

## Réguler la grande distribution dans les pays en développement

**Abdelhamid Bencharif**

*Institut agronomique méditerranéen de Montpellier (IAMM-CIHEAM)*

**Hakim Hammoudi**

*Université de Paris II (France)*

**Louis-Georges Soler**

*Institut national de recherche agronomique (INRA-Ivry – France)*

---

La croissance rapide des formes modernes de distribution et de commerce de détail constitue une caractéristique majeure des transformations récentes du secteur alimentaire dans les pays en développement ou en transition. Initiée dans le milieu des années 90 par des entreprises européennes (Carrefour, Ahold, Tesco...) et nord-américaines (WalMart), soit de façon autonome, soit sur la base de *joint-ventures* avec des chaînes locales de distribution, l'ouverture de grandes surfaces dans ces pays résulte de plusieurs facteurs.

La difficulté à poursuivre de stratégies de croissance dans les pays occidentaux, tout d'abord, du fait de la saturation des marchés et des contraintes imposées à l'ouverture de nouveaux magasins, a incité ces entreprises à rechercher de nouvelles modalités de développement sur le plan international. La libéralisation des IDE dans de nombreux pays en voie de développement ou en transition a facilité cette stratégie d'internationalisation. Par ailleurs, l'augmentation des revenus de certaines catégories de la population, l'émergence ou l'élargissement des classes moyennes, la croissance de l'urbanisation et la modernisation des transports ont fait apparaître une demande pour les biens et les services fournis par les grandes enseignes de la distribution alimentaire.

Ces éléments ont ainsi joué un rôle crucial dans la diffusion du modèle de la grande distribution au niveau international, en particulier dans les PED, où la faible position concurrentielle des distributeurs traditionnels et des supermarchés à capital domestique ouvrait des perspectives intéressantes de profit.

Plusieurs études réalisées au cours des dernières années montrent que l'implantation des grandes surfaces dans les PED est en train d'induire des modifications profondes.

### ***Des modifications profondes de l'offre alimentaire***

Le développement des formes modernes de distribution influe clairement sur l'offre de produits aux consommateurs et cela sur au moins trois dimensions : les prix, les caractéristiques et la variété des produits.

Les effets de volumes, la maîtrise et la réorganisation des systèmes logistiques, des pratiques commerciales éprouvées dans les pays occidentaux (promotions commerciales, marketing...) permettent de mettre en œuvre des logiques de tarification et de prix souvent nouvelles dans ces pays. La création et la mise en œuvre de standards et de normes privés, concernant la sécurité sanitaire et la qualité sensorielle (emballages, tris des produits en amont, cahiers des charges de production...), modifie les caractéristiques des produits mis en marché. Enfin, l'élargissement des gammes de produits, via l'importation ou des contrats passés avec des industriels locaux, sur la base de procédés technologiques expérimentés ailleurs et, plus ou moins adaptés, selon les cas, au contexte local, crée un effet de variété qui peut séduire une fraction large de la population.

### ***Une restructuration de la production agricole et industrielle***

L'intervention de la grande distribution sur les caractéristiques de l'offre alimentaire induit de profonds changements dans les modes de production et l'organisation des entreprises à tous les niveaux des chaînes d'approvisionnement. Plus exigeantes, et donc aussi parfois plus coûteuses, ces nouvelles pratiques de production agricole ou de fabrication industrielle supposent des niveaux de compétences plus élevés, impliquant aussi bien des besoins de formation que des démarches plus sévères de sélection des fournisseurs.

Le besoin de maîtriser les volumes importants commandés par les enseignes de la grande distribution pousse en même temps vers des démarches de regroupement d'entreprises et de concentration des fournisseurs, ce qui peut modifier profondément la structure du secteur agro-alimentaire.

### ***Une modification du fonctionnement des marchés intermédiaires***

Le « pilotage » de la production par l'aval, conduit par les distributeurs modernes (qui vient se substituer à des logiques plus traditionnelles « poussées » par l'offre en amont), modifie profondément l'organisation des marchés intermédiaires, et de façon plus large, les modalités de création et de partage de la valeur entre les producteurs, les industriels et le commerce de détail.

La volonté de la grande distribution de réduire le nombre des intermédiaires (grossistes), de négocier de gros volumes avec des fournisseurs appliquant des cahiers des charges particuliers, conduisent à la remise en cause, sinon de l'existence, du moins du fonctionnement et de l'importance des marchés de gros. Le recours à des relations directes distributeurs-fournisseurs, de nature plus contractuelle, change les formes de négociation entre les acteurs des filières agroalimentaires. Il modifie nécessairement les modes de formation des prix intermédiaires (pas seulement d'ailleurs pour les fournisseurs de la grande distribution, mais aussi pour tous les acteurs engagés dans des formes plus traditionnelles de production et de commerce).

### ***Une fragilisation du petit commerce de détail traditionnel***

Soumis à cette nouvelle forme de concurrence de la part de grands distributeurs, souvent plus efficaces du fait de moyens importants mobilisés et de technologies largement maîtrisées (logistique, systèmes d'information, marketing...), le petit commerce traditionnel se trouve confronté à de réelles difficultés. Leur nombre se réduit, entraînant par là même des conséquences qui peuvent s'avérer problématiques du point de vue des pouvoirs publics (emploi, aménagement du territoire, sécurité publique...).

### ***Les politiques publiques face au développement de la grande distribution***

Ces évolutions soulèvent de nombreuses questions pour les pouvoirs publics des pays en développement. Elles ont trait à l'impact de ces transformations sur de multiples dimensions:

- les prix et les caractéristiques de l'alimentation ;
- les rapports de force entre acteurs au sein des filières et leurs conséquences sur le partage de la valeur ;
- la réorganisation des marchés de gros ;
- la concurrence entre les diverses formes de commerce ;
- le taux d'emploi et les niveaux de qualification des employés dans les divers types d'entreprises ;
- l'occupation du territoire et de l'espace en zones urbaines et rurales.

Au regard des effets positifs et négatifs, observables aujourd'hui ou attendus pour les années à venir, les pouvoirs publics peuvent envisager des interventions pour soutenir, orienter, freiner certaines de ces évolutions. La difficulté réside, d'une part, dans le fait qu'il faut disposer d'un bilan, actuel et prospectif, des impacts de ces transformations, d'autre part, identifier les meilleurs leviers d'action. Or ceux-ci relèvent de domaines variés de l'intervention publique :

- Réglementation de la concurrence, des concentrations et des relations verticales (abus de position dominante, relations contractuelles, puissance d'achat...) ;
- Urbanisme commercial et réglementation de la création de magasins (localisation, taille...) et de leurs modes de fonctionnement (heures et jours d'ouverture...) ;
- Politique de la qualité et de la sécurité des produits alimentaires ;
- Politique agricole et adaptation des structures de la production ;
- Organisation des marchés et soutiens aux transformations industrielles ;
- Politique en matière d'IDE et de partenariats industriels ;
- Création d'infrastructures (transport, réseau routier...).

La question de la légitimité et des modalités de l'intervention publique face aux transformations radicales qui sont en cours dans les PVD sous l'effet du développement de la grande distribution, constitue selon nous un enjeu majeur pour la recherche et l'analyse économiques.

### ***Questions prioritaires de recherche et d'analyse économiques***

Les transformations évoquées ci-dessus ont fait l'objet d'études descriptives dans divers pays en développement ou en transition. Par contre, peu d'analyses quantifiées et formalisées ont été conduites sur ces sujets. Or celles-ci s'avèrent indispensables dès lors que l'on cherche à dresser un bilan global des divers effets identifiés, évaluer les impacts possibles des interventions envisageables et discuter les avantages et les limites d'une régulation publique. Parmi l'ensemble des questions importantes à examiner, certaines nous paraissent prioritaires.

1. Un premier axe d'analyse concerne les effets du développement de la grande distribution sur les prix et la consommation alimentaire. Comment, par exemple, s'équilibrent les effets à la baisse des prix (liés aux volumes ou à l'organisation logistique...) et les effets à la hausse (liés par exemple, au phénomène de concentration et parfois au pouvoir de monopole) ? Dans quelle mesure la variété accrue de l'offre alimentaire rend elle plus accessibles certaines pratiques de consommation aux diverses catégories de la population ?
2. Un second débat important tient à la co-existence des diverses formes de commerce et la protection des petits détaillants traditionnels. Celle-ci est parfois envisagée pour des raisons variées (chômage, aménagement urbain...). Quels sont les effets de ces règlements visant à limiter la part de marché des détaillants modernes afin de protéger les petits magasins traditionnels ? De tels règlements sont-ils efficaces et permettent-ils une co-existence efficace du point de vue économique ? Sous quelles conditions ?
3. Un troisième débat concerne les politiques de la qualité et de la sécurité des produits. Nous l'avons souligné, les grands distributeurs imposent des procédures plus contraignantes afin de garantir des caractéristiques de qualité et de sûreté des aliments aux consommateurs. Les pouvoirs publics doivent-ils intervenir sur la qualité des produits par une augmentation du standard de qualité minimum ou ne pas chercher à contraindre l'intervention des distributeurs sur les caractéristiques des produits ?
4. Un quatrième thème concerne le fonctionnement des marchés intermédiaires et l'organisation des chaînes d'approvisionnement. Fréquemment, les grands distributeurs cherchent à éviter les marchés de gros et à installer des relations directes avec des producteurs, via leurs propres centrales d'achats. Ce n'est pas toujours possible parce que, dans certains pays, les détaillants sont obligés d'obtenir les marchandises sur les marchés de gros traditionnels, soumis à l'imposition locale ou nationale. Les pouvoirs publics doivent-ils permettre alors la création d'un partenariat entre les grands distributeurs et les producteurs en amont ? Avec quelles conséquences sur le fonctionnement et l'efficacité des marchés de gros ?

Il nous paraît important de développer des travaux de recherche dans ces directions. A l'heure actuelle, peu de travaux ont abordé ces questions et encore moins dans un souci de prise en compte des réalités des pays du Sud de la méditerranée. Dans un travail récent<sup>1</sup>, nous avons engagé une première réflexion sur la base d'un modèle permettant d'analyser les relations entre les producteurs agricoles, le petit commerce traditionnel et la grande distribution. Nous intégrons dans cette analyse la possibilité pour les producteurs et le petit commerce d'échanger les biens *via* un marché de gros, ainsi que la possibilité pour un distributeur moderne de mettre en place des relations directes à des groupes de producteurs. Ces derniers l'approvisionnent directement en produits sur la base d'un cahier des charges, sans passer par le marché de gros. Nous montrons dans cette analyse les convergences et les conflits d'intérêts entre les diverses parties prenantes concernant la part de marché du grand distributeur et les contraintes de qualité du produit.

Les résultats permettent d'avancer quelques idées principales :

- le bien être collectif s'améliore quand le grand détaillant adopte un partenariat direct avec le groupe de producteurs en amont ;
- la limitation de la part de marché du grand distributeur n'est pas forcément une bonne solution du point de vue public ;
- il est plus efficace de protéger le petit commerce par une augmentation du standard de qualité des produits passant par le marché de gros, plutôt que par la limitation de la part de marché de la grande distribution.

Le type de résultats obtenus souligne la nécessité d'ouverture de deux chantiers de recherche importants pour répondre aux interrogations futures à la fois des acteurs privés et publics des pays du Sud de la méditerranée. Le premier, est un volet empirique qui devrait renseigner sur les pratiques stratégiques mises en oeuvre sur le terrain et également sur les effets de réglementations existantes (ou l'absence de réglementations) sur l'efficacité de l'organisation de marchés. Le deuxième chantier est la mise en oeuvre d'approches normatives susceptibles de fournir aux différents acteurs, et en premier lieu l'Etat, les éléments d'un bon accompagnement de l'entrée de la distribution dans les pays concernés.

---

<sup>1</sup> El Wadii S., H. Hammoudi et L-G. Soler, *Protection du petit commerce face à la grande distribution : quel instrument public ?*, Mimeo, 2006