



Installé au cœur du MIN Toulouse Métropole, le Réseau des Nouvelles des Marchés, RNM pour les intimes, prend le pouls du marché au jour le jour. Il photographie sa tendance, sa fluidité, ses soubresauts, mesure les symptômes pouvant conduire à des surchauffes et alerte les décideurs territoriaux des possibles crises.

RNM délivre ainsi aux professionnels de l'agro-alimentaire les informations sur les prix moyens, les cours et les cotations des fruits et légumes, et d'autres produits frais (fleurs, viandes, poissons...)

Interview Vincent Darmuzey,

Chef du service régional
d'information statistique,
économique et territoriale
à la DRAAF,
responsable du centre
RNM de Toulouse.

🕒 Quelles sont les missions de RNM sur le MIN ?

Tout d'abord, il faut comprendre le cadre administratif. RNM est sous la tutelle de FranceAgriMer, établissement public national des produits de l'agriculture et de la mer. FranceAgriMer dépend du Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Forêt. Il met en œuvre les politiques publiques de régulation des marchés et favorise ainsi l'organisation et l'efficacité des filières. Mais, surtout, l'établissement public permet une meilleure concertation inter-professionnelle sur toute la filière (producteur, collecteur, transformateur, distributeur).

RNM quant à lui réalise le suivi des cotations et des prix sur les différents marchés. C'est un réseau national installé notamment sur les MIN. La collecte d'informations ne se fait pas n'importe comment. Nous avons des critères précis, objectifs et surtout l'anonymat est garanti. Si tel n'était pas le cas, nos analyses n'auraient aucune valeur, les opérateurs ne nous feraient pas confiance et ne nous informeraient pas sur les prix.

RNM, à l'écoute des pulsations du MIN

*Réseau des Nouvelles des Marchés

Sandrine Laporte, enquêteuse conjoncturiste

Avec un titre aussi ronflant accroché à son sourire, Sandrine Laporte parcourt le carreau des producteurs et les cases des opérateurs du MIN à la recherche d'une denrée aussi rare que précieuse : le prix de chaque produit.

D'abord un tour de marché, sans prise de note, juste pour flairer la tendance, voir les produits dans toutes les cases, saluer les opérateurs. La présence en nombre de palettes de clémentines et c'est peut-être le signe d'une cotation à la baisse, d'un marché abondant sur ce produit.

Sandrine est connue et chacun joue le jeu. " On ne révèle jamais le prix du voisin, la discrétion est totale ", assure-t-elle. Dans le jargon professionnel de RNM, on appelle cela " le secret statistique ". Pour faire une cotation pertinente, l'enquêteuse conjoncturiste relève toujours au moins 3 prix chez 3 opérateurs différents pour un même produit, avec les mêmes caractéristiques : calibre, conditionnement, catégorie et origine. L'enquête n'est pas une science exacte, mais la rigueur est toujours de mise.

Quand une transaction démarre entre un vendeur et un acheteur, Sandrine se retire en toute discrétion. " Nous sommes un observatoire, en aucun cas un acteur dans la négociation, rappelle-t-elle. Nos investigations ne doivent pas influencer sur le marché ".

Mais, le travail d'enquêteuse conjoncturiste dépasse largement le simple recueil de données. Comme ses collègues de RNM, Sandrine prend des informations informelles, sensibles, presque sensibles. Elle est à l'écoute des professionnels du MIN, renseigne sur les tendances régionales et nationales, et n'hésite jamais à demander des nouvelles du petit dernier. Enquêteuse conjoncturiste, c'est d'abord l'art du contact et du relationnel, avant celui de la statistique.



🕒 Que faites-vous de tous ces chiffres ?

Nous faisons des analyses. Celles-ci servent autant aux opérateurs qu'aux pouvoirs publics. Nous sommes en quelque sorte une aide à la décision. Nous pouvons alerter les décideurs politiques sur les crises éventuelles (baisse brutale du prix de tel ou tel produit, par exemple).

À partir des enquêtes de terrain, nous réalisons des flashes quotidiens pour nos abonnés (disponibles pour les non abonnés à partir de 45 jours). Il s'agit essentiellement d'analyses de conjoncture. Les grossistes peuvent savoir s'ils sont dans la fourchette des prix du marché. Ils peuvent alors ajuster leurs prix et sont en meilleure posture pour prendre leurs décisions commerciales. Mais, les chiffres ne seraient rien sans une appréciation qualitative des données recueillies. Et c'est là qu'interviennent l'expertise et l'expérience des agents. Il ne s'agit plus de collecter, mais d'analyser, de confronter, d'extrapoler, de mettre en perspective.

Une fois la saison d'un produit terminée, nos agents réalisent un bilan de campagne. Chacun est spécialisé sur un ou plusieurs produits. Ici, sur le MIN de Toulouse, Sandrine Laporte est la spécialiste pour la prune, car la production de ce fruit se fait essentiellement sur notre territoire.

Propos recueillis par Christophe Abramovsky

"... Nous avons des critères précis, objectifs et surtout l'anonymat est garanti,

Si tel n'était pas le cas, nos analyses n'auraient aucune valeur, les opérateurs ne nous feraient pas confiance et ne nous informeraient pas sur les prix."

”

🕒 La confiance semble être cruciale dans votre métier ?

Effectivement, dans le commerce, tout se joue sur la confiance. Pour nous, c'est la même chose. Il faut d'abord construire une confiance mutuelle. Nous ne sommes pas là pour juger, mais pour permettre de la transparence sur les cotations. La plus grave faute professionnelle que nous pourrions faire serait d'influencer le marché. Notre neutralité, notre objectivité, notre transparence sont les garants de notre professionnalisme.

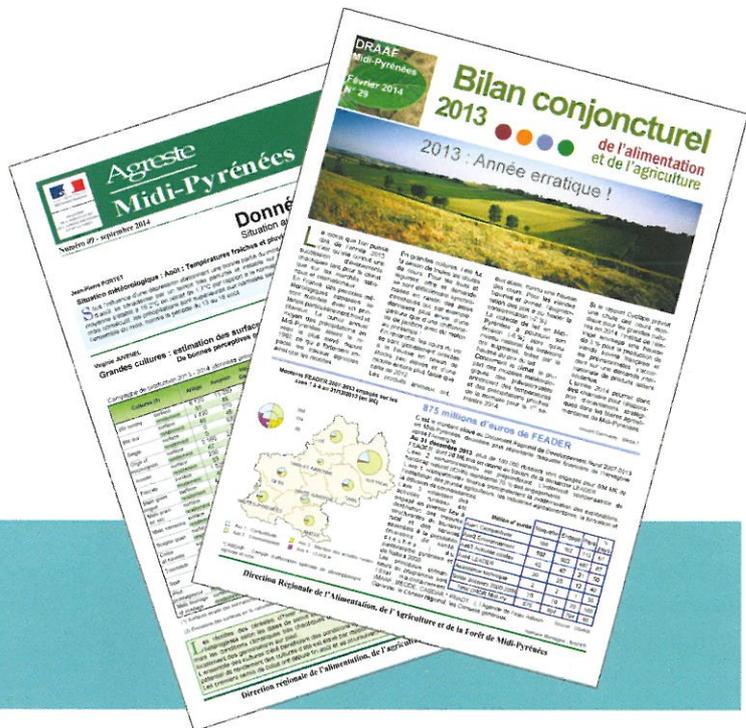
La proximité est également déterminante dans nos analyses. C'est pour cette raison, que je tiens à notre présence sur le MIN, pour être au plus près du marché. L'appréciation des tendances, l'anticipation des crises, la compréhension de certains mécanismes d'évolution des cotations se mesurent à l'aune des rencontres physiques que nos agents effectuent sur le terrain. Il y a des informations qui ne s'appréhendent que par le contact humain.

🕒 RNM est en train de se réorganiser. Quels changements peut-on attendre ?

Nous voulons recentrer les enquêtes sur les produits majeurs de notre territoire (melon, prune, pomme, raisin, ail). Il est important, à budget constant, de rationaliser les enquêtes pour une analyse pertinente à destination des opérateurs.

Je souhaite aussi mieux analyser la conjoncture pour mieux anticiper les crises. Ce que je veux savoir, c'est ce qui risque d'arriver, pas faire le constat que ça va mal ! Je dois avoir les éléments pour avertir les préfets qu'il y a des facteurs qui annoncent la crise, afin qu'il puisse mettre autour de la table tous les acteurs de la filière en question. Dans cette nouvelle configuration, j'ai besoin d'agents qui ont des compétences d'analyse, qui peuvent faire des expertises fines, qualitatives et au plus près des réalités.

Nous allons réduire notre présence sur le carreau des producteurs, mais nous tenons malgré tout à y venir régulièrement, car même si l'information statistique recueillie n'est pas représentative du marché, l'analyse de la conjoncture, l'appréciation qualitative, le moral des producteurs qui sont au plus près de la terre sont essentiels pour notre travail. Notre ambition reste de renforcer la proximité avec les opérateurs du MIN.



FOCUS

Contrôleurs du MIN, des agents de régulation

Ils sont connus dans tout le marché. Stéphane Maury et Jean-Luc THAU sont contrôleurs et agents assermentés du MIN Toulouse Métropole, avec des pouvoirs de police délégués par le Préfet de la Haute-Garonne, sous l'autorité du Directeur Général. Leur mission principale est de faire respecter le Règlement Intérieur.

Les deux contrôleurs connaissent parfaitement tous les recoins du MIN. Ils ont chacun leurs stratégies pour débusquer les irrégularités, la fraude à la concurrence, l'illégalité dans une transaction. Ils ont aussi leur réseau et leurs méthodes d'investigation.

Chacun, à sa façon, a su tisser des liens spécifiques avec les divers opérateurs du marché. Stéphane et Jean-Luc sont en quelque sorte les agents régulateurs des transactions et un relai indispensable de la Direction entre 3h et 8h du matin...

Les deux contrôleurs sont à pieds d'œuvre dès que le MIN ouvre ses portes. Au milieu de la nuit, dans le frima de l'hiver, ils circulent discrètement dans les ruelles du marché, flairant le mauvais coup, l'individu louche, le fourgon étrangement accosté au quai.

En cas de doute, ils vérifient les identités, le numéro au registre du commerce, les attestations MSA, les relevés URSSAF, les déclarations PAC...

Ils enquêtent, investiguent et rédigent leurs rapports :

« Il m'arrive de faire des interventions aux entrées pour vérifier les cartes professionnelles. En tant que contrôleurs, on veille aussi à la sécurité routière dans l'enceinte du marché », précise Jean-Luc THAU.

À 6h du matin, c'est l'ouverture du carreau des producteurs aux acheteurs. Jean-luc donne le coup d'envoi. Il observe la teneur des transactions et surveille d'éventuels vols. Il informe également les nouveaux opérateurs des démarches administratives à effectuer.

« Il faut être à l'affût de tout. C'est mon rôle ici, précise Stéphane Maury. Je dois aussi savoir gérer les conflits, vérifier la traçabilité des produits et sanctionner si nécessaire ».

Les sanctions vont de la simple admonestation à l'exclusion temporaire, jusqu'à la révocation définitive du marché. Et là, c'est le Directeur Général du MIN qui prend la décision.

Le MIN est une ville dans la ville, un système complexe. L'équilibre est tenu et les contrôleurs à travers leur savoir-faire participent activement à sa régulation. Dans le souci d'optimiser son action, l'équipe doit prochainement être renforcée par un contrôleur supplémentaire.

J'm

le journal du marché

Hiver 2014-2015

MARCHÉ D'INTÉRÊT
NATIONAL

MIN



Spécial 50 ans

toulouse
métropole
COMMUNAUTÉ URBAINE