

La vente de fruits et légumes sur les marchés forains

Les fruits et légumes tiennent une place prépondérante sur les marchés forains, ils en sont, avec la poissonnerie, l'une des « locomotives ». Parmi les vendeurs de fruits et légumes, les producteurs ont un statut particulier. Ils viennent d'Ile-de-France et proposent des produits de saison, de grande fraîcheur et de grande qualité. Les liens entre les producteurs maraîchers, les fruitiers de la ceinture verte et les marchés sont étroits. Ils ont un besoin réciproque les uns des autres.

Les marchés occupent la deuxième place dans les dépenses des ménages en fruits et légumes, avec près du quart des achats. Ils se placent derrière les grandes et moyennes surfaces qui prédominent largement (plus de la moitié des achats). Malgré la part croissante des grandes surfaces, le rôle majeur des marchés est confirmé par une certaine stabilité de leur part de vente depuis une dizaine d'années.

Leur résistance face à cette concurrence est due aux atouts dont ils bénéficient aux yeux des consommateurs. La qualité et la fraîcheur des produits sont parmi les principaux. La convivialité de ce mode d'achat est un autre facteur déterminant. Enfin, la proximité revêt une grande importance pour une partie de la population qui a peu les moyens de se déplacer, population âgée ou sans travail en particulier.

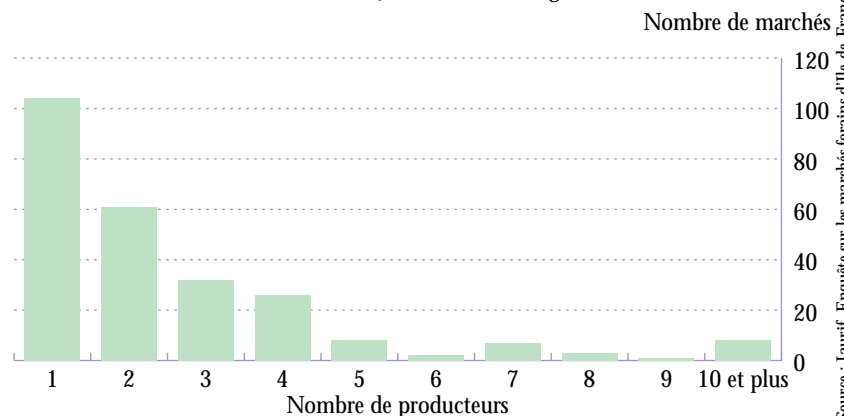
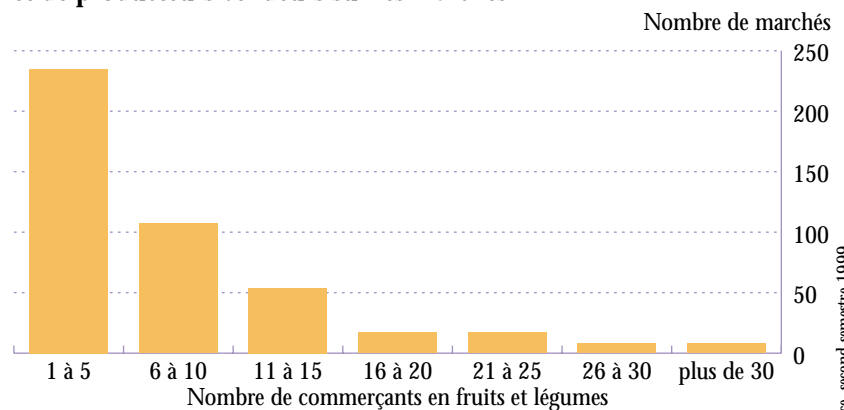
La vente de fruits et légumes : une place importante sur les marchés

Les fruits et légumes sont, avec la poissonnerie, considérés comme des « locomotives » sur les marchés. Ils représentent près du quart du chiffre d'affaires total des marchés, et ont un pouvoir attractif fort sur la clientèle.

D'après l'enquête communale⁽¹⁾ sur les marchés, les vendeurs de fruits et légumes représentent en moyenne 25 à 30 % des commerçants abonnés du secteur alimentaire. Leur nombre moyen est évalué à sept par marché, avec une majorité de marchés en ayant entre un et cinq. L'importance du pourcentage de vendeurs de fruits et légumes par rapport à l'ensemble

(1) Cf. résultats in Note Rapide Économie n° 179.

Nombre de commerçants en fruits et légumes et de producteurs vendeurs sur les marchés



Source : Iaurif, Enquête sur les marchés forains d'Ile-de-France, second semestre 1999



**La vente de fruits
et légumes sur
les marchés forains**

**La commercialisation des fruits
et légumes en Ile-de-France**

D'après la DRIAF, plusieurs modes de commercialisation sont utilisés par les producteurs fruitiers et maraîchers de la région. En ce qui concerne la production fruitière, la part de la vente directe est d'environ 30 %, mais elle varie beaucoup selon les fruits. La vente en gros tend à être abandonnée, mais la vente en demi-gros à Rungis reste rentable. La vente sur les marchés est indispensable car elle permet de valoriser la production. La commercialisation des légumes est aussi assez variée, selon les départements, selon les produits et selon la stratégie de l'exploitant. Les ventes sans intermédiaires, comprenant la vente directe sur les marchés, couvrent 26 % des ventes. La vente directe est particulièrement importante dans le Val d'Oise et très peu présente en Seine-et-Marne. Le marché de Rungis garde un rôle important dans la commercialisation des légumes, même si son fonctionnement et les prix qui y sont pratiqués le rendent moins attractif. La vente en gros est réservée aux plus grandes exploitations, le plus souvent spécialisées, comme celles qui se trouvent dans le pôle de Chailly-en-Bières en Seine-et-Marne. La vente aux grandes et moyennes surfaces (GMS), si elle s'est un peu développée, reste peu fréquente. Elle nécessite une structure d'exploitation assez importante et bien organisée, ce qui n'est pas le cas général chez les petits exploitants de la ceinture verte. Ceux qui pratiquent cette vente en sont cependant assez satisfaits. Les stratégies de commercialisation sont variables selon les producteurs. Elles sont souvent liées à l'histoire de l'exploitation et aux opportunités qu'elle a rencontrées. Mais elles peuvent faire aussi l'objet d'une approche plus volontariste : diversification des lieux de vente, vente directe à la ferme, orientation vers les GMS. La vente sur les marchés forains est souvent considérée comme le seul moyen de valoriser une production, en particulier pour les petits producteurs qui ne sont pas concurrentiels sur le marché de gros.

de l'offre alimentaire montre le rôle majeur qu'ils jouent dans le fonctionnement des marchés.

Parmi les vendeurs de fruits et légumes, on estime, d'après l'enquête, que 20 % d'entre eux sont producteurs. On obtient une moyenne de moins de trois producteurs par marché, avec une majorité n'en ayant qu'un.

**Détaillants
et producteurs :
deux métiers différents**

La vente de fruits et légumes sur les marchés fait appel à deux métiers bien distincts. Les détaillants sont en premier lieu des commerçants. Ils achètent leurs produits en demi-gros, souvent au MIN de Rungis, pour les revendre sur les marchés. L'origine variée des produits, souvent importés, leur permet d'offrir à leurs clients une large gamme de fruits et légumes tout au long de la saison.

Les producteurs ont pour premier métier la production maraîchère ou fruitière. La vente sur les marchés est pour eux un mode de commercialisation et de valorisation des produits de leur exploitation. Il s'agit souvent de leur principal mode de vente, en particulier pour les légumes. Mais, il peut aussi être associé à d'autres circuits : demi-gros, vente directe, vente aux grandes et moyennes surfaces (voir l'encadré ci-contre).

Les producteurs viennent principalement des zones maraîchères et arboricoles d'Ile-de-France. Ils ont

développé un système de production qui leur permet de proposer une large gamme de produits de saison : nombreuses cultures sur de petites surfaces, cultures sous abris ou sous serre pour étendre le calendrier de production et le nombre de produits proposés. Il n'est pas rare que ces exploitations produisent plus de 10, voire 20 à 30 variétés de légumes ou petits fruits, ce qui a des conséquences en termes de temps passé et de charge de main-d'œuvre et de matériel. Parallèlement, quelques producteurs ont une offre plus spécialisée : salades, oignons, pommes de terre.

Les producteurs ont un statut particulier puisqu'ils ne sont pas considérés comme des commerçants. Ils disposent d'atouts indiscutables avec une offre de produits locaux frais et de saison. Bien que les deux types de vendeurs proposent des produits assez distincts, la différence sur les étals des marchés n'est pas forcément si évidente pour une clientèle non avertie.

La question de la reconnaissance des producteurs mérite d'être posée, même s'ils estiment généralement être bien identifiés en tant que tels par leur clientèle. Ils peuvent en outre pratiquer l'achat et la revente de produits comme les détaillants, pour une part restreinte de leur chiffre d'affaires. Cela leur permet ainsi de faire face à des aléas climatiques touchant leur production, ou de manière générale, d'offrir des fruits et légumes plus diversifiés, qu'ils ne produisent pas. C'est sans doute pourquoi certains d'entre eux éprouvent le besoin

Mode de commercialisation des légumes (en %)

	Seine-et-Marne	Yvelines	Essonne	Val d'Oise
Transformation	33	44	1	14
Gros	18	11	38	15
Expéditeur grossiste	15	19	5	8
Consommateur	1	13	30	57
Distribution	3	6	16	6
Autres	24	7	9	0

Source : Situation et évolution des exploitations légumières en Ile-de-France, 1999, DRIAF

d'avoir une démarche de communication plus active afin de faire reconnaître leur spécificité. Ils donnent par exemple des informations précises sur la provenance des produits — exploitation ou autre— sur la localisation de l'exploitation et sur les modes de production.

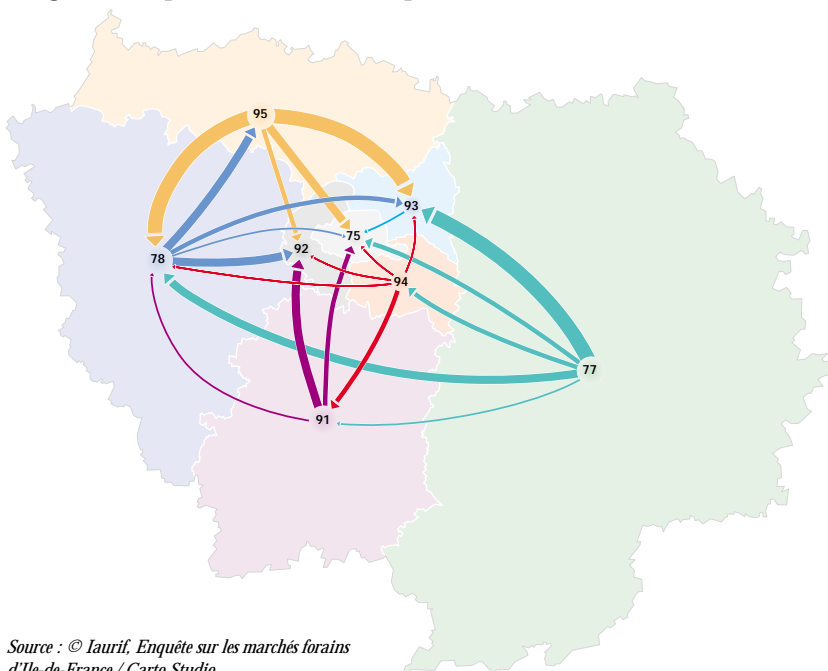
Un lien fort avec les zones de production de la ceinture verte

Les principales zones de production de fruits et légumes de la région sont situées dans la ceinture verte. Elles ont un rôle majeur dans l'approvisionnement des marchés de l'agglomération. Ces derniers sont un débouché essentiel pour les producteurs de la ceinture verte, qui y trouvent un moyen de valoriser leur production. Travaillant sur de petites surfaces, ils ne sont en effet pas concurrentiels sur les marchés de gros (voir l'encadré page précédente).

La vallée de la Seine et l'est du Val d'Oise (autour de Montmorency et Groslay) représentent les principaux pôles de production fruitière. En ce qui concerne les légumes, on trouve plusieurs secteurs de production autour de Cergy-Pontoise et la plaine de Pierrelaye dans le Val d'Oise, la vallée de la Seine dans les Yvelines, la plaine de Saulx-les-Chartreux dans l'Essonne et le plateau de Brie dans le Val-de-Marne. Les producteurs de légumes de Seine-et-Marne vendant sur les marchés sont eux aussi assez nombreux, mais plus dispersés sur le territoire.

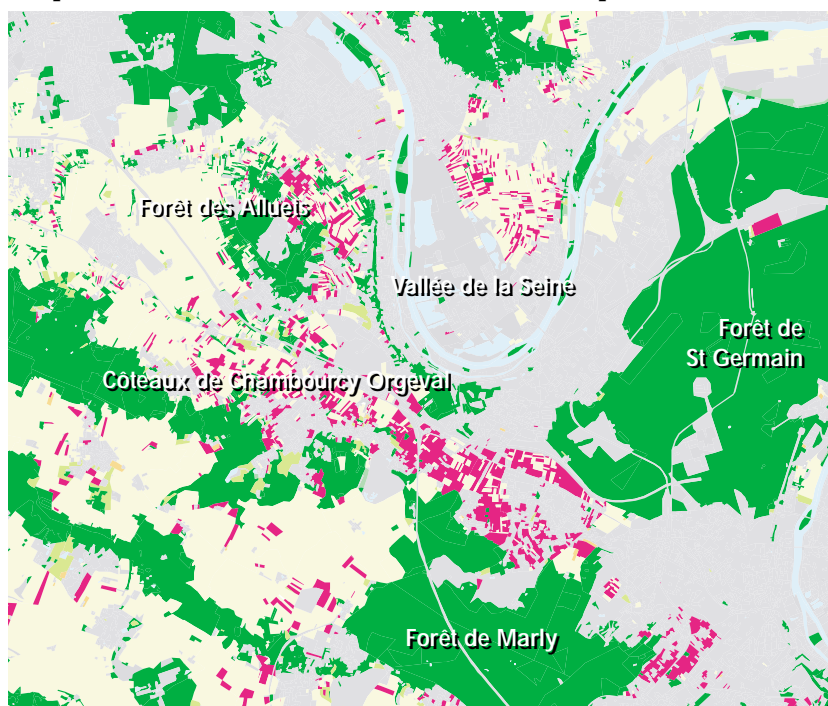
Les relations entre ces zones de production et les marchés de certains secteurs de l'agglomération sont assez nettes. Les producteurs se déplacent en effet principalement vers la partie de l'agglomération la plus proche de leur exploitation. Ainsi, les producteurs du Val d'Oise se tournent vers

Origine et importance des flux de producteurs sur les marchés



Source : © Iaurif, Enquête sur les marchés forains d'Ile-de-France / Carto Studio

Les pôles d'arboriculture de la vallée de la Seine d'après le MOS*



*Mode d'occupation du sol en 1994

- | | |
|--|---|
| ■ bois | ■ verger et pépinière |
| ■ peupleraie | ■ culture intensive (serre) |
| ■ terre labourée | ■ eau |
| ■ surface agricole en herbe | ■ autre rural et urbain |

Source : Iaurif, Enquête sur les marchés forains d'Ile-de-France, second semestre 1999

La vente de fruits
et légumes sur
les marchés forains

le nord des Hauts-de-Seine et l'ouest de la Seine-Saint-Denis, ceux des Yvelines vers le nord et l'ouest des Hauts-de-Seine, ceux de l'Essonne, vers le sud des Hauts-de-Seine, ceux du nord de la Seine-et-Marne vers la Seine-Saint-Denis. Par ailleurs, les flux plus locaux, à l'intérieur d'un même département restent majeurs.

Un décalage entre l'offre et la demande

Les places en fruits et légumes sur les marchés se transmettent principalement par connaissance, par un phénomène de «bouche à oreille». Mais cette pratique a des limites et conduit à des besoins non satisfaits de part et d'autre. Certains gestionnaires de marchés, lors d'une création par exemple, sont amenés à rechercher des producteurs et sollicitent ceux qu'ils connaissent.

Par ailleurs, certains producteurs cherchent de nouvelles places, parfois parce qu'ils souhaitent trouver de nouvelles opportunités de commercialisation, mais le plus souvent pour quitter un marché qui ne fonctionne pas bien. L'avenir laisse présager un rapprochement entre cette demande et cette offre. Une diminution du nombre de producteurs vendant sur les marchés est inéluctable car elle correspond à l'évolution de la profes-

Quelques données sur les productions maraîchères et fruitières en Ile-de-France

Production de fruits

D'après l'enquête Structure de 1997 (DRIAF), la superficie totale en arbres fruitiers est de 1 479 hectares (ha) répartis dans la région de la manière suivante :

Val d'Oise : 489 ha ;

Seine-et-Marne : 442 ha ;

Yvelines : 364 ha ;

Essonne : 184 ha.

L'évolution depuis le RGA (Recensement général de l'agriculture) de 1988 montre une diminution globale des superficies de 25 %.

Production de légumes

La même enquête estime le nombre d'exploitations légumières à 693 sur une superficie de 5 427 hectares. Depuis le RGA de 1988, le nombre d'exploitations a diminué de plus de la moitié. Une caractéristique de l'Ile-de-France est la large part du maraîchage, c'est-à-dire d'un mode de culture intensif où les productions se succèdent dans l'année (80 % des exploitations).

La culture de plein champ, pour laquelle les légumes entrent en rotation avec d'autres cultures, est moins fréquente. Cela peut s'expliquer par la difficulté de bénéficier de superficies suffisamment étendues pour réaliser des cultures de plein champ rentables en Ile-de-France. Historiquement, la proximité des marchés de consommation a également encouragé le maraîchage, qui répond mieux à la demande de produits frais et variés tout au long de l'année.

sion en Ile-de-France (voir l'encadré ci-dessus).

Le nombre de producteurs maraîchers est en diminution forte et constante. Parmi eux, ceux qui vendent sur les marchés sont particulièrement touchés, compte tenu des difficiles conditions de travail qui n'incitent pas les jeunes à s'installer avec ce mode de fonctionnement. De plus, les producteurs tendent à délaisser les marchés les moins rentables, au profit de ceux qui fonctionnent mieux. Les problèmes généraux de fonctionnement et de

fréquentation des marchés obligent les producteurs à être plus exigeants pour assurer la rentabilité de ce mode de vente.

Une meilleure organisation et une information plus développée entre les gestionnaires de marchés et les producteurs permettrait de réduire ces dysfonctionnements et d'anticiper les évolutions prévisibles : réduction du nombre de maraîchers dans la ceinture verte et baisse relative de la fréquentation des marchés.

Pour en savoir plus

Les marchés forains en Ile-de-France, étude réalisée dans le cadre du Contrat d'objectifs État/Région par Carole Delaporte et Isabelle Chagnot.

Situation et évolution des exploitations légumières en Ile-de-France, Agreste Ile-de-France, Études juin 1999.

Contacts utiles

Chambre d'Agriculture de Seine-et-Marne, tél 01 60 24 71 71.

Chambre Interdépartementale d'Agriculture d'Ile-de-France, tél 01 39 23 42 00.

Directeur de la publication : Jean-Pierre Dufay - Rédactrice en chef : Catherine Grolée-Bramat assistée d'Emmanuelle Pellegrini -

Article : Isabelle Chagnot - Division environnement urbain et rural - Directeur, Christian Thibault - Conception réalisation : Studio Iaurif -

Diffusion par abonnement : 350 F pour 10 numéros - Service diffusion-vente Tél. : 01.53.85.79.38 - Le numéro : 35 F -

Librairie d'Ile-de-France : 15, rue Falguière - 75015 Paris - Tél. : 01.53.85.77.40 - <http://www.iaurif.org> ISSN 1161-7578