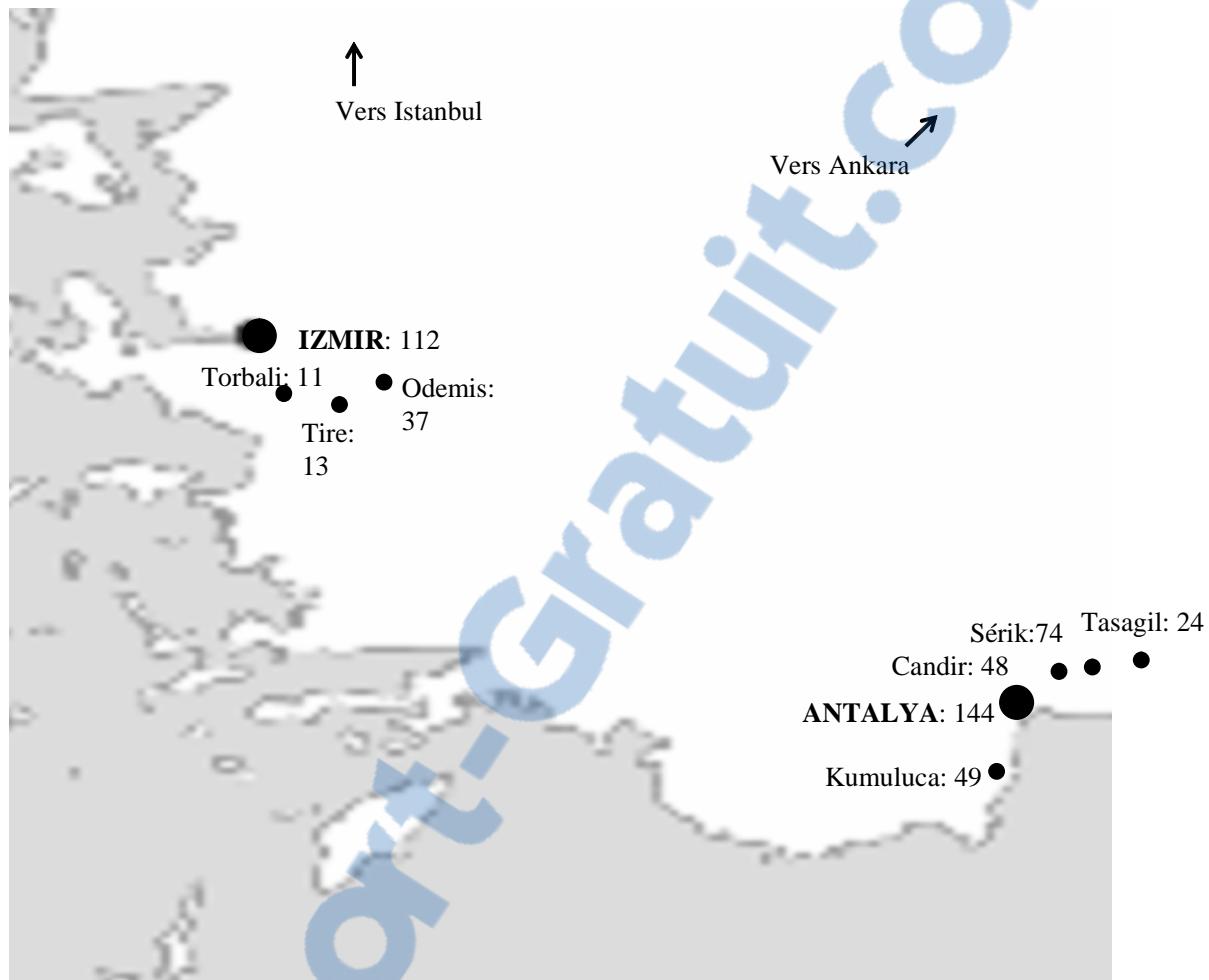
Cependant s'ils en font la demande, les producteurs et unions de producteurs ont aussi les droit d'obtenir un emplacement de vente dans ces halles.

Le ministère a la compétence de prendre toutes sortes de mesures, d'effectuer des contrôles, d'établir des règlements et de faire des annonces dans l'application de ce décret concernant cette loi.

Article 29 - ...

Articles temporaires 1 & 2 - ...

Annexe 4 : Carte situant les deux principales zones d'études en Turquie (régions d'Izmir et d'Antalya) et répertoriant les principales halles de gros de ces régions et leur nombre de commissionnaires.



Annexe 5 : Exemplaires des factures dans les halles de gros

A/ Exemplaire de facture pour l'acheteur

Il y est indiqué que l'acheteur a acheté 43 kilogrammes d'oignons (sogan) au prix de 0.13 YTL/kg au commissionnaire n°108 des halles de gros d'Izmir

İLGİN						
TOPRAK MAHSULLERİ ve KOMİSYONCULUĞU İTH. İHR. SANAVİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.						
İzmir Büyükşehir Belediyesi Satıcı ve Mağaza Halli No: 108 Konyaaltı - Burası / Zabıta Tel: 443 01 70 - 443 01 93 Şube/İD. No: 443 01 93 Faks: 443 01 93						
Adresi : Halkalı / Tuzla / İZMİR VH No. : 882 016 03 38						
Mal Gördüm Beğendim Aldım. Yalnız : Dikkatinde Teslim Edildi.						
S	1	Sogan	Darali	Sarı	FİYATI	TUTARI
43	0,13	5,59				
		0,06	5,65			
SERİ NO.: 554844						
FİS NO.: 554844						
TARİH: 7/4/2005						
İls. Tarihi ve No.: HAL 108 İZMİR						
BOS KAP FİŞİ						
Adet	CİNSİ	Lira				
			TOPLAM			
Zayıflıkta ve 8 gündür gelmeyen erkekler ödemez.						

C/ Exemplaire du document nécessaire pour sortir des halles de gros (transporteur ou acheteur)
A partir des différentes factures, les volumes achetés par l'acheteur aux différents commissionnaires sont récapitulés ici

Annexe 6 : Le coût relatif au passage par les halles de gros ou par les coopératives de vente selon la loi de 1995 (et complétée par nos enquêtes auprès des coopératives).

Rémunération de l'agent commissionnaire	8 % (dont 15 % sont prélevés pour la taxe sur le revenu de l'agent et 0.1 % pour le fond de retraite)
Taxe municipale	2 % (coûts de fonctionnement des marchés)
Taxe sur l'activité	2 %
Fond d'assurance sociale du producteur	0.1 %
TVA	2 %
TOTAL	14.1 %

Estimation du prélèvement de la coopérative pour son fonctionnement	3-6 %*
Rémunération de l'agent commissionnaire	-
Taxe municipale	(2 %)**
Taxe sur l'activité	2 %
Fond d'assurance sociale du producteur	0.1 %
TVA	2 %
TOTAL	7.1 to 12.1 %

* Chaque coopérative est libre de fixer le montant du prélèvement qui lui est nécessaire pour son fonctionnement. Selon nos enquêtes, ce montant représente généralement 3 à 6 % du prix de vente final du produit.

** Pour les coopératives, il n'existe pas d'obligation légale de payer cette taxe. Elles ne devraient la payer que si elles louent un bureau et un hangar de stockage à l'intérieur des halles de gros.

Annexe 7 : Enquêtes qualitatives par entretiens semi-dirigés.

A/ Enquête d'unité d'approvisionnement des supermarchés

Date & place :

- Volumes annuels ?

Fournisseurs

- % commissionnaires
- % société d'emballages ?
- % contrats directs ? (quels sont les critères minimum ?)
- % coopératives ?
- % production propre ?

Les commissionnaires

- Combien de commissionnaires ?
- Toujours les mêmes ?
- Depuis combien de temps ?
- Que font-ils ? ont ils évolué ?
- Pourquoi les avez-vous choisis ?
- Ces commissionnaires vendent ils à d'autres types d'acheteur ou seulement aux supermarchés ?
-

Les coopératives UP

- Quelles sont les coopératives-UP qui vendent que vous connaissez ?
- Faites-vous des commandes aux UP ? Fréquence ? Volumes ?
- Est-ce que les UP vous appellent pour vous proposer des produits ?
- Qui fait le contrat ? Rôle de chacun ?
- Quelle qualité font les UP ?
- Faites-vous des contrôles ? nb ? Où ? Quelles sont les sanctions ?
- Êtes-vous satisfaits de travailler avec les UP ?
- Quel avantage y trouvez vous, comparé aux commissionnaires ou autres ?

B/ Enquête de directeur des halles de gros

Date & place :

- Depuis combien de temps ?
- Quel est le produit le plus important dans les halles ?
- Evolution des volumes de produits ? (toujours les mêmes depuis le début ?)
- Combien de villages ?
- Combien de commissionnaires ?
- Sont-ils aussi producteurs ?
- Comment sont-ils choisis ?
- Quelles sont les contraintes qu'ils doivent respecter ? Quelles sont les conditions requises pour travailler ici ? (chiffre d'affaires minimum, prix, location...)
- Comment est fixée la commission ?
- Quelles sont les informations obtenues pour établir les prix ?
- Prix minimum pour que les tomates soient rentables ?
- Y'a t'il des contrôles de qualité ici ?
- Y'a t'il des conflits dans les halles ? lesquels ? Pourquoi ?
- Les commissionnaires font-ils des avances aux producteurs ?
- Les commissionnaires font-ils tous des factures aux producteurs ?
- A qui vendent les commissionnaires ?
- Y a t'il des commissionnaires qui font de l'emballage ? qui ont une marque ?
- Quels sont les commissionnaires qui exportent ?
- Quels sont les commissionnaires qui travaillent avec les supermarchés ?
- Un peu mais régulièrement:
- Dediés :
- Que pensez-vous des unions de producteurs/ coopérative ?
- Quelle est la différence entre les producteurs qui viennent ici et ceux qui vont à la coopérative ?
- Quelle est la différence entre les producteurs qui viennent ici et ceux qui dans les autres halles?
- Pouvez-vous nous indiquer :
- Un petit commissionnaire
- Un moyen
- Un gros
- Que pensez vous vous de l'action de l'Etat ?

- Qui la loi favorise t'elle ?
- Que se passera-t-il si la loi des halles est supprimée ?

C/ Enquête de producteur

Date & place :

Question de contrôle : cultivez vous des fruits et légumes frais ?

- Depuis quand ?

Exploitation

- Surface de l'exploitation ?
- Titre de propriété ?
- Comment avez-vous reçu la terre : héritage, location (prix), achat (prix) ?

Serres

- Surface? productions ? Nb récoltes ? Rendement/an ? Quand ? % de qualité ?
- Est-ce que la production sous serres est rentable ?
- Prix minimum pour que les tomates soient rentables ?
 - Coût de production ?
 - Transport ?

Composition de la famille & revenus

- Gagne-t-il assez pour nourrir sa famille ?
- Combien de personne sur l'exploitation ?
- Nb d'enfants ?
- Que font-ils ?
- Y a-t-il un revenu non agricole ? si oui le quel ?
- Niveau d'éducation ?

Coopérative

- Etes-vous membre de la coopérative de crédit ? de développement ? de vente des FFV ?
- Etes vous membre de l'union de producteurs ?
- Etes vous membre de l'union de producteurs agricoles ?

Intrants

- Où achetez vous des intrants ? Pourquoi ?
- Quand payez-vous ?
- Comment payez vous ?
- Conseil technique donné par qui? réunions

Vente

- Où vendez-vous ? (Quelles halles ?)
- A qui ? (combien de commissionnaires ?)
- A qui vend cet acheteur ?

- Depuis combien de temps ?
- Pourquoi ?
- Par rapport à d'autres alternatives ?
- Quand le prix est-il fixé ?
- Comment l'est-il ?

Financement

- Crédit : BA ? coopérative de crédit ? Commissionnaire ? Pourquoi (différents avantages et contraintes)?
- Quand demandez-vous des avances ? Plusieurs fois par an ?
- Pourquoi ? (agricole, non agricole, investissement)
- Chèque ou liquide ?
- Combien par décares ?
- Quand remboursez-vous ?
- A quel taux d'intérêt ?
- Devez vous vendre tout au même commissionnaire ?
- Quand êtes vous payé ?
- Vous arrive-t-il de ne pas rembourser ?
- Les avances sont-elles indiquées sur les factures ?
- Quelles sont les autres services du commissionnaire: conseil, planification, transport ?
- Y'a t'il beaucoup de producteurs endettés dans le village ? Pourquoi ? est-ce que ça peut vous arriver ?

Discussion

- Que pensez-vous des commissionnaires : sont-ils honnêtes ? compétents ?
- Que pensent-ils des coopératives : sont-elles honnêtes ? compétentes ?
- *Pourquoi ne participez vous pas à l' UP : ne peux pas ? ne veux pas ? ne sais pas ?*

- (Nom)
- Age
- Futur des ses enfants ?
- Numéro du commissionnaire : N°

D/ Enquêtes commissionnaire

Date & place :

Identification de l'unité

- Depuis quand êtes vous commissionnaire ? Toujours ici ? Plusieurs emplacements ?
- De quel village provenez-vous ?
- Combien de personnes travaillent dans votre unité ?
- Etes vous aussi producteur ? si oui description (nb da, serres, production, depuis quand, % des ventes ?)

Les produits

- Quels produits vendez-vous ?
- Tomates : Volumes ? Qualité (%)?
- Cherchez-vous à augmenter cette production ? si oui, comment ?
- Faites-vous du tri, nettoyage, emballage, marque... ?

Les producteurs

- Combien de producteurs avez-vous ? Sont-ils toujours les mêmes (%)? Combien de villages ? Quels villages ?
- Avez-vous des dépôts dans les villages ? (paiement fixe ou commission ?)
- Acheter vous des produits à un intermédiaire/collecteur/transporteur ? (paiement fixe ou commission ?) % de vos ventes ?
- Comment les choisissez-vous ? Vous arrive t'il de refuser des produits ? Pourquoi ?
- Quels types de producteurs préférez-vous ? (taille, qualité, durée, avances)
- Avec quels agents êtes vous en concurrence? Mêmes halles ? Autres halles ? Coopératives ?

Les acheteurs

- Quels types et combien d'acheteurs avez-vous ? Sont-ils toujours les mêmes ?
- D'où viennent-ils ? A qui vendent-ils ? Que veulent-ils (qualité, volume...) ?
- Les négociations sont-elles difficiles ?
- Quand payent-ils ? Comment payent-ils ?

Les avances

- Faites-vous des avances aux producteurs ? % des producteurs ? Quels types de producteurs ?
- Faites-vous de plus en plus d'avances ?
- A quelle date ?
- Pourquoi ? Activité agricole, non agricole ? Investissements ?
- Comment (chèque, liquide, nature) ?
- Combien par décare ?
- Le montant évolue en fonction de la relation avec le producteur ?
- Comment se fait le remboursement ?
- Quand ?
- Y'a t'il un taux d'intérêt ?
- Comment cela s'inscrit sur les factures ?
- Y'a t'il des problèmes de remboursement ? % ? Par rapport à avant ?
- De plus en plus ?
- Y'a t'il des producteurs endettés ?
- Les producteurs peuvent-ils travailler avec plusieurs commissionnaires ?
- Quand le producteur a remboursé, va t'il chez un autre commissionnaire ? Pourquoi ? (exclusivité ou non) Quand estime t'il que l'avance est remboursée ?

Le financement

- Prenez-vous de l'argent à la banque ? Quand ? et Pourquoi ?
- Comment faites-vous pour les taux d'intérêt ?
- Ce métier est-il encore rentable ? y a t'il des faillites, Pourquoi,

Discussion

- Que pensez-vous des supermarchés ?
- Que pensez-vous des coopératives ?
- Quelle est la différence entre les producteurs qui viennent ici et ceux qui vont à la coopérative ?

E/ Enquête magasin d'intrants

Date & place :

- Combien y a-t-il de magasin comme vous dans le village et ses alentours ?
- Quels services rend-il ? (intrants chimiques, pépinière, conseils, avances...)
- Combien de producteurs viennent ici ? Sont-ils toujours les mêmes ?
- Quand les producteurs payent ils ? % par type, qui sont les différents types de producteurs (nombre decares ? activité non agricole ? vente ? idem pour les 2 saisons ?)
- Pour combien prennent-ils de produits par decare ? = coût de production d'un decare ?
- Comment les producteurs payent-ils ? (chèque, liquide...)
- Quels sont les délais d'encaissement des chèques (date de dépôt ?, délais)
- Y a-t-il des problèmes avec les chèques ?
- Y'a-t-il des producteurs qui ne remboursent pas ? (%)
- Connaît-il les commissionnaires ?
- Combien faut-il pour que les tomates commencent à être rentables ?
- Etes vous aussi producteur ?

F/ Enquête banque agricole

Date & place :

- Qui sont vos clients ?
- D'où viennent-ils ?
- Quelle est l'évolution actuelle ?
- Y'a t'il beaucoup d'agriculteurs ? Hétérogénéité ?
- Quels types de prêts faites-vous pour les agriculteurs ?
 - Pourquoi ?
 - Quand ?
 - Combien ?
 - Taux d'intérêt :
 - montant ?
 - fixe ou variable ?
 - Durée ?
 - Comment se fait le remboursement ?
- Si la demande en crédit augmente : le taux d'intérêt augmente t'il ou le nombre de prêts est il limité ?
- Quelles garanties sont nécessaires pour qu'un producteur puisse emprunter de l'argent ?
- Y'a t'il des problèmes de remboursement ? %
- Que se passe-t-il alors ?
- Où les plus petits producteurs peuvent ils emprunter?



G/ Enquête coopérative

Date & place :

Identification

- Nom et fonction, depuis combien de temps ? Etes vous aussi producteur ?
- Quand la coopérative a t'elle été créée ? Pour combien de villages ?
- Quand l'UP a t'elle été créée ? Qui a décidé ?
- Combien de membres y a t'il dans la coopérative ? Augmentent-ils ou diminuent-ils ? % par rapport aux villages ?
- Combien y a-t-il de membres dans l'UP ?
- Hétérogénéité des membres dans l'UP? (Richesse ? Autres activités ? Education ?)
- Quel est le nombre de decares moyen possédé par les membres de la coopérative ? min ? max ?
- Ont-ils tous des serres ?
- Quelles sont les autres productions ici ? où sont elles vendues ?
- Quels sont les services de la coopérative ? (vente input, crédit & conditions, intérêt)

Les produits

- Quels sont-ils ?
- Quantité ?
- Qualité (%) ?
- Comment sont définis ces 2 critères : par commande de l'acheteur ou prenez vous tout et vous cherchez ensuite des acheteurs ?
- Que se passe-t-il si le producteur n'apporte pas la bonne qualité ?
- Prix minimum pour que les tomates soient rentables ?

Marketing

- A qui vendez-vous ? A qui vendent vos acheteurs ?
- Quelles sont les avantages et les contraintes de chacun ?(volume, qualité, prix, taxe, délai de paiement, régularité ?)
- Quel est le montant de la commission de la coopérative ?
- Comment est-elle répartie ?
- Y'a t'il une part pour des investissements collectifs ?
- Comment sont choisis les producteurs qui vont répondre à une commande donnée ?
- Comment se fait le transport : ferme-coopérative ; coopérative-supermarché ?
- Avez-vous un emplacement aux halles ? si non, pourquoi ? si oui, nombre de m2 et obligations ?
- Amenez-vous les produits aux halles ?
- Combien de taxe payez-vous ?
- Avez-vous créé une marque ? (Coût ? Aide de l'Etat ?)

Avances & crédit

- Faites-vous des avances aux producteurs ?

- Quand ? Combien ? Pourquoi ? Sur quels critères ? Comment se fait le remboursement ?
- Y'a t'il un lien entre la coopérative de crédit et l'UP ? quel est-il ?
- Si la demande en crédit augmente : le taux d'intérêt augmente t'il ou le nombre de prêts est il limité ?
- Les producteurs de l'UP se connaissent ils ? s'entraident-ils ?

Training

- Comment sont véhiculés les conseils ?
- Quels sont les critères des cahiers des charges ? quelle est la différence entre la première qualité et la deuxième qualité ?

Contrôle de qualité

- Qui est en charge du contrôle ?
- Les acheteurs (supermarchés) viennent ils assister au contrôle?
- Comment se fait le contrôle ?
- Combien de fois ?
- Avez-vous une certification ?
- Que se passe-t-il s'il y a un problème de qualité ?
- Y'a t'il une numérotation des produits ?
- Combien de fois les acheteurs (supermarchés) ont-ils renvoyé les produits ?
- La coopérative rembourse t'elle également sa commission aux producteurs ?
- Comment les producteurs réagissent ils ?
- Les producteurs sanctionnés sont ils exclus de l'UP ?
- Comment sont fixés les prix (idem qu'aux halles, en dessous, au dessus) ?
- Y a t'il des pertes de production ?

Contrat

- Les supermarchés imposent ils les termes du contrat ?
- Comment vous renégocier vous les prix ? sur quelle base ? pour chaque qualité ?
- Indexation du prix ?
- Le volume peut il faire évoluer le prix ?
- Les supermarchés donnent ils des estimations de ce qu'ils souhaitent acheter sur l'année ?
- Quel supermarché privilégiez-vous en priorité ? Pourquoi ?,
- En général avez-vous trop de volume ou pas assez de volume ?
- Que se passe-t-il si les supermarchés ne font pas de commande ?
- Que se passe-t-il si les supermarchés ne payent pas ?
- Y'a t'il des pressions des commissionnaires sur l'UP ? sur les membres de l'UP ? sur les membres de la coopérative ?

Peut-on voir des commandes écrites ?

Annexe 8 : Questionnaire relatif aux commissionnaires.

Halle de gros:

Date:

N° komisyoncu:

Screening Question

- Do you sell tomatoes?
 No
 Yes since when?

If No : then end interview

If yes: continue...

Business unit identification

- Since when are you komisyoncu?
- Total sale volume per year?
 < 500 tons/ **year**
 500 – 2500 tons/ **year**
 2500 – 5 000 tons/ **year**
 5 000 – 10 000 tons/ **year**
 10 000 – 20 000 tons/ **year**
 > 20 000 tons/ **year**
- Which products do you sell? (rank by importance)
1rst..... 2nd..... 3rd.....
- Are you also producer?
 No
 Yes How many da?,
Since when?,
Products :,
Kind of tomatoes?,
Percentage of your selling quantity?.....%
- Are you owner of a packing firm?
 No
 Yes Since when?,
Kind of tomatoes ?:,
Volume?tons/year
How many people are working in your firm?
minimummaximum.....
- Have you another office in another wholesale market?
 No Yes which hal?.....which numero?

Tomatoes buyers

		Unit	Pazar	Supermarkets		Exporters	Exporters
Where?		Provinces?		Migros	Other:	For Russia or east countries	For Europe Union
Since when?	Year						
Volume	tons/ year or %						
Each year the same volume? If not, does it increase or decrease	Increase/ decrease/ same						
Minimum volume require by this buyer (per transaction)	tons						
Do you have any written contract with this buyer? (Yes) (No: would you like a written contract?)	Yes /No (Yes/No)						
Kind of Tomatoes	Normal (1st quality)	%					
	Normal (2 nd)	%					
	Normal mix (1st+2nd)	%					
	Normal (private standard)	Yes (name)/ No					
	Cherry	Yes/ No					
	Cocktail	Yes/ No					
	Salkim	Yes/ No					
	Organic	Yes/ No					
	Controlled greenhouse production	Yes/ No					
Packing	Eurepgap	Yes/ No					
	Big Box	Yes/ No					
	Small box (2 rows)	Yes/ No					
	Small box (1 row)	Yes/ No					
Tomatoes rejected by the buyer	packaging	Yes/ No					
	In Bad season	%					
	In Good season	%					
	How many days after delivery does the buyer pay?	days					
Is there any payment guarantee?		Yes/ No					
Which one is the better buyer for you? (rank by importance)		First, Second ...					

- Who is sorting (first grading)? you (komisyoncu)% since when?
 your firm%
 packing firm%
 the producers%
 the buyer%
 Other:%

- Who is packing? you (komisyoncu)% since when?
 your firm%
 packing firm%
 the producers%
 the buyer%
 Other:%

- Other Tomatoes buyers

.....% Bakkals or small shops
% Wholesalers from other cities
% Other Large supermarkets, Hypermarkets which ones?
% Food factories (paste, canned food, dry food)
% Hotel, restaurant, caterer

- If you are selling for supermarkets, did you know anybody who sold to them before you?
 No yes
- If you are selling for exporters, did you know anybody who sold to them before you?
 No yes

Tomatoes Suppliers

- From how many packing firms do you purchase?
- How many producers work with you?
 - No
 - < 10
 - 10 – 100
 - 10 – 1000
 - > 1000
- Do you give advice to the producers?
 - kind of products to grow
 - kind of varieties or seeds to grow
 - technical advices
 - Other:

Advance payment

Financing

Do you borrow money from bank? No Yes

What are your main difficulties today?

Telephone number (optional):

Annexe 9 : Questionnaire relatif aux producteurs

Le questionnaire auprès des producteurs était précédé d'une enquête sur le village auprès du chef de village ou un adjoint.

Village Survey:

Village Leader and experienced farmer

province

county

town

village

respondent

telephone number

date

enumerator

	Information about labor force in the village	Unit	2000	2006
	Number of households	Pers		
	Total population	Pers		
	Number of labor force (Age between 16 to 60)	Pers		
	-- With education higher then the high school	Pers		
	Farmers working more than 3 months in off-farm	Pers		
	Average wage for hiring one male labor	YTL		
	Labors specialized in agri-products marketing activities?	Pers		
	Basic information about lands			
	Total area	Da		
	-- Percentage of hill/mountain land	%		
	-- Percentage of crop area	%		
	-- Percentage of total tomato area	%		
	Soil type	Code		
	Infrastructures, marketing and information			
	How many wells for production?	Number		
	The distance from village to province capital	Km		
	The distance from village to county capital	Km		
	The distance from village to township seat	Km		
	The distance from village to nearest highway (county / provincial /national highway)	Km		
	The distance from your village to the nearest rural periodical market	Km		
	-- When was the market established?	Year		
	The distance from your village to the nearest agricultural wholesale market	Km		
	-- When did the market founded?	Year		
	Is there tomato processing firm who buy products from your area?	Yes/No		
	--The distance from your village to this firm?	Km		
	cooperatives			
	Is there any rural development coop in your township?	Yes / No		
	-- If yes, when did the coop founded?	Year		
	-- If yes, does it sell vegetables?	Yes/No		
	Is there any vegetable marketing coop in your township?	Yes / No		
	-- If yes, when did the coop founded?	Year		
	-- If yes, does it sell vegetables?	Yes/No		
	Is there any rural credit coop in your township?	Yes / No		
	-- If yes, when did the coop founded?	Year		
	-- If yes, does it sell vegetables?	Yes/No		
	Local Policies			
	Are there any local policies which affect the tomato production or marketing, in your village?			

Questionnaire for tomato producers

Province

Sub-province

Village or Municipality

Respondent

Telephone number

Date

Enumerator

FARM AND HOUSEHOLD CHARACTERISTICS

01. Where were you born? _____

02. How many people are living in your household:

a	In 2006 ?	
b	In 2002?	

03. Household description

	a	b	c	d	e	f	G	h	I	j	k	l
	Members of HH	gender	age	Education	Work in the farm	Since when	How many month per year	Average working days per month	Off farm job	Since when	How many month per year	Average working days per month
	code	Male/ Female	year	year	Yes / No	year	month	day	Yes / No	Year	month	Day
1)												
2)												
3)												
4)												
5)												
6)												
7)												
8)												

Note: Description of the Members of HH code must start with HH leader and then the other persons will be ranked according to their ages, old to young. (Codes: Father, Mother, Son, Daughter, Grandfather, Grandmother etc...)

04. Is there any person in your household who is trained on agriculture? How many?

COOPERATIVES

01. What kind of cooperatives or producer unions exist in your village?

	1)	2)	4)	5)	6)	7)
	Existence	Since when	Are you member	Are you active in the coop or producer union	Since when	How much does the coop or producer union membership cost (entry fee)
	Yes / No	year	Yes / No	Yes / No	year	YTL
a	Agricultural Development Cooperative					
b	FFV Marketing Cooperative					
c	Agricultural Credit Cooperative					
d	Producer Union					
e	Other:					



0.2. What services do you receive from these organizations at above, whether you are a member or not?

		Yes	No
a	Technical assistance (advisory service)		
b	Access to inputs		
c	Equipment sales		
d	Equipment purchase with credit term		
e	Cash money credit		
f	Collection of your product		
g	Grading/packing of your products		
h	Processing of your products		
i	Marketing of your products		
j	Transport of products or inputs		
k	Others (explain)		

CROPPING PATTERN ON CULTIVATED LAND

Land property status

0.1. Land Tenure Forms:

	Year	Own	Rented	Tenancy	Share cropper	Share cropper rented	Land Fallow	Registered land
a	2006							
b	2002							

0.2. If there is a sharecropper situation, what are the conditions of sharecropping?

0.3. How much does a decare of land cost in the area of your farm? (YTL)

		Low	Medium	High
a	in 2006 ?			
b	in 2002?			

0.4. How much does the cost of renting per decare in your region or how much did you pay for renting annually(YTL/da)?

		Open Field	Glass House with full equipment	Plastic House with full equipment
a	in 2006 ?			
b	in 2002?			

Production Pattern Features

0.1.What are the the most important three crops for you?

		1)	2)
		Based on area	Based on sale value
		Code	Code
A	in 2006		
B			
C			
D	in 2002		
E			
F			

0.2. How many da of vegetables do you grow? (da)

		Open Field	Glass House	Plastic House	Plastic Tunnel	Others
a	in 2006					
b	in 2002					

0.2.How many da of tomatoes do you grow? (da)

		Open Field	Glass House	Plastic House	Plastic Tunnel	Others
a	in 2006					
b	in 2002					

Irrigation

The irrigation water source is:

Irrigation Union	
Irrigation Cooperative	
Municipality	
River	
Hand dugwell	
Deep well	
Doesn't know	

In which year was the irrigation installed in your farm? _____

TOMATOES PRODUCTION (2002 AND 2006)

When did you start to grow tomatoes? _____

What was being grown in the plot before tomatoes? _____

How many seasons/cycles of tomatoes do you grow per year?

a	in 2006 ?	
b	in 2002?	

Monthly distribution of Tomato production (tons)

Months	Single crop	Double crops: First Product	Double crops: Second Product	Open field	Average monthly selling price
January					
February					
March					
April					
May					
June					
July					
August					
September					
October					
November					
December					

Varieties

0.1. How many tomato varieties do you plant : (Y/N)

	Cherry	Salkim	Normal	Others
in 2006				
in 2002				

0.2. Which type of tomatoes seed or nursery do you use?

				1)	2)	3)	4	5	6
				Variety 1	Variety 2	Variety 3	Variety 4	Variety 5	Variety 6
a		Name of variety							
b	2006	Area share of variety	%						
c		volume	tons						
d		Name of variety							
e	2002	Area share of variety	%						
f		Volume	Tons						

0.3. Was there any change in varieties between 2002 and 2006? _____ Yes / No (based on the above table) If yes, why?

		Yes	No	Nknr
a	Good taste			
b	Good appearance			
c	Good price			
d	Buyer preferences			
e	Processable			
f	Storable or long shelf life			
g	Maturation			
h	Other _____			

Description of Tomato plots

0.1 How many plots of tomatoes do you grow (2006)? _____

		a	b	c	d	e	f
	Nº of plots	Area	Land tenure: -owner -rent -share	Distance from your house?	-Open field -Plastic greenhouse -Glass greenhouse -Higher plastic tunnel	-No irrigation -Gravity irrigation -Drip irrigation -Sprinkler irrigation	Number of cycle per year
		da		meter			
1)							
2)							

0.2 Do you have quality certification for your tomatoes? _____ Yes / No

If yes, what type of certifications?

		1)	2)		Required or given by:
	Certification	Since when	How much do you pay for it?		<ul style="list-style-type: none"> - Supermarket - Exporter - Processor - NGO -Cooperative -Other
	Yes / No	year	YTL/ year		
a	Protected Cover Area seal (Ministry of Agriculture and Rural Affairs)				
b	Organic certification				
c	Other? Name of the certification_____				

0.3 What do you do with tomatoes that fall to ground?

Technical Operations (Note: If there is 2 cyle of production period, this page will be filled again)

	Stages	Which months	Labor			Production records	Inputs			
			Number of persons	Number of Days	Total day		Kind of product	quantity	price	total
A	Clean up and soil preparation					I	Plastic cover			
B	Soil preparation for planting					I	Cultivation			
C	Planting and transplanting					I	Seeds			
						II	Seedling			
						I	Animal manure			
						II	Chemical fertilizer			
						III	Chicken manure			
						IV	Folial fertilizer			
						V	Organic fertilizer			
						I	Fungicides			
						II	Insecticides			
						III	Herbicides			
						I	Coal			
						II	Firewood			
						III	LPG Gas			
						I	Fuel			
						II	Electricity			
						III	Water Union			
	Product insurance(YTL/da)									
	Bee						Beehive			
	Weeding (manually/ mechanically)									
						I	Tutors			
						II	Rope			
						III	Wire			
	Stick and tying									
	Harvest					I				
	Box					I				
	Sorting and packing					I				
	Transportation and marketing					I				
	Other									

Technical Operations (for second cycle of production)

	Stages	Which months	Labor			Production records	Inputs				
			Number of persons	Number of Days	Total		Kind of product	quantity	price	total	
					day				YTL	YTL	
A	Clean up and soil preparation					I	Plastic cover				
B	Soil preparation for planting					I	Cultivation				
C	Planting and transplanting					I	Seeds				
						II	Seedling				
	Fertilization					I	Animal manure				
						II	Chemical fertilizer				
						III	Chicken manure				
						IV	Folial fertilizer				
						V	Organic fertilizer				
	Spraying					I	Fungicides				
						II	Insecticides				
						III	Herbicides				
	Heating					I	Coal				
						II	Firewood				
						III	LPG Gas				
	Irrigation					I	Fuel				
						II	Electricity				
						III	Water Union				
Product insurance(YTL/da)											
Bee							Beehive				
Weeding (manually/ mechanically)											
	Stick and tying					I	Tutors				
						II	Rope				
						III	Wire				
Harvest						I					
Box						I					
Sorting and packing						I					
Transportation and marketing						I					
Other											

Technology adoption (glasshouse, irrigation etc...)

A	Fertilizer	Compared to five years ago, changing trend of the animal manure application	Increasing Decreasing	
B	Pesticide	Compared to five years ago, changing of the total pesticide uses	Increasing Decreasing	
C	Irrigation Method	2002	Code	
		2006	Code	
D	Field management	Transplant technology	Yes / No	
		Engraft technology	Yes / No	
		Pollination technology (bee or hormone)	Yes / No	
		Growth promoter	Yes / No	
		Seedling production	Yes / No	
		Anti-sunburn net	Yes / No	
		Anti-insect net	Yes / No	
		Insect trap	Yes / No	

Did you see any fakes about the below inputs in the last 5 years:

		Yes	No	Nknr
a	Seed			
b	Fertilizer			
c	Pesticid			
d	Seedling			

Equipments and Labour

0.1 What do you use for tilling your land?

		1)	2)	3)			
		Yes /No /Nknr	Since when	- own - rented - borrowed - free service	if rented, how much do you pay per Da?	If owned, when did you purchase it?	Current Value
			year		YTL/da	year	
a	Tractor						
b	Draught Animals						
c	Manual						
d	Anchor machine						

0.2 How many permanent workers does work in tomatoes production?

a	in 2006	
b	in 2002	

0.3 How many seasonal workers does work in tomatoes production?

a	in 2006	
b	in 2002	

0.4 How much do you pay to workers for each day (YTL/day; tomatoes production and harvesting)?

		Female	Male
a	in 2006		
b	in 2002		



0.5 Which one of the following equipments do you need for tomatoes production?

	Yes	No	Nknr
Tractor			
Motor plow			
Draught animals/dead stock			
Seeder			
Sprayer			
Fumigation backpacks motorized			
Manual fumigation pumps			
Weeder mechanical			
Well			
Packing table in field			
Other buildings			
Car			

MARKETING CHANNELS FOR TOMATOES IN 2002 AND 2006

0.1 When did you start to sell tomatoes? _____

0.2 Do you keep records at below:

		Yes	No	Nknr
A	Detailed production records?			
B	Simple production records?			
C	Selling records?			

0.3 How far is your farm from the road ? _____

0.4 How far is your farm from the nearest wholesale market? _____

0.5 How far is your farm from the provincial wholesale market? _____

0.6 How many wholesale markets are there in your region (nearby location)?

0.7 Is there any "packing house" or "store house" in your village ? (number)

		Store house	Packing house
a	in 2006		
b	in 2002		

Wholesale Market Agent

0.1 How many wholesale market agent do you work with? _____

0.2 Description of your main wholesale market

			First	Second	Third
	Number of agent	N°			
a	How many percentage of your total product goes to comissioner	%			
b	Which Wholesale Market	Name			
c	How far is it?	Km			
d	Since when he is there	Year			
e	Since when do you work with him	Year			
f	Where does he come from?	Town			
g	Is he also producer?	Yes / No			
h	What is his main product?	Code			
i	How many producers are working with him	Number			
j	Where does he buy from?	Region			
k	Where does he sell?	Region			
l	To whom (second buyer)				
m	Since when is he selling for this buyer	Year			
n	Percentage of first quality of commisioner sales	%			
o	Who is responsible for transportation	You / him			
p	Who is responsible for grading	You / him			
r	Who is responsible for packing	You / him			
s	When does he pay	Day			
u	Is there any privilege	Yes / No			
t	Does he give some advance payment	Yes / No			
x	If yes, What kind	Cash/ check/ in kind			
y	Do you receive	Yes / No			

Which one of the following buyers do you sell directly?

a	Directly exporter				
b	Directly manufacturer				
c	Cooperative				
d	Merchants				
e	Supermarket				
f	Directly street market sellers				

Questions for only main comissioner

0.3 What is the most important criteria for choosing your buyer ?

Sold to the person in past year, have confidence	
Pays best	
Comes first	
Long term working together	
He has been working in here for a long time	
Advance payment	
Make transport/ come to collect	
Well known in the village	
Relatives / friends	
Relatives / friends/ neighbours sell to him	
Honesty	
Competence	
Fast payment	

Advance Payment

0.1 Do you get advance payment?

	Yes/No	From whom?	What for? -input purchase - agri investment - non-agri investment	How many time per year?	How much per year?	Since when?	Do you have problems to refund sometimes?	If yes, How long time do you need to refund payment?	
					YTL	Year	Yes/ No	month	
a	in 2006								
b	in 2002								

Price Information

0.1 How do you get information about price ?

	Yes	No	Nknr
Directorate of Wholesale market (Announcement by loudspeaker)			
Cooperative			
Relatives/friends/neighbours			
Wholesale market agent			
Brokers (Commissioner)			
Local market			
Government			
Media			
NKR			

SERVICES

Input purchase

0.1 Where do you buy your input from?

		1)	2)	3)
		Private shop	Cooperative	other
		Yes / No	Yes / No	Yes / No
a	in 2006			
b	in 2002			

Technical Assistance

Do you receive technical assistance ? _____ Yes / No

Who provides you technical assistance for tomatoes?

		1)	2)	3)	4)	5)
	Source of technical assistance	Yes/No	Since when	Is it individual or in group?	Is it free or paid	How often do they visit you at the farm in a month?
			Year	Individual / group	Paid / free	
A	Agronomists or technician from the group, association or cooperative					
B	Agronomist or technician from the Government					
C	Agronomist or technician from the input suppliers					
D	Agroindustry					
E	Wholesale market agent that buys for supermarkets					
F	Agronomist or supermarket technician					
G	Merchants					
H	Neighbours					
I	Other person or organization					
J	Private adviser hiring					
K	Commodity exchange					

Credit

0.1 Who provides you credit for any of your crops or other reason?

		1)	2)	3)	4)	5)	6)
	Source of credit	2002	How much?	2006	How much?	Interest rate	Duration
		Yes / No	YTL	Yes / No	YTL	%	Month
a	Bank						
b	Supermarket procurement unit						
c	Company that buys your products for the supermarket						
d	Association, cooperative or group						
e	NGO or project						
f	Government						
g	Agro-chemical suppliers						
h	Agroindustry						
i	Intermediaries (buyers)						
j	Neighbours or local lenders						
k	Other persons or organizations						

0.2 If you need to expand your vegetables production, which person or institutions support do you prefer?

	Yes/No	Why?
Agricultural Bank		
Agricultural Credit Cooperative		
Merchant		
Wholesale market agent		
Other bank(.....)		
Other (.....)		

INCOME From Cropping

GROSS INCOME		1)	2)	3)
a	Yield	Tons		
b	Area	Da		
c	Or Production	Tons		
d	% sold	%		
VARIABLE INPUTS				
	Sterilization (plastic cover and pesticide included)	YTL/da		
	Soil cultivation	YTL/da		
	Animal manure	YTL/da		
	Seeds or seedling (type of seedling:.....)	YTL/da		
	Chemical fertilizer	YTL/da		
	Chicken manure	YTL/da		
	Foliar fertilizer	YTL/da		
	Organic fertilizer	YTL/da		
	Lime	YTL/da		
	Drip irrigation, fertilizer and pesticide	YTL/da		
	Bee(Used Beehive/da)	YTL/da		
	Water Union payment(water price)	YTL/da		
	Crop insurance	YTL/da		
	Heating (firewood, coal or LGP)	YTL/da		
	Electricity (for deep well water)	YTL/da		
	Labour (family)	YTL/da		
	Labour (hired)	YTL/da		
	Used (fuel oil, oil)	YTL/da		
	Transportation(hire or fuel oil)	YTL/da		
	Plastic box(eco. life:....,Price:.... YTL,Capacity:....Kg	YTL/Ton		
FIXED INPUTS				
	Rent of land (without greenhouse, open field rent)	YTL/da		
	Rent of land (area under crop or greenhouse)			
	Price of land (without greenhouse, open field price)	YTL/da		
	Plastic cover (economic life :.....)	YTL/da		
	Glass cover (economic life :.....)	YTL/da		
	Well digging (economic life :.....)	YTL/da		
	Diver for well (economic life :.....)	YTL/da		
	Pipe for well (economic life :.....)	YTL/da		
	Drop irrigation system (economic life :.....)	YTL/da		
	Greenhouse Construction (full investment cost if there is information)	YTL/da		
	-Amelioration and levelling of land	YTL/da		
	-Soil transfer	YTL/da		
	-Iron	YTL/da		
	-Concrete	YTL/da		
	-Wire	YTL/da		
	-Stove (three for per da (economic life:.....)	YTL/da		
	-Timber (economic life:.....)	YTL/da		
	-Labour for construction (without cover)	YTL/da		
	-Labour for glass cover	YTL/da		
	_Labour for plastic cover	YTL/da		
	-material (paint, screw ect)	YTL/da		
	Drainage system (economic life:.....)	YTL/da		
	Other (pipe for irrigation system for open field)	YTL/da		
Tractor(age:..., second hand price:..... YTL)				
Big sprayer(age:..., second hand price:..... YTL)				
Back sprayer(age:..., second hand price:..... YTL)				
Other agricultural equipments(name:.....age:..., second hand price:..... YTL)				

Other Income sources

		YTL /year
A	Agricultural income on farm agricultural activities	
B	Income from agricultural labour out of on farm	
C	Agricultural work doing with tractor out of own farm	
d	Off farm income	

Household assets

Does your family have?:

		Yes	No	Nknr
A	Electricity			
B	Running water/portable water in your house			
C	Telephone in your house?			
D	TV			
E	Mobile telephone			
F	Car (current second hand price)			
G	Washing machine			

What kind of investments have you done with tomatoes profit? _____

FINAL QUESTIONS AND PERSPECTIVES

To finish, I would like to ask you which marketing channels do you prefer from below?

		a	b	c	d	e	f	g
		Supermarket	Exporters	Processors	Coop.	Intermediary in the region	The Closest Wholesale Market (Municipality or sub-province)	Nknr
1)	Price							
2)	Reliability and continuity in market							
3)	Quantity of tomatoes sold							
4)	Rejected Product							
5)	Required Quality for tomatoes							
6)	Technical assistance							
7)	Credit							
8)	Ease of selling process							
9)	Business seriousness of buyer							
10)	Respect to payment agreement							
11)	Fast payment							
12)	Other benefits to producer							

FINAL QUESTION: 0.2 a Is there anybody in your village who sell his products to directly supermarkets before you sold to supermarket? b. Did you know him?
 0.3 a Is there anybody in your village who sell his products to directly exporters before you sold to exporters? b. Did you know him?

Annexe 10 : Définition de la variable *spécifique* et tableau de contingence des variables *spécifique* et *super*.

Spécifique= 1
si ((avisprod==1 | avisvar==1) & gamme==1
sinon =0

spécifique	super		Total
	0	1	
0	111	60	171
1	6	21	27
Total	117	81	198

Pearson chi2(1) = 17.5795 Pr = 0.000

78% des pratiques spécifiques sont dans les supermarchés contre 22% hors supermarchés.

Annexe 11 : Résultats Stata du modèle Heckprob.

heckprob spécifique tps.super lapstps2 superaug superdim prop.super prop.exp comtri , select (super= tps.com lapstps1 nbprodeleve emprunbank)

Fitting probit model:

Iteration 0: log likelihood = -42.034615

Iteration 1: log likelihood = -36.332337

Iteration 2: log likelihood = -36.115105

Iteration 3: log likelihood = -36.113871

Iteration 4: log likelihood = -36.113871

Fitting selection model:

Iteration 0: log likelihood = -120.74225

Iteration 1: log likelihood = -71.506467

Iteration 2: log likelihood = -68.850656

Iteration 3: log likelihood = -68.763724

Iteration 4: log likelihood = -68.76353

Comparison: log likelihood = -104.8774

Fitting starting values:

Iteration 0: log likelihood = -47.134008

Iteration 1: log likelihood = -34.885283

Iteration 2: log likelihood = -33.914228

Iteration 3: log likelihood = -33.88769

Iteration 4: log likelihood = -33.887668

Fitting full model:

Iteration 0: log likelihood = -103.63209

Iteration 1: log likelihood = -102.50542

Iteration 2: log likelihood = -102.46976

Iteration 3: log likelihood = -102.46807

Iteration 4: log likelihood = -102.46807

Probit model with sample selection

	Number of obs	=	183
Censored obs	=	115	
Uncensored obs	=	68	
	Wald chi2(7)	=	16.48
Log likelihood	= -102.4681	Prob > chi2	= 0.0210

	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
spécifique					
tps. super	0,057	0,024	2,320	0,020	0,009 0,104
lapstps2	0,009	0,021	0,430	0,668	-0,032 0,049
superaug	0,863	0,413	2,090	0,037	0,054 1,673
superdim	0,880	0,662	1,330	0,184	-0,417 2,177
prop.super	-0,032	0,018	-1,750	0,079	-0,067 0,004
prop.exp	0,014	0,012	1,160	0,244	-0,009 0,037
comtri	0,537	0,302	1,780	0,075	-0,054 1,129
_cons	-2,180	0,962	-2,270	0,023	-4,065 -0,294
super					
tps.com	0,019	0,014	1,340	0,179	-0,009 0,047
lapstps1	0,037	0,021	1,740	0,081	-0,005 0,078
nbprodeleve	2,211	0,273	8,100	0,000	1,676 2,746
emprunbank	-0,420	0,402	-1,040	0,296	-1,209 0,368
_cons	-1,705	0,485	-3,520	0,000	-2,655 -0,754
/athrho	1,135	0,641	1,770	0,077	-0,122 2,392
rho	0,813	0,218			-0,122 0,983

LR test of indep. eqns. (rho = 0): chi2(1) = 4.82 Prob > chi2 = 0.0282



Annexe 12: Résultats Stata du modèle dprobit.

dprobit cheque credit.banq revenu.ext nbsaissurf surfserre infoprix distance distance2
tps.moyen tps.long, cluster (halle)

Iteration 0: log pseudolikelihood = -58.29189
Iteration 1: log pseudolikelihood = -47.557721
Iteration 2: log pseudolikelihood = -45.686191
Iteration 3: log pseudolikelihood = -45.447745
Iteration 4: log pseudolikelihood = -45.442634
Iteration 5: log pseudolikelihood = -45.442631

Probit regression, reporting marginal effects Number of obs = 97
Wald chi2(4) = .
Prob > chi2 = .
Log pseudolikelihood = -45.442631 Pseudo R2 = 0.2204

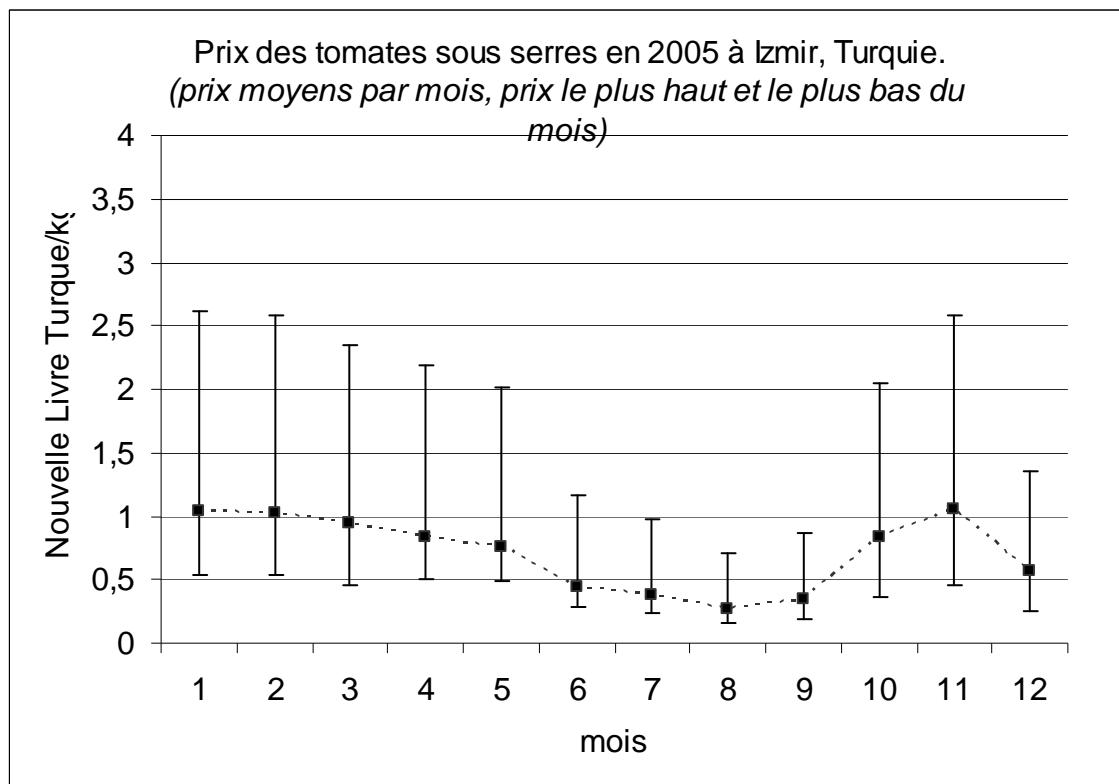
(standard errors adjusted for clustering on hal)

cheque	dF/dx	Robust					
		Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
credit banq	-0,250	0,051	-4,730	0,000	0,320	-0,350	-0,150
revenu.ext	0,054	0,106	0,490	0,622	0,227	-0,153	0,261
nbsaissurf	-0,261	0,053	-11,640	0,000	0,328	-0,365	-0,158
surfserre	-0,003	0,030	-0,110	0,915	1,298	-0,061	0,055
infoprix	-0,068	0,088	-0,880	0,379	0,711	-0,240	0,103
distance	0,040	0,015	3,160	0,002	9,256	0,011	0,069
distance2	-0,002	0,001	-4,420	0,000	155,517	-0,003	-0,001
tps. moyen	0,247	0,138	2,410	0,016	0,412	-0,024	0,517
tps.long	0,145	0,101	1,390	0,165	0,330	-0,052	0,343
obs. P	0,289						
pred. P	0,187 (at x-bar)						

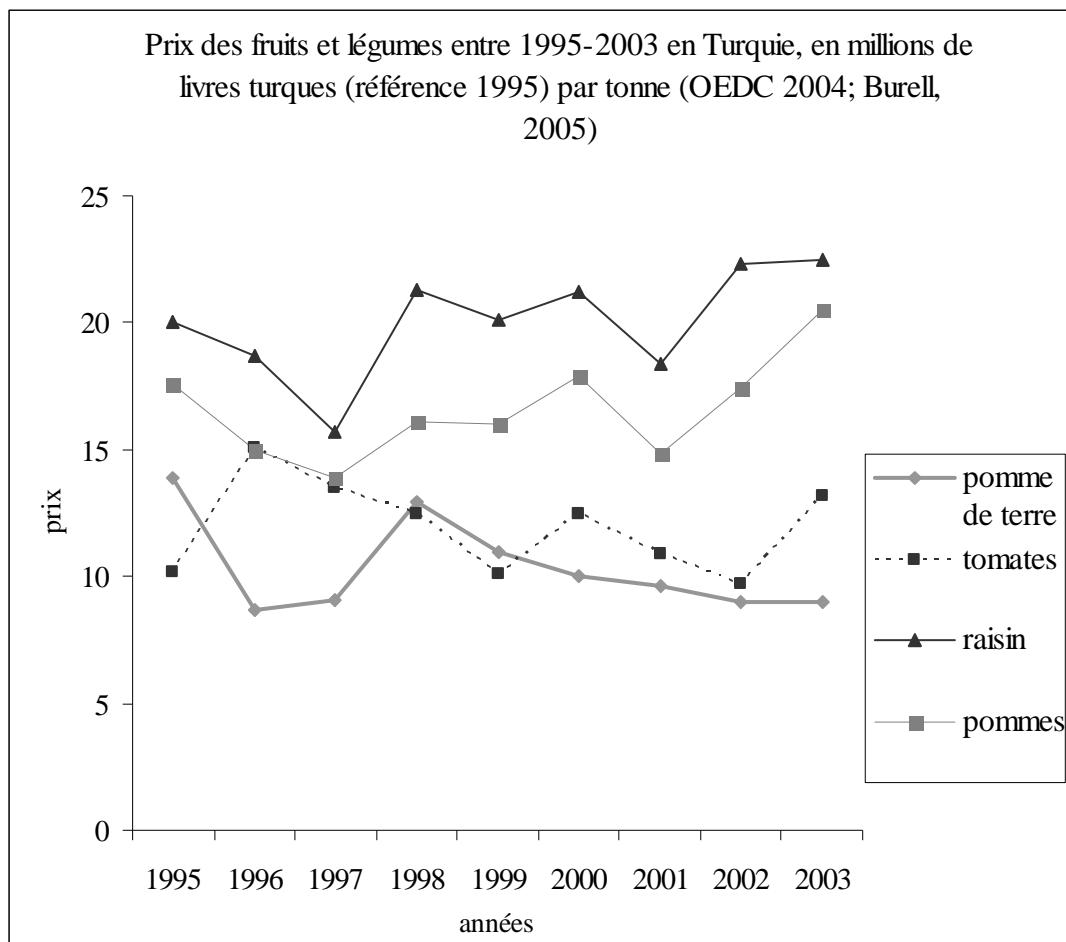
(*) dF/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

z and P>|z| correspond to the test of the underlying coefficient being 0

Annexe 13: Données des halles de gros d'Izmir sur la variation élevée des prix des tomates.



Annexe 14 : Variation annuelle des prix des fruits et légumes en Turquie.



Annexe 15 : Lois, objectifs et activités des formes coopératives dans l'agriculture turque.

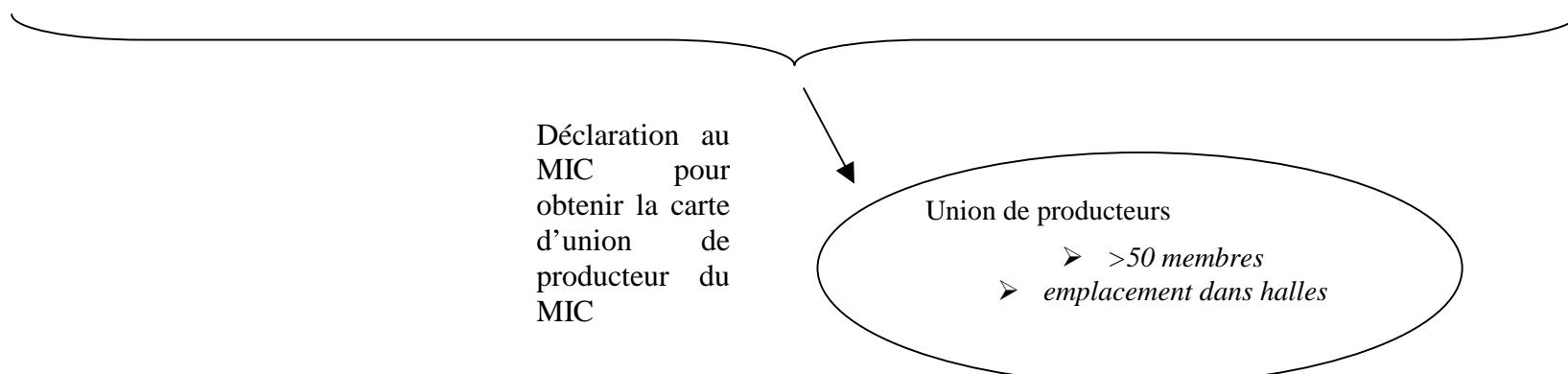
MINISTERE	MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES AFFAIRES RURALES			MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
Nom Type d'organisation de producteurs	Coopérative de crédit agricole	Coopérative de développement agricole	Union de producteurs agricoles (Fruits ou légumes)	Coopérative de commercialisation des fruits et légumes frais
Loi/ Date	<i>Loi 1581(1930?)⇒loi 5530 (mai 2005)</i>	<i>Loi 1163 (mai 1969)</i>	<i>Loi 5200 (janvier 2005)</i>	<i>Loi 1163 (mai 1969)</i>
Objectif	<ul style="list-style-type: none"> -Vente inputs et équipements à un prix faible -usines de transformation -compagnie d'assurance -nvelle loi:intermédiation pour vente des outputs 	<ul style="list-style-type: none"> -assurer et maintenir les intérêts économiques et plus spécifiquement les besoins des membres. - assistance mutuelle, solidarité, et services 	<ul style="list-style-type: none"> -planification de l'offre -amélioration qualité et standards -renforcement sur marché national et international 	<ul style="list-style-type: none"> -assurer et maintenir les intérêts économiques et plus spécifiquement les besoins des membres. - assistance mutuelle, solidarité, et services
Activités	<ul style="list-style-type: none"> Gère crédits de l'Etat et crédits aux producteurs Achat/Vente des inputs (Achat)/Vente des outputs 	(Achat)/Vente des outputs	Officieusement (Achat)/Vente des outputs	Achat ??/Vente des outputs
Spécificité	<ul style="list-style-type: none"> -Plusieurs produits -Dirigeants étaient nommés par Etat 	<ul style="list-style-type: none"> -Accès aux aides de l'Etat pour les gros investissements -mais ne reçoivent plus de subventions -Plusieurs produits 	<ul style="list-style-type: none"> -Pas d'aide financière de l'Etat -1 produit (ou groupe de produits) 	<ul style="list-style-type: none"> -Aide financière de l'Etat possible mais pas appliquée -Plusieurs produits

Union de producteurs du Ministère de l'industrie et du commerce

- *Loi 80 décret 552(1995)⇒nvelle loi en 2006 ?*
- *Protéger les producteurs et promouvoir leur organisation par l'absence de taxes de commercialisation et par l'accès à des emplacements dans halles*
- *vente directe avec des détaillants imposables*

Annexe 16 : Les règles internes des formes coopératives dans l'agriculture turque

MINISTERE	MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES AFFAIRES RURALES			MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
Nom Type d'organisation de producteurs	Coopérative de crédit agricole	Coopérative de développement agricole	Union de producteurs agricoles (Fruits ou légumes)	Coopérative de commercialisation des fruits et légumes frais
Village		<i>1 Coopérative unitaire par village >7 membres :</i>		<i>1 Coopérative unitaire par village >7 membres</i>
district				
Sous-préfecture			<i>1 UPA unitaire par produit (ou GP) par sous-préfecture >16 membres (ind. physique, juridique, privé) >10% des terres cultivées pour ce produit</i>	
Département		<i>Union de coopératives >7 coopératives</i>		<i>Union de coopératives >7 coopératives</i>
(région)	<i>Union de coopératives >30 coopératives</i>			
Nationale	<i>1 Union nationale</i>	<i>1 Union nationale >7 union de coopératives</i>	<i>1 Union centrale nationale par produit (ou groupe de produit)</i>	<i>1 Union nationale >7 union de coopératives</i>
	<i>Fédération des coopératives agricoles</i>			



Annexe 17 : Les chiffres des formes coopératives dans les zones enquêtées.

MINISTERE	MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES AFFAIRES RURALES			MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
Nom Type d'organisation de producteurs	Coopérative de crédit agricole	Coopérative de développement agricole	Union de producteurs agricoles (Fruits ou légumes)	Coopérative de commercialisation des fruits et légumes frais
	1964 coop unitaires= 1,5 millions de membres/16 unions de coop/1 union centrale environ 146 pour les FFV nb moy adh : 1000	1704 coop villageoises 18 unions de coops/ 1 union centrale environ 550 en FFV nb moy adh : 150	100 UPA unitaire 49 en F&L mais encore très récentes. nb moy adh: 80?	34 coop unitaires (FFV) nb moy adh: 60
Région Mersin/Adana	133 coop 34 certificats UP en 2005 aucune ne vend	5 coop FFV avec aide de l'Etat pour investissement 1 avec certificat	1 Mersin et 2 Adana pas de certificat	1 mais fonctionne mal pas de certificat
Région Antalya	94 coop 25 certificats UP en 2005 4 vendent	10 coop FFV avec aide de l'Etat pour investissement Mais pas d'union de coop départementale ! 2 avec certificats	2 qui ne fonctionnent pas encore pas de certificat	0
Région Izmir	Coop Aucun certificat d'UP	3 coop FFV avec aide de l'Etat pour investissement 2 avec certificats	0	10 mais fonctionne mal 5 certificats

Déclaration au MIC pour obtenir la carte d'union de producteur du MIC

Union de producteurs
Plus de 300 au niveau national

automatique

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	2
SOMMAIRE	5
LISTE DES SIGLES UTILISES.....	8
TABLE DES TABLEAUX.....	9
TABLE DES FIGURES.....	10
TABLE DES CARTES	10
INTRODUCTION GENERALE.....	11
1. Restructuration des marchés agroalimentaires dans les pays émergents suite à l'essor des supermarchés.....	12
1.1. De l'essor des supermarchés	12
1.2....à la réorganisation des coordinations dans les filières	15
2. Une problématique majeure dans la restructuration des marchés des pays émergents: quelles fonctions pour les intermédiaires de marché de produits frais?.....	17
2.1. La structure atomisée de la production dans les pays émergents	17
2.2. Le rôle des intermédiaires de marché pour l'accès au marché moderne des produits frais.....	18
3. La spécificité du cas turc : la forte régulation des marchés de gros des produits frais	20
4. Méthodologie de la recherche	22
5. Plan de la thèse	23
PREMIERE PARTIE – POSITIONNEMENT EMPIRIQUE ET THEORIQUE DE LA RECHERCHE	26
INTRODUCTION.....	27
CHAPITRE 1 RESTRUCTURATION DU MARCHE DES FRUITS ET LEGUMES FRAIS EN TURQUIE ET LE ROLE DES COMMISSIONNAIRES A STATUT PUBLIC	29
1. Introduction	29
2. L'essor des supermarchés en Turquie	32
2.1. Périodisation de l'installation des supermarchés.....	32
2.2. Le segment prometteur des fruits et légumes frais dans la grande distribution	36
3. Le secteur atomisé de la production agricole en Turquie	38
3.1. L'absence de restructuration agraire	38
3.2. La production de fruits et légumes: une opportunité pour de nombreux producteurs	41
4. Intervention de l'Etat turc dans la régulation du marché des produits frais.....	43
4.1. Des politiques de soutien agricole aux politiques régulatrices	43
4.2. L'impact majeur du décret de 1995 de la loi des halles de gros de produits frais	47
5. Le rôle des commissionnaires a statut public dans l'intermédiation de marché en Turquie	50
5.1. Définition juridique des commissionnaires	50

5.1.1. <i>Le contrat de mandat</i>	52
5.1.2. <i>Le contrat de vente</i>	52
5.2. La réglementation publique du statut de commissionnaire en Turquie.....	53
5.3. L'intermédiation entre les parties présentes sur le marché des produits frais en Turquie	55
5.3.1. <i>Les vendeurs sur les halles de gros</i>	55
5.3.2. <i>Les acheteurs sur les halles de gros</i>	56
6. Formulation de trois questions de recherche empiriques	58
 CHAPITRE 2 L'ANALYSE DES PRATIQUES CONTRACTUELLES PAR LA NOUVELLE ECONOMIE INSTITUTIONNELLE.....	60
1. Introduction	60
2. L'apport de la Nouvelle Economie Institutionnelle pour l'analyse des coordinations hors marché	61
2.1. Les imperfections de marchés, sources des coordinations contractuelles.....	61
2.2. Les niveaux d'analyse dans la Nouvelle Economie Institutionnelle	62
2.3. Les hypothèses comportementales des agents économiques dans la NEI.....	65
3. Les propositions des théories des contrats	67
3.1. La théorie des coûts de transaction	67
3.2. La théorie de l'agence	72
3.3. La complémentarité de ces approches dans notre travail de recherche.....	74
4. Motivation théorique de notre recherche.....	75
4.1. Le problème du hold-up en environnement incertain	75
4.2. Le problème de l'aléa moral en environnement incertain.....	76
4.3. L'analyse comparative des formes de gouvernance.....	77
5. Redéfinition de nos trois questions de recherche	78
 DEUXIEME PARTIE –PRATIQUES CONTRACTUELLES DES INTERMEDIAIRES EN TURQUIE	83
INTRODUCTION.....	84
 CHAPITRE 3 DETERMINANTS DE LA SPECIALISATION DES COMMISSIONNAIRES : L'ADOPTION SEQUENTIELLE DES PRATIQUES SPECIFIQUES	85
1. Introduction	85
2. L'adoption des pratiques spécifiques en environnement incertain : proposition analytique	88
3. Le développement des pratiques spécifiques pour l'approvisionnement des fruits et légumes frais des supermarchés en Turquie.....	92
4. Matériel et méthode	96
5. Présentation du modèle probit avec sélection sur l'adoption séquentielle de pratiques spécifiques	99
6. Résultats empiriques	106
7. Discussion et conclusion	108
 CHAPITRE 4 VERS LE MEILLEUR CONTROLE DE L'ALEA MORAL DES PRODUCTEURS : LES CONTRATS-LIES TRIPARTITE	111

1. Introduction	111
2. Défaillances de marchés agricoles et formes de gouvernance dans la littérature	114
2.1. Les défaillances de marchés agricoles.....	114
2.1.1. <i>Défaillance du marché des productions agricoles et imperfection de l'information</i>	115
2.1.2. <i>Défaillance de marché des facteurs de production</i>	116
2.1.3. <i>Défaillance du marché du crédit rural</i>	117
2.1.4. <i>Défaillance du marché de l'assurance</i>	118
2.2. Les formes de gouvernance en agriculture: de l'intégration verticale aux arrangements contractuels	119
2.2.1. <i>L'intégration verticale</i>	119
2.2.2 <i>Les arrangements contractuels incitatif: les contrats-liés</i>	120
2.2.3. <i>Efficacité relative des contrats-liés dans un environnement sous contraintes</i> . 121	
3. Les contrats-liés en Turquie : vers un meilleur contrôle de l'aléa moral	125
3.1 L'incertitude sur le marché des fruits et légumes frais	125
3.2 L'accès au crédit formel : une contrainte majeure pour les agriculteurs turcs....	126
3.3 Les termes des contrats-liés en Turquie	129
3.3.1. <i>Le système traditionnel des contrats-liés</i>	129
3.3.2. <i>Le système innovant de contrôle par les chèques</i>	131
4. Les facteurs déterminants des pratiques contractuelles tripartites	134
4.1. Les éléments explicatifs de l'utilisation de chèque pour les commissionnaires .	135
4.1.1. <i>Matériel et méthode</i>	135
4.1.2. <i>Résultats statistiques</i>	137
4.2. Les déterminants des choix contractuels pour les producteurs	140
4.2.1. <i>Matériel et méthode</i>	141
4.2.2. <i>Présentation du modèle probit sur la probabilité d'avoir une avance par chèque</i>	143
4.2.3. <i>Résultats empiriques</i>	147
5. Discussion et conclusion	149

CHAPITRE 5 COMMISSIONNAIRES VERSUS COOPERATIVES : MODES	
D'INTERMEDIATION DANS LA RESTRUCTURATION DU MARCHE DES	
PRODUITS FRAIS	151
1 Introduction	151
2. Revue de la littérature sur les formes d'intermédiation en agriculture	152
3. Construction d'un cadre d'analyse comparatif.....	158
3.1. Intermédiation pour accéder aux marchés des productions agricoles	159
3.1.1 <i>Les formes intégrées des coopératives</i>	159
3.1.2. <i>Les formes contractuelles des commissionnaires</i>	161
3.2. Intermédiation pour la création de valeur ajoutée	164
3.2.1. <i>Les formes contractuelles des commissionnaires</i>	164
3.2.2. <i>La forme intégrée des coopératives : traditionnelle et nouvelle génération</i>	166
4. Comparaison des modes de gouvernance sur le marché du frais en Turquie.....	168
4.1. La domination des commissionnaires pour l'accès au marché du frais	168
4.2. Les difficultés des coopératives villageoises	171
4.3. Les innovations organisationnelles pour les producteurs.....	173
4.3.1. <i>Les coopératives de crédit agricole libèrent la contrainte financière</i>	173
4.3.2. <i>Les unions de producteurs agricoles : l'enjeu des gros producteurs</i>	174
5. Discussion et conclusion	177

CONCLUSION GENERALE	180
1. Objectifs de la recherche	180
2. Synthèse de la recherche	181
3. Limites du travail de recherche et perspectives	188
4. Les implications de cette recherche en termes de politiques publiques.....	191
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	197
ANNEXES	211
Annexe 1 : Caractéristiques des parts de marché de la grande distribution, en fonction des vagues de diffusion dans les pays émergents.....	212
Annexe 2 : La loi de 1960 réglementant les halles de gros en Turquie	213
Annexe 3 : Le décret de 1995 concernant la loi des halles de gros.....	215
Annexe 4 : Carte situant les deux principales zones d'études en Turquie (régions d'Izmir et d'Antalya) et répertoriant les principales halles de gros de ces régions et leur nombre de commissionnaires	221
Annexe 5 : Exemplaires des factures dans les halles de gros.....	222
Annexe 6 : Le coût relatif au passage par les halles de gros ou par les coopératives de vente selon la loi de 1995 (et complétée par nos enquêtes auprès des coopératives). ...	225
Annexe 7 : Enquêtes qualitatives par entretiens semi-dirigés.....	226
Annexe 8 : Questionnaire relatif aux commissionnaires.....	236
Annexe 9 : Questionnaire relatif aux producteurs.....	240
Annexe 10 : Définition de la variable <i>spécifique</i> et tableau de contingence des variables <i>spécifique</i> et <i>super</i>	262
Annexe 11 : Résultats Stata du modèle Heckprob.	263
Annexe 12: Résultats Stata du modèle dprobit.	264
Annexe 13: Données des halles de gros d'Izmir sur la variation élevée des prix des tomates.	265
Annexe 15 : Lois, objectifs et activités des formes coopératives dans l'agriculture turque.	267
Annexe 16 : Les règles internes des formes coopératives dans l'agriculture turque	268
Annexe 17 : Les chiffres des formes coopératives dans les zones enquêtées.	269
TABLE DES MATIERES	270