



# Organisation et performance des filières alimentaires dans les pays du Sud : le rôle de la proximité

Synthèse des travaux pour l'habilitation à diriger des recherches

**HDR soutenue le 3 mai 2011**  
**Université de Montpellier I**  
*Faculté de Sciences Economiques*

**Paule MOUSTIER**  
Cirad, UMR Moisa



Série Recherches n° 07

# Organisation et performance des filieres alimentaires dans les pays du Sud : le rôle de la proximité

Synthèse des travaux pour l'habilitation à diriger des recherches

HDR soutenue le 3 mai 2011  
Université de Montpellier I  
*Faculté de Sciences Economiques*

**Paule MOUSTIER**  
*CIRAD-UMR MOISA, F-34398 Montpellier, France*

UMR Moisa, Campus SupAgro-INRA  
2, place Pierre Viala  
34060 Montpellier cedex 2-France  
Tél : 33 (0)4 99 61 25 51  
Fax : 33 (0)4 67 63 54 09  
[moustier@cirad.fr](mailto:moustier@cirad.fr)  
<http://www.montpellier.inra.fr/moisa>

## Remerciements

De nombreuses personnes ont accompagné mon parcours de recherche et je leur en suis reconnaissante. Je souhaite remercier particulièrement pour leur appui dans la préparation de cette H.D.R :

- Le Professeur Jean-Marie Boisson qui a parrainé ce travail,
- Jean-Marie Codron pour m'avoir aidée à le concrétiser, ses commentaires, et sa générosité de toujours dans le partage de ses connaissances,
- Johny Egg et Sylvaine Lemeilleur pour leurs commentaires. Merci Johny pour ton soutien amical de longue date,
- Etienne Montaigne et Nicolas Bricas, respectivement directeur et directeur adjoint de l'UMR Moisa au moment de la rédaction de ce travail,

Mes remerciements vont aussi aux membres du jury : Claude Ménard, Thomas Reardon, Denis Requier-Desjardins.



## Préambule

### A la découverte des dynamiques endogènes de développement.

Depuis ma thèse en économie du développement soutenue à Wye College (Université de Londres) et mon entrée au CIRAD (Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement), j'ai supervisé pendant plus de vingt ans des programmes de recherche sur l'approvisionnement alimentaire des villes du sud, d'abord en Afrique, puis en Asie. Ces activités ont été conduites en coopérant avec des chercheurs locaux, dans les instituts de recherche ou les universités, et en associant des étudiants français et étrangers, avec un résultat effectif de renforcement des compétences. Le lecteur trouvera en fin de document des précisions sur mon parcours professionnel, en particulier mes activités d'encadrement d'étudiants et de programmes de recherche en coopération.

La rédaction d'une habilitation à diriger des recherches est l'occasion de prendre du recul sur mes travaux dans la durée, et d'en approfondir le fil directeur. C'est l'occasion de retrouver ce qui m'anime, le point de vue particulier que je cherche à apporter.

Mon parcours de recherche est en partie structuré par un souci de mettre en lumière des formes d'organisation et de développement de l'agriculture et des échanges peu prises en compte par les travaux en économie du développement. En effet, cette discipline est plutôt centrée sur des dynamiques « du dehors » pour expliquer les changements de l'agriculture et des marchés alimentaires : politiques publiques, marchés et capitaux internationaux. Dans les travaux en économie agricole des pays du sud, en particulier dans le domaine des marchés, différentes thématiques porteuses se sont succédé. Lorsque j'ai commencé le métier de chercheur il y a une vingtaine d'années, il s'agissait des effets de la libéralisation sur le secteur agricole. Depuis une dizaine d'années, c'est le thème de la mondialisation, et son impact sur l'agriculture et les échanges qui sont à l'honneur. Le rôle de la grande distribution dans la transformation de l'agriculture est également moteur de nombreux programmes de recherche – en relation avec le thème de la mondialisation, la grande distribution étant soutenue par des multinationales. Les thématiques de mondialisation sont particulièrement voraces, même la thématique du local est fréquemment combinée à celle du global.

Mes premières années de recherche ont été consacrées à l'étude des filières maraîchères en Afrique et de leur capacité à approvisionner les marchés locaux. Or, celles-ci se sont situées relativement à l'écart des interventions de l'Etat, plutôt concentré sur des filières d'aliments de base ou d'élevage, et en dehors également des marchés internationaux. Pourtant, l'analyse de leur fonctionnement révélait une organisation passionnante, et leur capacité à s'adapter à des environnements contraignants et changeants. En fait, le développement de ces filières est peu modélé

par le marché international ou par les politiques de l'Etat, mais plutôt par les dynamiques démographiques (l'urbanisation), et les relations entre les acteurs.

La croissance des villes et les implications pour les secteurs locaux de l'agriculture et du commerce ont été étudiées par beaucoup de géographes, mais relativement peu d'économistes. Cela s'explique en partie par la difficulté d'obtention de données sur des acteurs largement informels. Au-delà de la description des systèmes d'approvisionnement alimentaire, j'ai cherché à en évaluer l'efficacité, à trouver la logique de leur organisation interne. J'ai montré comment l'initiative d'acteurs privés permettait de répondre aux opportunités apportées par le marché des villes, et aux contraintes auxquelles ils font face. En Asie où j'ai travaillé au cours de sept dernières années, j'ai pu montrer que ces initiatives privées se sont combinées à l'appui de l'Etat et ont pu générer des filières innovantes, telles que celles de « légumes propres ». La grande distribution a profité de ces initiatives de producteurs innovants et de l'Etat, et elle les a renforcées. Ainsi, mes travaux montrent que les dynamiques d'organisation et de changement dans les marchés des pays du sud ne sont pas seulement stimulées par des facteurs externes, tels que la libéralisation et la mondialisation. Les acteurs de la production et du commerce sont capables de s'organiser pour répondre à la demande des consommateurs locaux, et les relations de proximité entre ces acteurs – géographique, culturelle, relationnelle – favorisent cette réponse. C'est ce que je chercherai à montrer dans le présent document.

Je présente d'abord pourquoi il est nécessaire de s'intéresser à l'organisation et à la performance des filières alimentaires dans les pays du sud. Puis, je développe l'apport de mes travaux sur différentes dimensions de l'organisation des filières : la proximité géographique tout d'abord ; les relations personnalisées entre vendeurs et acheteurs ; les organisations de producteurs orientées sur la mise en marché, en relation avec le développement de la grande distribution.

## Sommaire

<b>Introduction</b>	p.7
<b>Chapitre 1 : Quel est le rôle de la proximité physique dans l’approvisionnement des villes ?</b>	p.13
1-1 - Introduction	p.13
<i>Originalité du travail</i>	<i>p.13</i>
<i>Méthode</i>	<i>p.14</i>
1-2 - Importance de l’agriculture urbaine pour les produits périssables	p.14
1-3 - Avantages de la proximité	p.15
1-4 - Spécificités de l’agriculture urbaine	p.16
<i>Influence de la ville sur l’agriculture</i>	<i>p.16</i>
<i>Spécificité de période d’approvisionnement</i>	<i>p.18</i>
<i>Multifonctionnalité de l’agriculture urbaine</i>	<i>p.18</i>
1-5 - Conclusion	p.20
<b>Chapitre 2 : Quel est le rôle des relations personnalisées entre vendeurs et acheteurs ?</b>	p.21
2-1 – Introduction	p.21
2-2 - Un précurseur : Jones	p.21
2-3 - L’apport de l’économie des organisations rurales	p.22
2-4 - Rapprochement ERO-ECT	p.23
2-5 - Relations personnalisées dans le commerce des légumes à Brazzaville : application de l’ERO	p.25
<i>Questions</i>	<i>p.25</i>
<i>Méthode</i>	<i>p.25</i>
<i>Résultats</i>	<i>p.26</i>
2-6 - Rapprochement ERO-ECT	p.28
2-7 - Relations personnalisées dans le commerce de légumes pour Ho Chi Minh Ville au Vietnam: application du supply chain management	p.30
<i>Cadre théorique</i>	<i>p.30</i>
<i>Relations testées</i>	<i>p.31</i>
<i>Méthode</i>	<i>p.31</i>

<i>Résultats</i>	p.32
2-8 - Les ventes directes producteurs-consommateurs: de la recherche d'information à la solidarité	p.34
2-9 - Conclusion	p.37
<b>Chapitre 3 : La grande distribution transforme-t-elle les filières alimentaires au bénéfice des défavorisés?</b>	p.39
3-1 - Introduction	p.39
3-2 - Un accès inégal des consommateurs à la grande distribution	p.41
3-3 - Le rôle des OP dans l'accès des producteurs à la GD	p.42
3-4 - Impact de la GD sur l'intégration des filières	p.45
3-6 - Conclusion	p.48
<b>Chapitre 4 : Perspectives de recherche</b>	p.49
4-1 - Synthèse des conclusions	p.49
4-2 - Pistes de recherche	p.49
4-3 - Quel est l'impact économique des coopérations dans les filières ?	p.51
<i>La réduction des biais de sélection</i>	p.51
<i>La mesure des impacts de la coopération entre producteurs et commerçants : le cas des contrats</i>	p.51
<i>La mesure des impacts économiques des organisations de producteurs</i>	p.54
4-4 - Quel est l'impact économique et environnemental de l'alimentation de proximité?	p.57
<i>Evaluation de l'impact économique</i>	p.57
<i>Evaluation de l'impact environnemental</i>	p.57
<i>Economies et écologies d'échelle selon l'évolution de la distribution</i>	p.59
<i>Evaluation de la valeur paysagère de l'agriculture de proximité</i>	p.60
4-5 - L'agriculture de proximité est-elle une ressource territorialisée ?	p.60
<b>Bibliographie</b>	p.65



## Introduction

*Les numéros entre parenthèses renvoient à la liste de mes publications ou à des travaux d'étudiants que j'ai encadrés. TA signifie traduction de l'auteur.*

### Justification

Dans les pays du Sud, les questions d'accès au marché sont reconnues comme déterminantes dans les problèmes de pauvreté et de développement (Hosley et Wee, 1988 ; Diao et al., 2007 ; Vaswani et al., 2005). Le ravitaillement des villes est devenu un enjeu socio-économique et politique important, en raison de la rapidité de la croissance urbaine. Ainsi le taux d'urbanisation sera passé de 11.1 pour cent en 1950 à 37.3 pour cent en 2010 en Afrique Sub-saharienne ; ces taux sont respectivement de 16.5 pour cent et 48.5 pour cent en Asie de l'Est. A l'échelle mondiale, la population urbaine a déjà dépassé la population rurale (Wup, 2007).

Longtemps cantonnées à une vision « technique » des questions d'alimentation, résumant le problème alimentaire à un manque de production, les études reconnaissent de plus en plus le rôle des intermédiaires entre production et consommation (7 ; 37)<sup>1</sup>. Il s'agit non seulement de créer des marchés, mais également de mieux les faire fonctionner, surtout pour les plus défavorisés (Poole, 2009).

Pour comprendre les problèmes d'accès au marché des producteurs et des consommateurs, l'analyse de filière, qui porte sur l'enchaînement des fonctions et des intermédiaires depuis l'élaboration du produit jusqu'à son utilisation finale, semble pertinente. La notion de filière comme méso-système, ou celles plus récentes de « supply chain » (traduite souvent par : chaîne logistique), et de chaîne de valeur, invite à un découpage du champ économique (ou agro-alimentaire) en différents sous-systèmes productifs, où l'ensemble des étapes de fabrication et de distribution d'un produit est considéré, ce qui est pertinent pour comprendre les problèmes d'offre et de demande (Hugon, 1985). Ce découpage est également nécessaire pour évaluer les impacts économiques directs et indirects du développement d'un secteur agricole. Nous reviendrons dans les Chapitre 3 et 4 sur les analyses de chaîne de valeur et de chaîne logistique. Notons que le terme de « système de commercialisation » s'applique aux étapes situées entre producteurs et consommateurs.

### Diversité de l'organisation et de la performance des filières alimentaires

Comme nous le montrons ci-dessous, différents auteurs ont cherché à mettre en relation l'organisation des systèmes de commercialisation ou des filières avec leur efficacité (ou performance), c'est-à-dire leur capacité à remplir certains objectifs, ou avec leur efficience, se

---

<sup>1</sup> La résilience est une notion de sciences physiques qui exprime la résistance d'un objet au choc. Par extension, ce terme désigne, en biologie et en sciences sociales, la capacité de résistance aux stress externes (cf. Downing, 1991). La résilience exprime également l'adaptabilité d'un acteur au changement de son environnement technologique et économique

référant à l'économie de moyens mis en œuvre pour atteindre des objectifs. Mais les formes d'organisation comme les critères d'efficacité ou d'efficience diffèrent selon les auteurs.

Les approches de structure-conduite-performance (SCP) considèrent comme critère de performance la situation de concurrence pure et parfaite, qui conduit à l'efficience technique et allocative. Elles ont été développées tout d'abord pour évaluer l'efficience des entreprises (Bain, 1959). Elles ont été appliquées aux systèmes de commercialisation africains, notamment par Jones (1972) et Goosens et al. (1994). Cependant, cette application se prête à de nombreuses critiques (Harriss, 1987 ; 28). S'il est démontré que la concurrence pure et parfaite conduit à plus d'efficacité qu'une situation de monopole, il n'est pas démontré que le marché A réunissant plus de conditions de concurrence que le marché B soit plus efficace que lui. Or le problème est bien qu'il est pratiquement impossible de donner un marché toutes les caractéristiques de la concurrence à la fois et qu'il faut bien comparer différentes options de configuration de marché.

Les auteurs centrés sur les pouvoirs de négociation comme Harris-White (1996) ou Guyer (1999) ne considèrent pas l'accès à l'information comme déterminant, mais plutôt les capacités financières des acteurs, leur capacité à prendre des risques, et l'appui public à certains des acteurs. Par ailleurs, les critères d'efficacité pris en compte ne sont pas la minimisation du coût de la mise en marché, mais plutôt l'équité entre les acteurs de la production et du commerce, et aussi, la stabilité de l'approvisionnement vivrier. Ainsi, les capacités financières des marchands indiens leur permettent d'exercer un fort pouvoir de négociation sur les producteurs de céréales maintenus en situation de dépendance pour le crédit (Harris-White, 1996). Dans le cas de Kano, Salisbury, Yaoundé et Dar es Salaam, plus les commerçants concentrent les pouvoirs de négociation, plus l'approvisionnement alimentaire est instable, même en situation de concurrence entre les commerçants (Guyer, 1999).

Une autre dimension importante de l'organisation des échanges est celle de l'organisation spatiale (7). C'est le mérite des géographes d'avoir apporté à l'analyse de l'approvisionnement des villes une vision moins mécaniste, grâce à la description empirique précise des circuits de commercialisation des marchés urbains. Des recherches en Afrique centrale ont été initiées par Vennetier (1972), qui met en avant la polarisation de l'espace géographique où l'alimentation des citadins dépend d'apports lointains, ce qui entraîne des difficultés de ravitaillement et un rôle croissant pour les transports. Chaléard (1996, 1998) montre l'importance du transport dans la capacité de réponse des agricultures vivrières locales à la demande des villes, mais également celle des flux d'échange entre agglomérations urbaines et campagnes qui ne sont pas limités à des flux alimentaires à sens unique. Il met en évidence le jeu complexe des acteurs du commerce qui combinent une diversité d'espaces de ravitaillement et de redistribution, et une gamme de produits, afin de s'adapter à l'instabilité dans le temps de la production, et à la dissémination des espaces cultivés.

Nous présenterons dans le premier chapitre l'apport de l'économie spatiale, et en particulier Von Thünen, à la compréhension de la localisation des productions agricoles selon la proximité de la ville. Plus récemment, le courant de l'économie de la proximité met en évidence les articulations entre la proximité géographique (ou physique) et la proximité organisée. La proximité physique traite de la séparation dans l'espace et des liens en termes de distance (Gilly et Torre, 2000). La proximité organisée (ou organisationnelle) se définit par les interactions entre les acteurs (Torre, 2000). « Le territoire se présente comme le résultat des interactions entre acteurs locaux ainsi qu'avec des acteurs extra-locaux (entreprises, exploitations, Etat, banques, syndicats...), au sein duquel certains organismes jouent un rôle de médiation-hybridation entre local et global et participent ainsi au processus d'articulation entre proximité géographique et proximité organisationnelle (p. 13). »

Pour l'économie des coûts de transaction (ECT), que nous développerons dans le Chapitre 2, la performance de l'organisation de l'échange (ou de sa gouvernance) est évaluée par rapport à la capacité de diminuer les coûts de transaction, c'est à dire l'ensemble des coûts d'information, de recherche des partenaires, de négociation, de suivi et d'exécution du bon déroulement de la transaction (Williamson, 1987). Les principales organisations prises en compte par l'économie des coûts de transaction sont : le marché spot, les contrats, et l'intégration verticale ("faire faire" plutôt que "faire soi-même").

De manière assez proche des économistes des coûts de transaction, Hoff et al. (1993) considèrent les organisations rurales en relation avec les problèmes d'acquisition de l'information sur les conditions de l'échange et les difficultés d'appliquer comme prévu les engagements. Ces auteurs se revendiquent d'une nouvelle approche : l'économie des organisations rurales (ERO), faisant référence au paradigme de l'information imparfaite (Stiglitz, 1986). Pour les approches de « supply chain management » (Christopher, 1998; Fearne et Hughes, 1999), le partage de l'information est également déterminant pour diminuer les pertes sur les produits, donc le coût de la mise en marché. Il est également important pour que les partenaires se mettent d'accord sur la qualité correspondant le mieux aux attentes du consommateur final

Enfin, les analyses de la gouvernance dans les chaînes de valeur globales (Global value Chains : GVCs) (Gereffi, 2003) se basent sur l'économie des coûts de transaction. Mais par rapport à l'ECT, elles introduisent l'importance de la répartition des compétences entre les acteurs, ainsi que les innovations en termes de qualité des produits (5). Par ailleurs, la principale notion de performance considérée est la compétitivité sur le marché international en termes de coût et d'innovation. C'est souvent par l'innovation en termes de qualité que les entreprises des chaînes de valeur peuvent se « mettre à niveau » (upgrade) par rapport aux filières internationales avec lesquelles elles sont en concurrence. Cette mise à niveau permet une meilleure part dans la valeur totale de la chaîne pour l'entreprise innovante.

## **Proximité des acteurs et performance des filières alimentaires**

Au cours de mes vingt années de recherches, j'ai exploré ces différentes dimensions de l'organisation et de la performance des filières alimentaires, plus particulièrement quatre d'entre elles (économie spatiale, ERO, supply chain management, GVC). J'ai analysé tout d'abord le rôle de la proximité géographique dans l'approvisionnement alimentaire des villes (Chapitre 1), mettant en évidence l'importance et la spécificité de l'agriculture périurbaine, conformément aux prédictions de l'économie spatiale. J'ai ensuite considéré le rôle des relations personnalisées dans le contrôle de l'information par les commerçants des produits alimentaires en Afrique et en Asie, en m'appuyant sur l'économie des organisations rurales et les approches de « supply chain management » (Chapitre 2). Le rôle de la proximité entre producteurs et consommateurs, d'une part pour la confiance en termes de qualité, d'autre part, pour l'accès à l'alimentation des plus pauvres, a fait l'objet de travaux spécifiques. Outre les coopérations « verticales » au sein des filières, j'ai abordé plus récemment les coordinations horizontales entre les producteurs, et leur efficacité pour promouvoir la qualité des produits et permettre l'accès des petits producteurs à la grande distribution. Ce point sera abordé dans le Chapitre 3, qui traite des transformations induites par la grande distribution dans les filières alimentaires, en termes d'accès des consommateurs et des producteurs, ainsi que de création d'emploi. Mes perspectives de recherche font l'objet du Chapitre 4.

La plupart de mes travaux ont donc porté sur les coopérations entre les acteurs des filières alimentaires – producteurs, commerçants, et consommateurs – et leur rôle pour

diminuer les différents types d'incertitudes caractéristiques des transactions sur les produits alimentaires, qui portent sur les quantités, les prix et la qualité. Le champ empirique d'application concerne principalement les filières domestiques des fruits et légumes dans les pays du sud. Ces produits ont des spécificités qui, nous le verrons, influencent l'organisation des filières. Leurs caractéristiques ne sont pas stabilisées dans le temps du fait de leur caractère périssable, la production est saisonnière, ils sont sujets à la crainte des consommateurs sur d'éventuels risques sanitaires du fait de résidus de produits chimiques.

## Précision sur la collecte et l'analyse des données

Une des originalités de mes travaux est la collecte de données primaires. Ceci résulte du manque de données disponibles fiables à la fois qualitatives et quantitatives sur les filières étudiées, dans les pays où j'ai travaillé. J'ai donc dû créer les données nécessaires au test de mes hypothèses de travail, en collaboration avec les partenaires locaux des instituts de recherche et en sciences sociales.

En ce qui concerne les données qualitatives, elles ont surtout trait aux stratégies individuelles et collectives des acteurs des échanges : l'historique de leurs activités, les motivations dans les choix de leurs modes d'approvisionnement et de redistribution, leurs contraintes et opportunités pour exercer leurs activités, et, bien sûr, de nombreuses questions sur les relations entre les acteurs, en particulier, les engagements réciproques, les conflits éventuels et leurs modes de résolution, le degré de partage des décisions et des ressources. Ces informations ont demandé des contacts répétés, sources de confiance, et des entretiens approfondis auprès d'acteurs d'une même chaîne, des producteurs aux consommateurs finaux. La recherche a impliqué également un temps important de formation de mes partenaires locaux économistes, peu habitués aux enquêtes qualitatives, et la collaboration avec des chercheurs en sociologie et en géographie.

Par ailleurs, j'ai cherché à évaluer l'efficacité des filières d'approvisionnement en termes de formation des coûts, des prix et des revenus, et de leur variabilité dans le temps. Or, ce type de données quantitatives n'était pas disponible dans les pays où j'ai travaillé. Les quelques données statistiques existantes concernaient essentiellement les prix des légumes (principalement collectés pour calculer des indices de prix). Un examen approfondi des méthodes de collecte montrait leur manque de fiabilité pour mener des études sur leur variabilité dans le temps. En particulier, la variabilité de la qualité des produits n'était pas prise en compte dans les relevés de prix. Lorsque des travaux avaient été réalisés sur les coûts et bénéfices des producteurs ou des commerçants, ceux-ci n'étaient basés que sur des relevés à une période donnée, or la variabilité saisonnière des revenus est caractéristique du secteur des fruits et légumes. Pour obtenir des données fiables sur les prix, les quantités, les origines des produits et leur variation (au moins hebdomadaire), j'ai donc mis en place des observatoires, basés sur un protocole de collecte rigoureux, en collaboration avec des statisticiens, au Congo comme au Vietnam (34 ;35). Les données sur les coûts et bénéfices, comme celles sur les stratégies et les relations des acteurs, exigent la confiance des interlocuteurs et ont été obtenus par les entretiens approfondis.

Dans un souci de rigueur dans mes conclusions, j'ai essayé de combiner les approches qualitatives et quantitatives. Dans la mesure du possible, selon les ressources disponibles, j'ai fait suivre les entretiens approfondis auprès d'un petit nombre d'acteurs, dont les données étaient traitées manuellement, par des enquêtes sur des échantillons représentatifs, traitées par des outils statistiques, et centrées sur les variables décelées comme importantes par la phase qualitative, comme le recommandent Casley et Lury (1987). Je souhaite dans l'avenir approfondir les tests économétriques dans mes protocoles de travail (voir Chapitre 4).

# Chapitre 1

## Quel est le rôle de la proximité physique dans l'approvisionnement des villes ?

### 1-1- Introduction

#### Originalité du travail

La viabilité de l'agriculture urbaine face à l'extension du tissu urbain bâti fait l'objet de nombreux débats. Les pessimistes prédisent une disparition inéluctable de l'agriculture urbaine et considèrent non avenue une intervention publique pour la protéger. Le maintien d'une agriculture près des villes peut sembler artificiel et même inefficace sur le plan économique, la demande pour les logements et les infrastructures renchérissant le coût du foncier, et il peut sembler plus rationnel de favoriser le développement des bassins d'approvisionnement ruraux, des infrastructures de transport et de marchés de gros, selon les évolutions observées dans les pays du nord (Ellis et Sumberg, 1998). D'autres auteurs affirment que la proximité entre les consommateurs et les producteurs représente un atout clé qu'il convient de maintenir malgré la force de la pression foncière (Donadieu et Fleury, 1997).

L'atout de la proximité géographique de l'agriculture pour l'approvisionnement en produits périssables a été modélisé par Von Thünen (Huriot, 1994). Ce modèle répond à la question suivante : comment le cultivateur choisit-il ses systèmes de culture en fonction de la distance de son exploitation à la ville? Le modèle de Von Thünen repose sur un certain nombre d'hypothèses. Il considère une ville dont l'arrière-pays est une plaine homogène séparée du reste du monde par un désert. Par ailleurs, le cultivateur fait des choix de culture rationnels en termes de rentabilité. La conclusion principale est que les cultures sont choisies selon celles qui rapportent la rente foncière maximale, celle-ci dépendant de la part du coût de transport du produit dans la valeur marchande du produit. Ainsi, les produits de grand poids par rapport à leur valeur, représentant des frais de transport élevés, sont cultivés près de la ville. C'est également le cas des produits très altérables, consommés à l'état frais, comme la salade et le lait. Les cultures se répartissent selon plusieurs cercles concentriques : un premier cercle où dominent les légumes et le lait, un deuxième cercle avec la sylviculture, un troisième cercle de céréales, etc. Par ailleurs, l'auteur prédit que pour la production d'un bien déterminé, l'intensité de culture, en termes de travail ou d'intrant par unité de surface, est d'autant plus élevée que l'on se rapproche de la ville. Avec la proximité de la ville, la jachère disparaît et l'agriculture utilise plus d'engrais acheté en ville.

La validité du modèle de Von Thünen est remise en question dans les sociétés industrielles où la part du coût de transport dans le coût du produit

est beaucoup plus faible. Elle est plus importante dans les pays du sud où les infrastructures de transport sont souvent dégradées. Ainsi, l'application des prédictions de Von Thünen a été testée au Cameroun par Gockowski et Ndoumbé (1999 ; 2004) pour Yaoundé, qui ont montré que la distance moyenne des champs de légumes-feuilles au centre ville était de 22km, alors qu'elle est de 56 km pour la tomate et de 71 km pour le poivron, les trois types de produits ayant des durées de conservation croissantes. De même Kumar (1986) a montré qu'à Amritsar, en Inde, il existe une corrélation entre la distance au centre ville et la présence des productions les plus fragiles.

Cependant, ce type de recherche se concentre sur les caractéristiques de la production autour des villes, mais pas sur les circuits de distribution et le rôle de l'agriculture urbaine dans l'alimentation (ici définie comme l'agriculture localisée dans la ville et sa périphérie, nous précisons cette définition plus loin). Il existe peu de données empiriques sur le rôle de l'agriculture urbaine (AU) dans l'approvisionnement des villes. La plupart des études disponibles confrontent la production de l'agriculture urbaine et la consommation et en déduisent la contribution de l'AU à la consommation alimentaire des ménages urbains. Mais cette évaluation comporte de nombreux biais. En effet, l'agriculture urbaine n'a pas pour seule destination la ville proche. Par ailleurs, cette approche ne permet pas d'évaluer l'importance de l'AU pour différents produits, ni à différentes périodes de l'année. Enfin les débats sur l'agriculture urbaine s'appuient rarement sur une appréciation objective de son rôle pour les sociétés du sud, ses avantages comparatifs par rapport à des sources alternatives d'alimentation et d'utilisation des ressources, notamment foncières.

## Méthode

Nos études sont particulièrement originales parce qu'elles ont évalué de manière directe, sur les marchés de détail, la part de l'origine urbaine dans l'approvisionnement des commerçants en légumes, en interrogeant les détaillants sur l'origine des produits et les quantités commercialisées. Ces enquêtes ont été complétées par des entretiens approfondis auprès des acteurs des filières pour comprendre leurs préférences en termes de régions d'approvisionnement, la formation des prix et des revenus, et les relations entre les acteurs des filières (voir le Chapitre 3). De 1990 et 1995, j'ai supervisé des enquêtes de ce type dans cinq villes africaines (Brazzaville ; Bangui ; Bissau ; Antananarivo ; Nouakshott). Puis de 2002 à 2005, des enquêtes similaires ont été réalisées en Asie du Sud-Est (Hanoi, Vientiane, Phnom Penh). Pour définir les zones d'agriculture urbaine, nous avons pris en compte à la fois les limites administratives de la ville et la périphérie où s'exerce une influence de la ville notamment par la pression foncière. Nous reviendrons plus loin sur cette définition.

## 1-2- Importance de l'agriculture urbaine pour les produits périssables

Lorsqu'on étudie l'origine des produits sur les marchés urbains, on constate une forte distinction selon la nature des aliments – et plus particulièrement leur

caractère périssable. Ainsi, les produits vivriers de base, comme les céréales ou les tubercules proviennent majoritairement des zones rurales ou des importations ; c'est également le cas des légumes secs, comme l'oignon. Par contre, les légumes frais, les produits laitiers et les œufs sont majoritairement apportés par les zones urbaines (8;27). Pour les légumes, c'est tout particulièrement le cas des légumes-feuilles, comme les amarantes, oseille, morelles, choux, salades, et ciboules. Ces légumes sont en tête des légumes consommés, en Afrique comme en Asie, avec l'oignon et la tomate. Ils sont caractérisés par leur grande fragilité : leur état de fraîcheur se détériore au bout d'une journée – or la fraîcheur est un important critère de choix pour les consommateurs, qui disposent rarement de réfrigérateurs. Les légumes-feuilles sont majoritairement apportés par des zones situées à moins de trente kilomètres du centre urbain, que ce soit en Afrique ou en Asie. Les enquêtes que j'ai supervisées en Afrique entre 1990 et 1995 donnent des pourcentages de 80 à 100% pour une origine péri-urbaine des légumes-feuilles dans le cas de cinq villes africaines (Brazzaville ; Bangui ; Bissau ; Antananarivo ; Nouakshott). A Hanoi, en 2002, plus de 70% des légumes-feuilles proviennent d'un rayon de production de 30 km autour de la ville. Ainsi, 95-100 % de la laitue vient de moins de 20 km, tandis que 73-100 % du liseron d'eau est cultivé à moins de 10 km de la ville (9).

Pour les légumes moins périssables comme la tomate et le chou, qui peuvent se conserver sans dégradation pendant quelques jours, les flux se partagent entre zones urbaines et rurales. Ainsi, la part des zones urbaines dans l'approvisionnement de la tomate se situe entre 10 et 50% selon les villes d'Afrique étudiées.

Des recherches sur les produits animaux donnent des résultats voisins. En Afrique, les poulets de chair de race améliorée, le lait et les oeufs proviennent d'exploitations situées dans la ville ou à sa proche périphérie, gérées par des résidents urbains, tandis que la viande de boeuf local consommée en ville provient des élevages ruraux traditionnels pastoraux et agro-pastoraux. L'approvisionnement des villes en produits animaux s'effectue également par des importations en provenance d'Europe de bas morceaux à très bas prix qui concurrencent sévèrement certaines productions locales comme le poulet, même si les qualités diffèrent (Guérin et Faye, 1999). A Addis Abeba (Bonnet et Duteurtre, 1999), les 20 millions de lait cru proviennent des élevages intra-urbains d'arrière-cour (vente directe du producteur au consommateur). Par contre, le beurre provient de zones rurales, jusqu'à 650 kilomètres de la ville.

### 1-3- Avantages de la proximité

Une spécificité de l'approvisionnement par les zones urbaines est le caractère court des circuits de distribution. Le cas extrême est celui de l'implication directe des producteurs dans la vente au détail (30% des détaillants à Bangui, 70% à Bissau). Le plus souvent, les producteurs vendent à des détaillants, au champ ou sur des marchés de gros. Pour les productions rurales, le stade de collecteur et de grossiste est plus systématique (8).

Un avantage des circuits courts est le faible différentiel de prix entre production et consommation. Nous en avons donné des exemples, en particulier

le différentiel de prix à Hanoi augmentant avec la distance des zones d'approvisionnement faible pour les légumes-feuilles (30 %) et le chou (35 % to 50%) issus des zones urbaines, élevé pour la tomate des zones rurales (75 to 80 %), plus de 100% pour les légumes en provenance de Chine (8 ; 27). Ces augmentations correspondent aux coûts du transport ainsi qu'aux revenus des intermédiaires.

Un autre avantage mis en évidence est celui de la fraîcheur, particulièrement important dans des situations de faible accès aux réfrigérateurs.

Enfin, la proximité physique favorise la proximité relationnelle entre vendeurs et acheteurs, qui diminue les incertitudes sur les transactions. Nous y reviendrons dans le deuxième chapitre.

## 1-4- Spécificités de l'agriculture urbaine

Nous avons complété l'analyse des flux d'approvisionnement par l'étude des systèmes de production et des stratégies des agriculteurs des zones périurbaines, afin de mieux en comprendre les spécificités par rapport à l'agriculture rurale. Cette spécificité explique que l'agriculture rurale ne peut se substituer entièrement à l'agriculture périurbaine (et réciproquement), quel que soit le niveau de développement des infrastructures de transport.

### Influence de la ville sur l'agriculture

Les interactions entre la ville et l'agriculture, en termes de flux de ressources et de produits, sont au cœur de l'identité de l'agriculture urbaine (10 ; 25). Ces interactions sont de plusieurs ordres. Tout d'abord, il s'agit de la monétarisation du foncier, et de l'incertitude sur son accès à long terme. Il existe également une concurrence entre l'eau potable et l'eau d'irrigation, surtout en zone sahélienne. Enfin, des pollutions d'origine industrielle peuvent affecter l'eau et le sol utilisés par l'AU. Inversement, l'agriculture peut générer des pollutions sur l'eau et les produits du fait des intrants chimiques qu'elle utilise. Les interactions positives entre l'agriculture et la ville sont constituées des opportunités commerciales générées par le marché, et par l'accès à des compétences particulières en ville. Ainsi, nous avons mis en évidence les principales opportunités et contraintes de la localisation urbaine (voir Tableau 1).



**Tableau 1 : Opportunités et contraintes de la localisation urbaine de l'agriculture**

Source : Moustier, P., Huat, J., Moumbélé, M. ; (26)

	<b>Production</b>	<b>Commercialisation</b>
<b>Opportunités</b>	<u>Flux d'intrants et de savoir-faire :</u> Accès aux intrants Accès aux déchets urbains Diversité des savoir-faire (migrations) Diversité des sources de revenus et de capital (fonctionnaires, commerçants, expatriés...) Accès à l'appui technique	<u>Proximité du marché</u> Faibles coûts de transport Accès à l'information commerciale Relations de confiance
<b>Contraintes</b>	<u>Risques de production</u> Accès précaire au foncier Manque de reconnaissance institutionnelle Pollution du sol, de l'air et de l'eau Vols et divagations Menaces sur la fertilité des sols Pression phytosanitaire	<u>Risques de commercialisation</u> Caractère périssable et instable de l'offre Forte élasticité de la demande (légumes tempérés) Risques sanitaires Entreprises dispersées

J'ai ainsi pu aboutir à une définition de l'agriculture urbaine opérationnelle, alors que celles que l'on trouvait dans la littérature étaient assez floues, l'agriculture urbaine étant définie comme l'agriculture située dans sa ville et à sa périphérie (Undp, 1996 ; Aldington, 1997). Selon ma définition, l'agriculture urbaine est considérée comme l'agriculture localisée dans la ville et à sa périphérie, dont les produits sont destinés à la ville et pour laquelle il existe une alternative entre usage agricole et urbain non agricole des ressources; l'alternative ouvrant sur des concurrences mais également des complémentarités entre ces usages (25;32;33).

Une caractéristique de l'AU que j'ai mise en évidence est la diversité des profils socio-économiques impliqués, reflet de la diversité de la main-d'oeuvre et de l'accès au capital en zone urbaine. J'ai établi une typologie des producteurs urbains selon leurs stratégies de subsistance et de revenus. Les agriculteurs de subsistance forment le premier type, le deuxième est formé d'agriculteurs de polyculture vivrière en situation de subsistance, le troisième inclut les agriculteurs familiaux marchands ; et le quatrième les entrepreneurs, avec salariat et une grande échelle de production (27).

## Spécificité de période d'approvisionnement

Outre les complémentarités en termes de produits entre l'agriculture urbaine et l'agriculture rurale, nos recherches ont aussi montré leur complémentarité dans le temps. Les agriculteurs urbains peuvent être mieux à même d'approvisionner toute l'année les marchés grâce à une production plus spécialisée et bénéficiant d'infrastructures d'irrigation – une caractéristique qui peut aussi se rencontrer dans certaines zones rurales spécialisées. Par contre, les zones rurales peuvent avoir un avantage en saison des pluies, parce que les terres non inondables peuvent y être plus disponibles ; c'est ce que nous avons montré dans les cas de Bangui, Bissau ou Nouakshott (8).

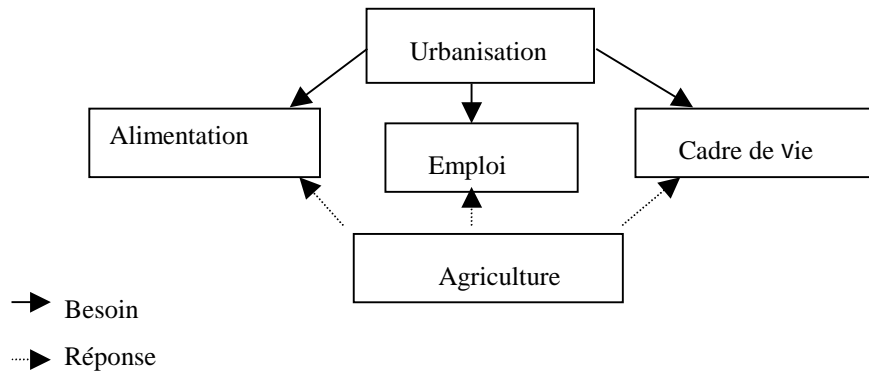
## Multifonctionnalité de l'agriculture urbaine

Un de mes apports originaux sur l'agriculture urbaine est d'avoir considéré non seulement sa fonction d'approvisionnement alimentaire, mais également ses autres fonctions, leur combinaison, et leurs implications en termes politiques, contribuant ainsi aux débats sur la multifonctionnalité de l'agriculture.

Le concept de multifonctionnalité agricole apparaît à la fin des années 1990 dans un cadre international et européen, au moment où se négocie la libéralisation des marchés agricoles et donc la réforme des politiques agricoles telles que les avaient mis en place les Etats-Unis et l'Europe. Si le contenu de cette notion est variable, l'idée généralement admise est que l'agriculture fournit des biens ou des services qui dépassent la simple production agricole strictement entendue : préservation, gestion et mise en valeur du paysage rural, protection de l'environnement, contribution à la viabilité zones rurales, sécurité alimentaire, bien-être animal, etc. Ces biens ou ces services sont, en général, qualifiés de non-marchands (Doussan, 2004). La reconnaissance de ces fonctions non marchandes peut justifier que l'agriculture sorte du cadre de la concurrence, c'est-à-dire, par exemple, qu'elle bénéficie de soutiens publics.

Nous avons plus particulièrement montré l'apport de l'agriculture urbaine à des fonctions marchandes et non marchandes dans trois pays d'Afrique, le Cameroun, le Bénin et le Sénégal (11;12;33). La contribution aux fonctions suivantes a été évaluée : alimentation, emploi, insertion des défavorisés, paysage d'espace vert, lutte contre les inondations. Ainsi, l'agriculture urbaine apporte des réponses aux principaux besoins générés par l'urbanisation : l'emploi, l'alimentation, la préservation du cadre de vie (voir Figure 1).

Figure 1 – L’agriculture urbaine, réponse à l’urbanisation



Les fonctions de paysage et d’insertion ont des caractéristiques de biens publics, c’est-à-dire la non possibilité d’exclusion des usagers, ce qui rend sa prise en charge non rentable pour le secteur privé (Donadieu et Fleury, 1997). En ville, d’autres secteurs sont producteurs de paysage : par exemple les parcs. Mais l’agriculture urbaine a un avantage par rapport aux autres « producteurs de paysage » : son fonctionnement est pris en charge par le marché (même si le marché des produits agricoles est un marché régulé par la puissance publique). Ainsi, c’est un producteur de paysage moins coûteux que les parcs. Par ailleurs, elle est également source d’emplois et d’insertion. La multifonctionnalité de l’agriculture urbaine la rend donc « économique » comme producteur de biens publics. Le tableau 2 compare les « scores » de trois secteurs urbains : l’industrie, les parcs, l’agriculture en termes de production de différents biens et services. Il montre que l’agriculture présente l’avantage de scores honorables sur une diversité de produits (paysage, biens économiques, emploi-insertion, sécurité alimentaire).

**Tableau 2 : La multifonctionnalité comparée de trois secteurs urbains**

Source : Moustier P., et Danso, G. (27) ; 2006

	<b>Secteurs</b>		
	<b>Industrie</b>	<b>Parc</b>	<b>Agriculture</b>
<b>Produits</b>			
<b>Paysage</b>	-	++	+
<b>Biens économiques</b>	++	-	+
<b>Emploi-insertion</b>	+	-	+
<b>Sécurité alimentaire</b>	-	-	++

Au-delà de l'évaluation de la multifonctionnalité de l'agriculture urbaine à partir de données secondaires, nous avons cherché à connaître la perception par les résidents urbains, agriculteurs et non agriculteurs, des avantages de l'agriculture de proximité. En effet, il est nécessaire de prendre en compte les intérêts parfois divergents des acteurs locaux pour le succès des politiques d'intégration de l'agriculture dans la planification urbaine (Bryant, 1997 ; 13). Nous avons apporté une contribution à l'évaluation de la multifonctionnalité par les acteurs de la ville, agricoles et non agricoles, dans le cas de la ville de Dakar (12). L'apport principal de cette étude est que la multifonctionnalité de l'agriculture urbaine n'y est pas évaluée par des chercheurs à partir de données « objectives » mais plutôt à travers sa perception par les acteurs qui en dépendent (producteurs, commerçants, consommateurs) ou qui l'influencent (décideurs). Notre article met en évidence la reconnaissance de cette multifonctionnalité, principalement par les décideurs. Pour les autres catégories d'acteurs, la production de denrées alimentaires, fonction traditionnelle de l'agriculture, est prédominante dans les fonctions reconnues, les fonctions économiques et environnementales sont citées de manière secondaire. Les consommateurs et les intermédiaires sont les moins sensibles aux fonctions autres que l'alimentation. La recherche montre un déficit de communication par les agriculteurs sur les rôles sociaux et économiques, actuels et potentiels, de l'agriculture.

## 1-5- Conclusion

Ainsi, nos recherches ont montré que l'agriculture urbaine contribuait de manière importante à des fonctions alimentaires et non alimentaires, en Afrique comme en Asie. Cette contribution est complémentaire de l'agriculture rurale. Elle ne fournit pas les mêmes produits que celle-ci, son rôle est majeur pour les produits périssables consommés en frais. Cette observation est en accord avec les prédictions de Von Thünen, elle est liée aux avantages de la proximité en termes de transport. Mais nous avons montré que la proximité de l'agriculture à la ville confère d'autres spécificités et avantages, par rapport à une alimentation uniquement assurée par les zones rurales. L'agriculture périurbaine rend des services aux résidents de la ville que l'agriculture rurale ne peut remplir. Ces spécificités sont liées à la proximité géographique entre producteurs et résidents urbains. Dans le chapitre suivant, nous allons approfondir les avantages de la proximité relationnelle entre les vendeurs et les acheteurs dans les filières – qui est souvent couplée à la proximité géographique.

## Chapitre 2

### Quel est le rôle des relations personnalisées entre vendeurs et acheteurs ?

#### 2-1- Introduction

A travers mes différentes recherches sur l'approvisionnement des villes d'Afrique et d'Asie en légumes, j'ai mis en évidence l'importance des relations personnalisées entre les acheteurs et les vendeurs des filières. Je me suis située dans la perspective des auteurs qui critiquent l'observation trop rapide du caractère inorganisé et informel des marchés africains. Comme le dit Fafchamps (2004), l'activité marchande n'est pas sans forme, mais elle échappe à la formalisation économique. L'essentiel de l'activité économique en Afrique passe par des marchés fragmentés, en l'absence d'entreprises de large échelle. Mais rares sont les travaux qui considèrent l'activité des commerçants. La micro-économie est centrée sur les producteurs et les consommateurs. Les économistes conseillent aux gouvernements de ne pas interférer avec le fonctionnement des marchés, mais les connaissances sur le fonctionnement effectif d'un marché libre sont limitées.

J'ai utilisé les apports de différents auteurs se situant dans le champ de l'économie institutionnelle pour analyser la logique et l'efficacité de ces formes d'organisation : l'économie des organisations rurales, le « supply chain management ». Ces deux courants sont centrés sur les problèmes d'accès à l'information dans les marchés. Ces problèmes et leurs conséquences sur l'organisation des marchés avaient été détectés par un économiste précurseur.

#### 2-2- Un précurseur : Jones

L'économiste Jones (1972, 1974) a été un des premiers à reconnaître l'efficacité des relations personnalisées dans les marchés africains pour corriger les déficiences du marché en termes d'information et de crédit. Jones qualifie les relations personnalisées d'« imperfections compensatoires » (« countervailing imperfections »), un concept que j'ai développé dans une communication (28). Certains comportements apparaissent comme des imperfections s'ils sont comparés aux conditions de concurrence pure et parfaite. Mais ils sont des réponses à d'autres imperfections et évitent une conséquence trop négative de l'imperfection dont ils dérivent sur la performance des marchés. « Ces mécanismes peuvent apparaître eux-mêmes imparfaits mais ils sont compensatoires et ne devraient probablement pas être modifiés tant que les imperfections primaires qui en sont à l'origine n'auront pas été corrigées » (Jones, 1974 : 250, TA). Parmi ces imperfections, les relations personnalisées sont des imperfections au sens néo-classique, car elles constituent des barrières d'entrée pour des agents sans liens

privilegiés avec les protagonistes du marché. Mais d'après Jones, elles répondent à des déficiences du marché dans la circulation de l'information, dans l'homogénéité des qualités et dans la circulation du crédit. Ainsi « les systèmes de commercialisation fonctionneraient beaucoup moins bien dans un contexte de fragmentation économique et de manque d'information publique sur les offres et les opportunités s'il n'existait pas d'autres imperfections et en particulier la persistance de relations d'échange personnalisées [...]. Le système donne à chaque commerçant un service de nouvelles de marché semi-privé » (Jones, 1974 : 250), TA). Il signale également que l'« inorganisation » du marché du capital serait une limitation plus sévère sans les relations de crédit de commerçant à commerçant qui s'appuient sur la confiance, elle-même basée sur la continuité des relations.

### 2-3- L'apport de l'économie des organisations rurales

L'économie des organisations rurales (en anglais « economics of rural organization », ERO) a fait l'objet d'un ouvrage publié par la Banque Mondiale (Hoff, Braverman et Stiglitz, 1994). L'ERO se propose d'expliquer les institutions du secteur rural, définies comme un « système de règles qui définissent les types d'échange entre les individus et qui structurent leurs incitations (TA, p.1)<sup>1</sup> ». Ce courant est né de la critique par un groupe d'économistes de la théorie de l'équilibre général qui prend mal en compte les nombreuses imperfections des marchés, en particulier en termes d'information imparfaite. Lorsque l'information est imparfaite, les seuls mécanismes de marché ne permettent pas le mécanisme optimal des transactions. La volonté de respecter les contrats n'est assurée que si un mécanisme d'exécution pénalise la rupture du contrat (Fafchamps, 2004).

Les principaux défauts d'information et d'application des engagements pris en compte sont:

- Les asymétries d'information entre les co-contractants, notamment sur la qualité des produits.
- Le problème d'évaluation de la fiabilité de son partenaire dans la transaction ("screening") ; ce problème limite l'émergence de marchés du risque.

Dans les pays du sud, les obstacles au bon fonctionnement des marchés issus de l'information imparfaite sont exacerbés par les problèmes de transport et de communication et la faiblesse des systèmes législatifs. Les marchés sont caractérisés par une myriade de commerçants, échangeant des volumes très faibles. Il n'est donc pas rentable d'arbitrer les conflits par la voie judiciaire (Fafchamps, 2004).

L'ERO se propose d'expliquer : (i) quelles transactions sont facilitées par les organisations ; (ii) quelles contraintes empêchent le marché de fonctionner ; (iii) comment ces contraintes peuvent être réduites par des arrangements alternatifs ; (iv) comment les organisations s'adaptent à des circonstances changeantes.

Les organisations répondent aux contraintes d'information et de risque par différents mécanismes. Elles permettent d'agréger les ressources des agents. Elles peuvent limiter les transactions à des membres de certains groupes de résidence

<sup>1</sup> La notion d'organisation peut être distinguée de celle d'institution selon le caractère volontaire ou imposé de ces unités de coordination des acteurs économiques (North, 1990 ; Ménard, 1990). Cependant, dans Hoff et al. (1994), les deux termes sont souvent utilisés de façon interchangeable.

ou de connaissance ou de parenté, dans lesquels des relations de confiance ont pu se développer.

Un mécanisme important traité par l'ERO concerne les transactions liées. Les transactions liées font référence à la situation où les termes d'une transaction dépendent des termes d'une autre transaction entre des partenaires donnés, par exemple la transaction sur un facteur, comme le crédit, dépend de la transaction sur le produit (Bardhan, 1989).

En matière de production agricole, l'exemple du métayage est bien connu. Les transactions entre propriétaire foncier et métayer portent sur le travail, le foncier, l'approvisionnement en intrants, et parfois la mise en marché. En matière de commercialisation de produits agricoles, les commerçants accordent souvent des crédits aux producteurs.

L'imbrication des transactions peut limiter les contraintes d'information et d'incitation de la manière suivante :

- L'imbrication des transactions réduit la tentation de tricher sur une des transactions à cause des conséquences de la tricherie sur l'autre transaction; à l'inverse elle augmente la motivation pour satisfaire son partenaire sur une transaction dans l'espérance de termes plus avantageux sur la transaction associée.
- La relation d'engagement dans une des transactions peut servir de caution par rapport à l'autre transaction; c'est le cas, par exemple, de la transaction sur le produit par rapport à la transaction sur le crédit.

Dorward et al. (1998) ont analysé l'efficacité des transactions liées dans le cas de différentes filières d'exportation: le coton et le blé au Pakistan (cas développés dans Smith et Stockbridge, 1999), le coton au Nord Ghana, le cajou en Tanzanie, le blé au Pakistan. Les relations entre les producteurs et les commerçants sont caractérisées par des transactions liées sur le crédit et les intrants (fournis par les commerçants), et les produits (vendus par les agriculteurs). L'efficacité des transactions liées est jugée à leur capacité à réduire les coûts de transaction d'une part, et à ne pas renforcer de pouvoir de marché d'autre part. Dans les cas étudiés, les transactions liées permettent à des marchés imparfaits de se développer alors que l'alternative serait le défaut total de marché. Mais elles peuvent favoriser le pouvoir des commerçants au détriment des producteurs, les commerçants utilisant leur pouvoir sur un marché pour renforcer leur pouvoir sur d'autres marchés. A partir des études de cas les auteurs identifient les conditions suivantes pour que les transactions liées soient bénéfiques : une taille suffisante des transactions ; l'investissement d'actifs spécifiques par les commerçants ; la concurrence entre commerçants ; l'échange d'informations entre les commerçants sur la fiabilité des producteurs ; l'information des producteurs sur le prix des intrants et des produits.

## 2-4- Rapprochement ERO-ECT

Nous développons ci-dessous comment l'ERO se situe par rapport à l'économie des coûts de transaction (ECT) développée par Williamson (1987; 1991).

Pour l'ECT, lorsque deux partenaires s'engagent dans une transaction, ils s'accordent sur un certain nombre de paramètres de la transaction. Les coûts de

transaction comprennent tous les coûts associés à la mise en place et au suivi de l'exécution de cet accord. Les coûts de transaction comprennent les coûts de transaction ex-ante et les coûts de transaction ex-post, les différents types de coûts étant interdépendants. Les coûts de transaction ex-ante correspondent aux coûts de conception, de négociation et de garantie de l'exécution d'un accord. Les coûts de transaction ex-post sont relatifs aux coûts de la structure de gouvernance qui gère le suivi de l'exécution de l'accord, les mécanismes d'incitation, et la gestion des conflits potentiels. Il s'agit également des coûts engendrés par un écart de réalisation de la transaction par rapport aux prévisions. Il peut s'agir de coûts stratégiques résultant de comportements opportunistes. Trois attributs des transactions sont déterminants sur le niveau et la nature des coûts de transactions : la spécificité des actifs ; la fréquence des transactions ; l'incertitude. La spécificité des actifs est la difficulté à utiliser les actifs pour des transactions alternatives, ou encore leur non redéployabilité.

La fréquence élevée des transactions (ainsi que leur volume) peut générer des économies d'échelle sur les coûts de fonctionnement de la structure de gouvernance. Mais elle peut également inciter les agents économiques à respecter leurs engagements, donc réduire les chances d'opportunisme (Klein et Leffler, 1981). L'impact de la répétition des échanges sur la réduction des coûts de transaction a été également montré par Porath (1980) et Platteau et al. (1980).

L'incertitude est de deux sortes. Elle est de nature contingente à l'environnement de la transaction. Elle porte également sur le comportement du partenaire. L'incidence de l'incertitude est amplifiée par le caractère limité de la rationalité des acteurs. L'incertitude implique des adaptations séquentielles aux changements de l'environnement, d'autant plus que les actifs engagés dans la transaction sont spécifiques.

Les organisations étudiées initialement par l'ECT étaient principalement:

- L'entreprise, organisation centralisée et hiérarchique, caractérisée par l'intégration verticale, c'est-à-dire la combinaison de deux ou plusieurs stades séparables de production ou mise en marché sous une gestion ou une propriété commune ;
- Les contrats, engagements bilatéraux ou multilatéraux avec certaines restrictions en termes de clientèle et de territoire.

Ces organisations représentent des formes alternatives de coordination par rapport à l'échange marchand ponctuel. Williamson s'est beaucoup intéressé à l'alternative "marché" ou "intégration verticale" ou encore "faire faire" ou "faire soi-même". Son argument principal est que la rationalité du choix d'une de ces alternatives dépend à la fois des coûts de production - au sens large, comprenant l'ensemble des coûts des opérations techniques, y compris la transformation et le transport - et des coûts de transaction qui leur sont associés. Les organisations comportent des mécanismes réducteurs des coûts de transaction, en particulier les mécanismes d'incitation, la centralisation des décisions et des droits de propriété. Par contre, le marché peut conduire à des économies d'échelle sur les coûts de production par rapport à des organisations plus bureaucratiques.

Les coûts de transaction dépendant des attributs spécifiques de la transaction, chaque transaction est particulière et on ne peut généraliser dans l'absolu sur l'efficacité relative d'un type d'organisation. C'est pourquoi Williamson critique le traitement trop rapide de l'intégration verticale comme une forme inefficace de monopole.



De nombreux tests empiriques des prédictions de l'ECT ont été réalisés, qui en montrent la robustesse, en particulier sur la relation entre la spécificité des actifs et l'intégration verticale (Shelanski et Klein, 1995). Greif (1993) a montré que les coalitions de commerçants Maghribi étaient une réponse aux problèmes d'exécution des contrats dans un contexte d'information imparfaite et de manque de structures judiciaires légales. Milgrom et al. (1990) analysent le système des juges privés dans les foires de Champagne au Moyen-Age, chargés de faire appliquer un code commercial informel. Ils démontrent qu'il s'agit d'une institution efficace pour diminuer les coûts de transaction liés aux risques d'opportunisme dans le commerce. Dans le domaine des marchés alimentaires africains, les travaux de Smith et Luttrell (1995) sur les associations de grossistes vivriers au Nigéria, et Staatz et al. (1989) sur le commerce des céréales au Mali montrent les avantages des associations ou réseaux de commerçants en termes de réduction des coûts de transaction.

Par rapport à l'économie des organisations rurales, l'économie des coûts de transaction apporte des variables complémentaires pour comprendre l'existence et l'avantage de formes alternatives au marché anonyme. Mais Stiglitz (1986) signale les difficultés de mesure des coûts de transaction, et la relative pauvreté des catégories d'arrangements institutionnels pris en compte par l'ECT relativement à l'ERO. Cependant, cette remarque peut sembler infondée de nos jours, comme le montrent les travaux empiriques cités ci-dessus, et la richesse des travaux de l'économie des coûts de transaction sur les formes hybrides, intermédiaires entre le marché et la hiérarchie (Ménard, 2004). Par ailleurs, les frontières entre ERO et ECT sont poreuses. Nous souhaitons en tous cas approfondir l'application de l'économie des coûts de transaction à nos recherches futures (voir Chapitre 4).

## **2-5- Relations personnalisées dans le commerce des légumes à Brazzaville : application de l'ERO**

### **Questions**

Les applications de l'ERO ont été surtout développées pour des institutions rurales spécifiques : les institutions de crédit, le métayage. L'originalité de mon travail de thèse a été d'élargir le champ d'application aux relations entre les acteurs des filières. L'application empirique a concerné le commerce des légumes à destination de la ville de Brazzaville au Congo (1 ; 38). Les questions suivantes ont été traitées : (i) le marché des légumes à destination de Brazzaville est-il caractérisé par une situation de concurrence parfaite? (ii) existe-il des organisations alternatives au marché concurrentiel qui coordonnent les décisions d'échange des agents? (iii) quelle est l'efficacité de ces organisations à résoudre les contraintes des participants au marché?; (iv) peut-on améliorer l'efficacité des organisations existantes ou promouvoir de nouvelles organisations?.

### **Méthode**

La recherche s'est appuyée sur des études de cas approfondies de 10 détaillants et 20 grossistes, et une enquête sur questionnaire auprès de 350 détaillants. Les questions ont trait à l'histoire de l'activité, l'accès aux ressources nécessaires à la

conduite du commerce, la nature des produits, les réseaux d'approvisionnement et de redistribution, le montant et l'utilisation des revenus, la variabilité dans le temps des activités. Les formes d'organisation ont été analysées par des questions sur les relations entre les commerçants et les autres acteurs en termes d'accès aux ressources et aux produits, les politiques publiques, l'attitude vis-à-vis des nouveaux entrants, les pouvoirs de négociation relatifs aux conditions des transactions. Des relevés de prix hebdomadaires ont été conduits.

## Résultats

### *Des marchés imparfaits*

Les grossistes et détaillants individuels sont les principaux intermédiaires entre production et consommation. En plus des transactions sur les denrées, l'activité des grossistes et détaillants de légumes mobilise des transactions sur les infrastructures, le travail, le crédit et le risque.

Il n'existe pas de marché pour les biens suivants à cause d'une offre absente ou fortement contrainte: les marchés de gros; les infrastructures de stockage adaptées aux légumes; l'assurance contre le risque. En ce qui concerne la main-d'oeuvre, les transactions sont limitées parce que les besoins en travail sont faibles et peuvent être couverts par la main-d'oeuvre familiale. Par contre, il existe des marchés pour les emplacements de vente au détail, les moyens de transport et le crédit. Cependant ils ne peuvent être qualifiés de parfaitement concurrentiels. Toutes ces contraintes créent des barrières d'entrée sur le marché des légumes. Par ailleurs, le marché des légumes est caractérisé par une information déficiente sur l'offre, la demande, les prix et la qualité des produit.

### *Des organisations alternatives au marché*

Les organisations suivantes opèrent en substitution ou en complément à la coordination par le marché.

Les relations familiales facilitent l'accès au crédit pour l'achat de marchandises, les emplacements de vente au détail, la mise en relation avec les fournisseurs.

Les accords bilatéraux d'échange répété entre vendeurs et acheteurs de légumes fonctionnent de la manière suivante : en échange d'une garantie d'achat par la détaillante en période d'abondance, la grossiste – ou le producteur garantit la vente en période de pénurie. Ces relations fidélisées sont également couplées à des délais de paiement d'environ une semaine qui permettent la renégociation du prix d'achat. Les partenaires privilégiés sont désignés sous le terme de « client ». Ce type d'engagements réciproques a été également décrit par Lyon (2000) dans le cas du commerce des tomates au Ghana.

Les associations de crédit tournant (tontines) chez les détaillantes, et, dans une moindre mesure, les grossistes, permettent à partir de versements journaliers, d'obtenir un crédit de manière tournante. Le rôle des tontines pour les commerçants dans un contexte d'accès au crédit déficient a été mis en évidence pour des contextes africains et indiens par Geertz (1962) et Besley (1993). Nous avons trouvé une originalité dans le fonctionnement des tontines à Brazzaville, c'est-à-dire la diversité des durées des tontines. Elles durent de neuf jours à trois mois et sont adaptées au caractère fluctuant des revenus des détaillantes.

Enfin, l'intégration de la production et du commerce facilite l'accès aux marchandises. Le cas des producteurs vendant directement aux consommateurs concerne 20% des transactions.

Des associations de producteurs ont été identifiées pour collecter l'information et négocier les prix des marchandises.

### ***La réduction par les organisations des contraintes d'information***

Ces organisations sont caractérisées par des relations de confiance et, en ce qui concerne les accords bilatéraux, des imbrications entre transactions sur le crédit et les marchandises. Ces deux caractéristiques économisent des coûts en information et surveillance des transactions.

La confiance peut être définie comme la façon dont les partenaires attendent des négociations qu'elles soient justes et des engagements qu'ils soient respectés et la croyance d'un partenaire que ses besoins seront satisfaits par les actions futures de l'autre partie de la transaction (Anderson et Narus, 1984 ; Anderson et Weitz, 1989 ; Barney et Hansen, 1994). Dans le marché des légumes à Brazzaville, les relations de confiance sont permises par les caractéristiques suivantes : (i) la répétition des transactions ; (ii) l'homogénéité ethnique, qui renforce la possibilité de pression du groupe social pour le respect des engagements ; (iii) l'initiation au métier par un parent expérimenté ; (iv) l'exercice de l'activité dans la même zone géographique.

Dans les relations bilatérales entre les fournisseurs et les vendeurs, il y a des imbrications entre : (i) l'accord qui établit le client A comme le fournisseur privilégié ; (ii) l'accord qui établit le client B comme l'acheteur privilégié ; (iii) l'accord établissant le recours possible au paiement différé ; (iv) l'accord de prix plus favorables que lors de transactions anonymes. L'efficacité de ces transactions liées peut être interprétée grâce au cadre d'analyse apporté par Bardhan (1989). D'une part, elles économisent des coûts de transaction, en permettant la double coïncidence de besoins qui ne pourraient pas être satisfaits par des transactions de type spot. Les producteurs n'accepteraient pas d'octroyer des délais de paiement à leurs acheteurs si leurs débouchés n'étaient pas sécurisés toute l'année. Réciproquement, les acheteurs n'accepteraient pas d'acheter les produits de leurs fournisseurs toute l'année s'ils ne bénéficiaient pas de paiement différé et de prix plus favorables. D'autre part, elles économisent des coûts de contrôle des accords. L'imbrication des transactions réduit les incitations à tricher sur une transaction à cause des implications sur l'autre transaction qui lui est attachée. Un commerçant qui ne rembourserait pas sa dette ne se verrait plus accordé un approvisionnement garanti en période de pénurie. De même, un producteur vendant à un acheteur autre que son client en période de pénurie se verrait refuser l'achat de son produit en période d'abondance. Les transactions liées augmentent les incitations à obtenir un résultat favorable pour l'ensemble des transactions. Enfin, elles remplacent des marchés défailants : l'engagement de priorité entre les clients fournit une sorte de caution aux relations de crédit engagées dans les transactions.

Nous sommes ici proches de ce que Greif (1993) a qualifié de stratégie de punition bilatérale : la menace des représailles entraîne le respect des obligations contractuelles, la forme la plus simple des représailles étant le refus de continuer à faire du commerce.

Nous pouvons dire que le marché de Brazzaville réunit les conditions d'efficacité des transactions liées identifiées par Dorward et al. (1998), avec peu de risques d'asymétrie de pouvoir au bénéfice des commerçants : en effet, l'information sur les prix circule bien, les commerçants ne forment pas d'oligopole, et les transactions liées ne portant pas sur des intrants ou du crédit (le crédit est

limité à un délai de paiement de court terme accordé par les producteurs aux commerçants), ce qui limite les effets cumulatifs de pouvoir de marché.

Les relations identifiées entre les acteurs des filières peuvent être qualifiées de capital social au sens de Coleman (1988), c'est-à-dire un ensemble de relations sociales qui facilitent les actions économiques. Ces relations fonctionnent comme un système de créances réciproques.

### ***Les effets sur les revenus***

Les relations de coopération dans les filières ne créent pas d'exclusion même si elles facilitent l'accès au marché. Les revenus sont assez équilibrés entre les producteurs et les détaillants. Cependant, ces relations de coopération créent certaines situations d'oligopole et une hétérogénéité dans les prix de gros. La flexibilité des arrangements observés paraît plus efficace que les quelques exemples de groupements vendant à prix fixes et qui se sont soldés par des échecs, dans un contexte de forte instabilité de l'offre.

### ***Des améliorations possibles***

En conclusion, la recherche a montré la capacité des organisations identifiées à résoudre les problèmes d'information imparfaite relatives aux marchés du crédit et des produits. Par ailleurs, les organisations de producteurs et commerçants permettent de cumuler des ressources complémentaires, en particulier la trésorerie et l'information. Les caractéristiques sociologiques de l'ethnie Kongo et l'histoire du secteur légumier contribuent à expliquer l'homogénéité sociale du secteur des légumes, qui est au coeur des organisations identifiées.

Les organisations existantes sont efficaces pour résoudre les contraintes d'information imparfaite sur les transactions de crédit et de marchandises, et elles ont des effets positifs sur tous les agents de la filière, y compris producteurs et consommateurs. Cependant, le fonctionnement du marché des légumes pourrait être amélioré, notamment par la réduction de l'instabilité de la production de légumes, qui rend imparfaite l'information sur le marché et accentue le caractère risqué de l'activité commerciale. Des recommandations ont été apportées pour améliorer le fonctionnement des marchés, en particulier rendre la production plus stable par le développement du maraîchage de contre-saison, des crédits à des entrepreneurs pour développer des infrastructures de stockage et de transport.

## **2-6- Relations en réseau dans le commerce de longue distance en Afrique de l'Ouest**

Dans le commerce local des légumes frais à Brazzaville, j'ai surtout pu identifier des relations bilatérales entre vendeurs et acheteurs. Dans le cadre du suivi d'une thèse sur l'organisation du commerce de l'oignon en Afrique de l'Ouest (3 ; 20), nous avons mis en évidence le rôle de réseaux de large échelle, et analysé leur rôle pour faciliter les transactions.

Dans l'analyse des filières d'approvisionnement en oignons de la ville d'Abidjan, nous avons porté une attention particulière à l'analyse des relations entre acteurs pour l'accès aux ressources et au marché, au suivi d'indicateurs de résultats économiques et à l'analyse historique des changements dans les systèmes d'approvisionnement.

Ce commerce de longue distance (2500 kilomètres) est centralisé par dix grossistes importateurs, basés à Abidjan, qui revendent à 150 demi-grossistes, eux-mêmes approvisionnant 10000 détaillants. Les grossistes importateurs achètent à une trentaine de grossistes expéditeurs basés au Niger, ainsi que de l'oignon de Hollande auprès de sociétés d'importation libano-syrienne et ivoiriennes.

La dizaine d'importateurs nigériens basés à Abidjan constituent les véritables têtes de réseaux oligopolistiques. Un réseau peut être qualifié comme une série de connexions d'acteurs en termes de liens territoriaux, familiaux, historiques, culturels, ainsi que de relations hiérarchiques, de dépendances et d'obligations (Devisse, 1972 ; Dufourt, 1995). Les grossistes exercent un pouvoir sur les transactions de plusieurs manières. Ils contrôlent l'information sur les volumes en circulation, grâce à un réseau d'informateurs basés dans certains villages. Ils accordent des crédits aux demi-grossistes pour l'achat et le stockage d'une cinquantaine de sacs d'oignons. En échange, les demi-grossistes entretiennent des relations de fidélisation avec les grossistes importateurs. Le même système lie les demi-grossistes aux détaillants. En amont, les grossistes expéditeurs sont dépendants des importateurs pour l'information sur les volumes et les prix, et attendent leur feu vert avant tout déplacement. Les importateurs les paient au comptant, et leur assurent une série de services comme l'hébergement à Abidjan, et le soutien financier en cas de problème, comme une panne ou des pertes.

Les relations de confiance et de fidélisation entre les grossistes sont cimentées par une même appartenance religieuse et politique, ainsi que par une origine territoriale commune : le département de Tahoua au Niger. La mobilisation de systèmes complexes d'appartenance familiale, ethnique, religieuse, politique, économique pour le commerce de longue distance en Afrique a été mise en évidence par des socio-anthropologues (Grégoire et Labazée, 1993).

Du fait des très grands volumes mis en vente (environ 2000 tonnes par grossiste), les grossistes importateurs sont ceux qui obtiennent des revenus les plus élevés par rapport aux autres – dix fois plus que les grossistes, et cent fois plus que les producteurs ou détaillants.

Comme pour le commerce des légumes à Brazzaville, les relations entre les acteurs peuvent être interprétées comme des réponses à la déficience des marchés du crédit, du risque et de l'information. Mais pour ce commerce de longue distance, exigeant en capital, notamment pour le stockage, les relations de fidélisation correspondent à des relations de dépendance des demi-grossistes et détaillants pour les « têtes » de réseau et à des revenus très déséquilibrés en faveur de l'oligopole des grossistes, ce qui n'était pas le cas pour les légumes frais.

L'encadrement d'un autre travail de thèse, portant sur les stratégies des producteurs de tomate dans la région d'Abengourou en Côte d'Ivoire, a révélé que ceux-ci, majoritairement allochtones, sont sujets à une triple dépendance, pour le foncier et l'eau (vis-à-vis des autochtones), pour l'accès aux intrants et au crédit (vis-à-vis des grossistes d'Abidjan). Cette situation conduit à des résultats économiques plus défavorables pour les producteurs allochtones que pour les autochtones (4 ;20).

## 2-7- Relations personnalisées dans le commerce de légumes pour Ho Chi Minh Ville au Vietnam: application du supply chain management

### Cadre théorique

Mes différentes recherches sur l'approvisionnement vivrier des villes d'Asie, menées à partir de 2002, m'ont conduit à identifier à nouveau différentes formes de coopération entre les acteurs des filières et à analyser leur influence sur la fluidité des transactions, mais également sur le contrôle de la qualité des produits. J'ai aussi enrichi mes cadres théoriques par les analyses de supply chain management, et de chaînes de valeur (voir Chapitre 4). De 2002 à 2005, j'ai co-encadré une thèse sur les relations personnalisées dans le commerce de légumes approvisionnant la ville de Ho Chi Minh Ville au Vietnam. Cette thèse a été réalisée à l'université de Londres, Imperial College at Wye, sous la direction universitaire du Dr Andrew Fearne (2).

Les approches de « supply chain management » sont diverses. Tentant une synthèse, Mentzer (2001) définit une « supply chain » (parfois traduite en français par chaîne logistique), comme « l'ensemble d'entreprises liées directement par des flux de produits, de services et d'information et des flux financiers, depuis une source jusqu'à un consommateur » (TA, p.5). Par rapport à la notion de filière, qui a été développée par l'économie industrielle (Morvan, 1991), la chaîne logistique est centrée sur l'utilisateur final et la chaîne d'entreprises en amont, elle n'intègre pas nécessairement le producteur et n'est pas centrée sur un produit donné (Trognon, 2009). C'est une notion proche de celle de « canal de distribution » des approches françaises de gestion, défini comme l'ensemble des institutions qui assurent la relation entre le producteur et le consommateur (Filser, 1989). Mais la notion de chaîne logistique est moins neutre que celle de canal de distribution, elle met plus l'accent sur la coordination entre les entreprises, et sur la gestion par les flux (Poirel, 2006). Le « supply chain management » (qui peut se traduire par : gestion de la chaîne logistique), est la « coordination stratégique systémique des fonctions de gestion à l'intérieur d'une entreprise et entre les entreprises d'une chaîne logistique en vue de l'amélioration à long terme de la performance des entreprises individuelles et de toute la chaîne » (Mentzer, 2001, TA, p. 22).

Pour les approches de « supply chain management », le partage de l'information entre les acteurs des filières est déterminant pour diminuer les pertes sur les produits, donc le coût de la mise en marché. Il est également important pour que les partenaires se mettent d'accord sur la qualité correspondant le mieux aux attentes du consommateur final. La littérature en SCM et en marketing permet d'approfondir la caractérisation des relations inter-entreprise ou en anglais « business-to-business relationships » (B2B) (15) ; le couple formé par les deux entreprises en relation est qualifié de dyade. D'après Webster (1992), les partenaires stratégiques et les réseaux remplacent progressivement les transactions basées sur le marché et les organisations bureaucratiques hiérarchiques. Une nouvelle conception du marketing est centrée sur la gestion des partenariats stratégiques et l'objectif de créer une valeur supérieure pour le consommateur.

## Relations testées

Une revue de la littérature en marketing et en SCM nous a permis d'élaborer un canevas de relations entre différentes variables de la relation, la performance et l'environnement de la transaction (Figure 2). Nous présentons tout d'abord les variables de la relation.

Le marketing introduit la notion d'engagement (variable 1), couplée à une orientation des attitudes et des perspectives des parties prenantes vers le long terme (Lusch et Brown, 1996). Cette notion est liée à la longueur de la relation marchande (variable 2). La coopération (variable 3) est définie comme des actions coordonnées similaires ou complémentaires conduites par des firmes dans des relations interdépendantes pour atteindre des résultats collectifs ou particuliers, avec une espérance de réciprocité dans le temps (Anderson et Narus, 1984). L'orientation marchande (variable 4) est définie comme la recherche active, la diffusion et la réaction relative à l'information sur les clients, les concurrents et l'environnement pour satisfaire les besoins du consommateur final dans une chaîne d'approvisionnement aux bénéficiaires des acteurs de la chaîne (Elg, 2002). Elle est basée sur la communication entre les partenaires (variable 5). La planification conjointe (variable 6) fait partie de la coopération. Elle désigne l'explicitation des droits et devoirs en situation d'imprévu. Cette notion est proche de la résolution conjointe des problèmes qui fait référence à la résolution des désaccords entre partenaires (Claro et al., 2003).

Une autre dimension identifiée comme importante par Claro et al. (2003) est la confiance, inter-personnelle (variable 6) et inter-organisationnelle (variable 7). La confiance interpersonnelle fait référence à la confiance accordée par un partenaire à l'autre partenaire de la transaction. La confiance inter-organisationnelle fait référence à la manière dont le membre d'une organisation adhère à la confiance collective de l'organisation envers son partenaire. A l'opposé de la confiance se trouve l'asymétrie de pouvoir conduisant à l'abus de pouvoir que certains auteurs relient à une moindre performance des chaînes (Duffy et al., 2003).

Claro et al. (2003) cite également les actifs spécifiques physiques (variable 10) et humains (11), en se référant à Williamson.

Une autre dimension du succès du marketing relationnel est l'innovation (variable 12), en particulier en termes de nouveauté dans les caractéristiques des produits adaptées à ce que recherche le consommateur, à court et long terme; cette dimension implique des flux rapides d'information entre les distributeurs et les producteurs (Desbarats, 1999). Elle est proche de la flexibilité (variable 13), c'est-à-dire la capacité d'adaptation de l'entreprise aux besoins changeants des fournisseurs ou clients (Vickery et al., 1999).

Nous avons retenu 20 indicateurs de performance de la relation, principalement à l'échelle de l'entreprise engagée dans la transaction. Ils sont qualitatifs, comme la satisfaction vis-à-vis des partenaires de la transaction et la satisfaction du consommateur final ; et quantitatifs : volumes de vente, valeur des ventes, prix d'achat et de vente, niveau de pertes, temps de traitement d'une commande.

## Méthode

Le travail empirique a comporté une enquête sur 93 grossistes de légumes et également des études de cas sur les différents intermédiaires de cinq filières de légumes (tomate et laitue), trois vers des grossistes de marché de Ho Chi Minh

Ville, deux vers des supermarchés ; dans tous les cas les producteurs sont situés dans la province de Lam Dong, à environ 300 kilomètres de Ho Chi Minh Ville. Une ambition était de tester de manière économétrique les relations entre des variables de performance (principalement les pertes, le volume des ventes, la différence de prix entre début et fin des ventes) et des variables de relation (fréquence de communication, modes de communication, régularité des relations, modes de fixation des prix et du paiement).

## Résultats

Le travail économétrique n'a pas été concluant. Cela est sans doute dû à deux raisons : d'une part, une question d'échantillonnage : il a été difficile de trouver dans la base de données plus de trente commerçants avec les mêmes caractéristiques en termes de produits et de lieu d'approvisionnement ; d'autre part, la difficulté à traduire en modalités limitées les réponses à des questions complexes comme la satisfaction vis-à-vis des partenaires de la transaction.

Par contre les études de cas révèlent des relations intéressantes.

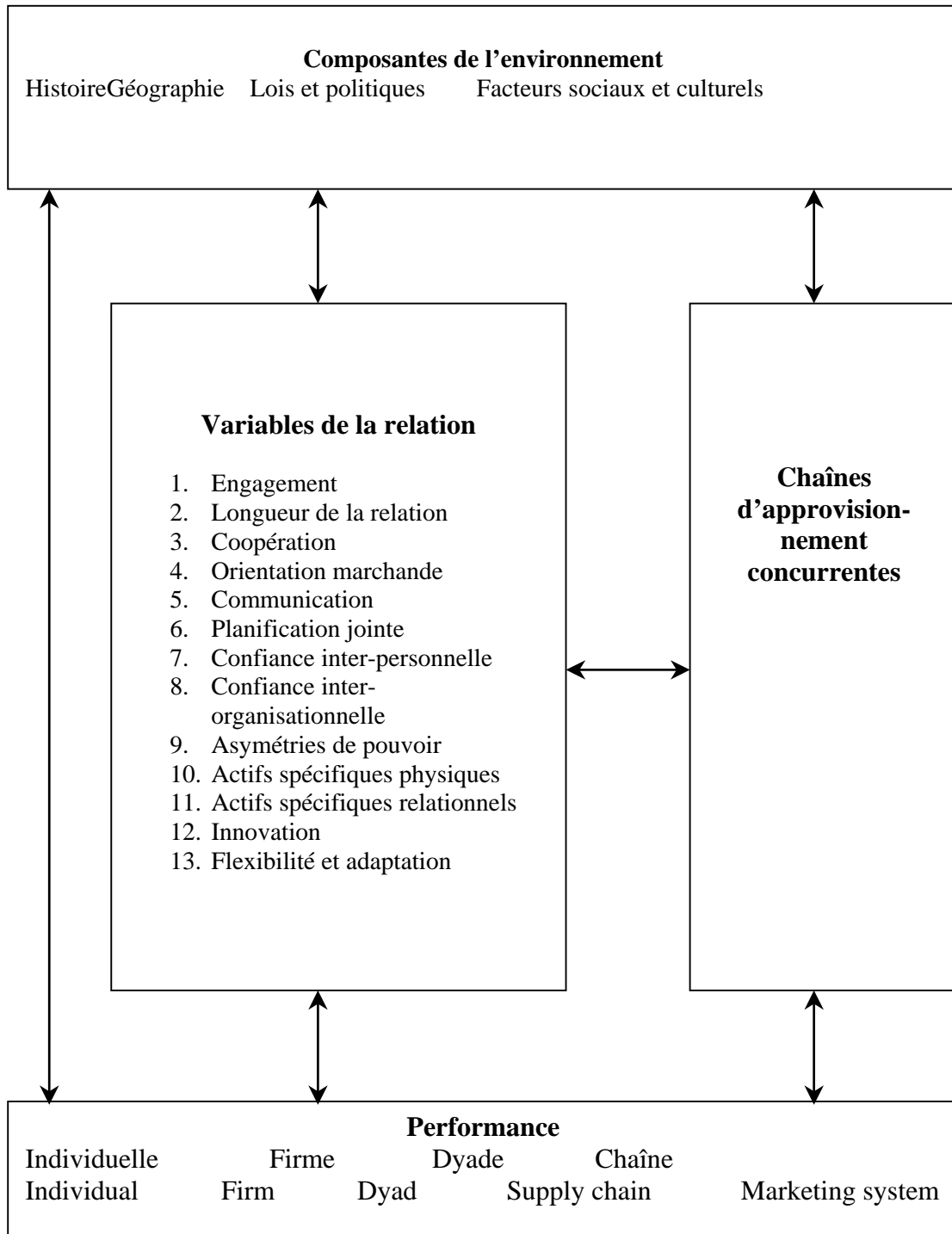
Ainsi, la coopération et la planification jointe, couplée à la confiance interpersonnelle, se traduisent dans trois études de cas par une réduction des pertes et une plus grande satisfaction des partenaires. La première étude de cas porte sur M. Van, grossiste en laitue. Il planifie ses achats auprès de ses fournisseurs cinq jours à l'avance. Il a investi dans des programmes de formation au bénéfice de ses fournisseurs (14). Ces programmes ont trait à la récolte et au conditionnement de la laitue. Ses pertes sont de 7 pour cent plus faibles que celles de ses concurrents. La deuxième étude de cas porte sur M. Mai. Celui-ci donne un acompte à ses fournisseurs, et l'entente sur les prix est réalisée avant la vente, ce qui permet d'augmenter les relations de confiance et la satisfaction des fournisseurs. Une troisième étude de cas porte sur l'approvisionnement d'un supermarché à partir de 35 collecteurs-grossistes dédiés. Le gérant de supermarché a acheté des télécopieurs pour ces fournisseurs, afin de leur passer des commandes journalières. Cette relation a permis de diminuer les pertes de 10% en deux ans et demi (15).

Une quatrième étude de cas montre le rôle de l'orientation marchande, du partage d'information et de la communication pour la réduction des pertes et la satisfaction des partenaires. L'étude de cas de M. Phuong, et du supermarché qu'il fournit montre qu'informer ses fournisseurs sur une nouvelle variété de tomate à faible durée de conservation qui ne convenait aux acheteurs, s'est avéré important pour donner satisfaction à ses fournisseurs et limiter les pertes. La transparence dans l'information sur les catégories de qualité, et le tri conjoint de la récolte par le collecteur et le grossiste selon ces catégories, augmentent également la satisfaction des fournisseurs.

Le partage d'informations entre grossistes et distributeurs sur la demande des consommateurs en termes de qualité est plus développé dans les filières d'approvisionnement de la grande distribution que dans les filières traditionnelles (17).



**Figure 2 : Modèle d'interactions entre les relations entre partenaires et la performance**  
 Source : Cadilhon, J.J. ; 2005 (2)



## 2-8- Les ventes directes producteurs-consommateurs: de la recherche d'information à la solidarité

Jusqu'à présent nous nous sommes concentrés sur les relations personnalisées entre les commerçants, ou entre les producteurs et les commerçants. De 2002 à 2007, j'ai encadré des recherches à Hanoi sur l'organisation des filières alimentaires, en lien avec les nouvelles demandes des consommateurs (18). En 2002, 70% du PIB était concentré dans les villes, qui représentaient 46% du marché des produits alimentaires en valeur. A Hanoi, les consommateurs sont particulièrement préoccupés par la qualité de leur alimentation. Une enquête de 2002 auprès de 200 consommateurs révélait que la moitié d'entre eux considéraient que la qualité de leur alimentation avait baissé au cours des dix dernières années. Par ailleurs, 60% considèrent que les aliments sont dangereux pour la santé. Les légumes sont perçus comme les produits les plus préoccupants, principalement à cause des résidus de pesticides (Figuié et al., 2004).

Pour répondre à ces inquiétudes, des producteurs, avec l'appui du gouvernement vietnamien, ont mis en place des filières dites de légumes propres. Le programme « légumes propres » initié en 2001 a formé les agriculteurs à une utilisation raisonnée des engrais et pesticides, ainsi que l'emploi de l'eau à partir des puits forés et de rivières non polluées. Des certificats de production de légumes propres ont été délivrés par le département de sciences et technologies aux coopératives impliquées dans le programme (19).

Lorsque nous avons étudié les stratégies de commercialisation des coopératives « légumes propres », il est apparu que la vente directe à des producteurs à travers des magasins est couramment pratiquée, ce qui n'est pas observé pour la production de légumes conventionnelle. Cette observation m'a conduit à analyser la littérature sur les relations directes producteurs-consommateurs (29).

Les ventes directes font partie de ce que des auteurs francophones qualifient de circuits courts, qui sont définis comme des dispositifs marchands localisés entre producteurs et consommateurs, comportant aussi bien la vente directe que les systèmes alternatifs de vente avec un intermédiaire (Redlingshöfer, 2008).

Les ventes directes prennent différentes formes en termes de localisation et de types de transaction, comme les marchés paysans, les livraisons à domicile et les achats à la ferme.

Comme cela a été décrit pour les relations personnalisées décrites dans le chapitre précédent, les avantages des ventes directes peuvent être mis en relation avec la réduction des risques, l'échange d'informations et le développement des relations de confiance entre les partenaires. Ces rôles sont particulièrement importants dans une situation d'incertitude sur les caractéristiques des produits, particulièrement la qualité sanitaire (36). Les attributs de qualité sanitaire sont des attributs de croyance, non discernables directement par l'utilisateur. Comparés aux autres attributs des aliments, les attributs de croyance génèrent le plus d'incertitude sur la qualité, ainsi que les coûts et erreurs de mesure les plus élevés. Ces erreurs ont été particulièrement analysées par Barzel (1982). Lorsque les utilisateurs ne peuvent distinguer les différences de qualité entre les produits,

« la mauvaise qualité chasse la bonne » selon la formule d'Akerlov (1970): en effet, les producteurs de « mauvaise qualité » vendent au prix de la bonne, ce comportement de sélection adverse décrédibilise la qualité sur le marché et rend les efforts de production de bonne qualité peu rentables.

La relation producteurs-vendeurs permet de diminuer les incertitudes sur la qualité des produits. En effet, elle permet au producteur de transférer des informations aux consommateurs sur les méthodes de production, et aux producteurs de mieux apprécier la demande des consommateurs (Prigent-Simonin et Hérault-Fournier, 2005). La construction de relations personnalisées et régulières, basées sur la réputation des vendeurs et la confiance des acheteurs a été étudiée par l'Economie des Conventions comme une convention domestique de qualité – les autres types de conventions étant de type marchand ou industriel (Eymard-Duvernay, 1989).

Ainsi, la valorisation des attributs de qualité difficilement mesurables peut entraîner le raccourcissement des chaînes de distribution, le rapprochement des stades de production et de commercialisation. En France, il a été noté que les producteurs des circuits courts choisissent des pratiques intéressantes sur le plan de l'environnement sur lesquelles ils peuvent plus facilement communiquer et qu'ils peuvent mieux valoriser dans leur relation directe avec le consommateur, comme la diversification des variétés de fruits et légumes. En Bretagne, la proportion d'agriculteurs biologiques parmi les producteurs vendant aux consommateurs serait de 30% contre 15% pour la vente à la ferme (Redlingshöfer, 2008).

Les ventes directes ont été également décrites comme un moyen d'augmenter la solidarité entre agriculteurs et consommateurs. En ce sens, ce serait des modes de distribution véritablement alternatifs si nous les comparons à la distribution de masse qui déconnecte le produit de ces conditions naturelles de production, et qui met la satisfaction du client et les critères de coût au centre de ces arbitrages (Morgan et al., 2006). Ces systèmes alternatifs sont illustrés par les mécanismes de « community-supported agriculture » (CSA) qui peut se traduire par « agriculture soutenue par la communauté ». C'est un concept qui a émergé au milieu des années 1960s, à peu près à la même période au Japon et en Allemagne, essentiellement en réaction à divers scandales liés à l'alimentation. Dans les CSA, les consommateurs financent à l'avance la production, en échange de quoi ils reçoivent les produits régulièrement à domicile ou à un point de livraison. Au Japon le système de « teikei » (qui signifie coopération) suit une charte de dix principes décrivant pourquoi et comment construire une relation de coopération entre producteurs et consommateurs, qui dépasse le simple échange de produits agricoles pour tendre vers des liens de respect mutuel et d'entraide, et même des liens amicaux (Amemiya et al., 2008). En France, les CSA prennent la forme des AMAP (Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne), apparues en 2001. Dans les AMAP, les producteurs et les acheteurs entrent dans une relation contractuelle, avec une série de responsabilités réciproques (Lamine, 2008).

Les CSA font partie du domaine de l'« agriculture civique », définie comme un domaine où les producteurs ne répondent pas seulement à la demande des consommateurs, mais où les deux types d'acteurs ont le sens d'habiter le même espace et en partagent les opportunités, les contraintes et les responsabilités (Lyson, 2000 ; DeLind, 2002).

Il est intéressant de se demander si les pratiques d'approvisionnement direct répondent d'abord à des logiques de solidarité ou plutôt à des logiques plus « instrumentales » de garantie de qualité même s'il n'est pas facile de distinguer les deux types de logiques (Hinrichs, 2000). La logique de solidarité peut-être définie par la recherche par l'une des parties de l'intérêt à long terme de l'autre partie, ce qui peut se traduire par l'achat à prix garanti par le consommateur, et la non réclamation en cas de perte de produits suite à un aléa climatique. Nous nous sommes posé cette question au Vietnam.

Nous avons analysé l'évolution de la vente directe des légumes « propres » au Vietnam. Nous en avons aussi étudié les avantages et contraintes pour les consommateurs et les producteurs à partir d'enquêtes et d'études de cas (29).

La vente directe par des coopératives de « légumes propres » est en forte augmentation car en 2002 nous avons dénombré 22 points de vente de « légumes propres » dont 20% tenus par des coopératives, et en 2008, ce nombre avait augmenté pour atteindre 54 points de vente dont 70% tenus par des coopératives (au nombre de huit). La vente directe représenterait 60% des ventes de coopératives de légumes propres, alors que le pourcentage est de moins de 10% pour les légumes conventionnels.

Pour les consommateurs, la stratégie la plus importante pour garantir la qualité de ce qu'ils achètent est l'approvisionnement auprès d'un vendeur fidélisé. La principale raison d'achat auprès des points de vente « légumes propres » des coopératives est la confiance sur la qualité sanitaire. Cette confiance est apportée par les informations disponibles dans les points de vente sur l'origine et la certification par le département de la protection des plantes, la confiance dans les vendeurs en tant que producteurs, et également le fait qu'ils ne sont pas malades après l'achat. Les consommateurs n'ont pas de contact avec les producteurs en dehors des points de vente. A part la recherche de qualité sanitaire, les autres motivations citées par les consommateurs sont les prix abordables et la fraîcheur.

Nous avons mené une étude de cas sur une coopérative qui vend aux consommateurs à travers trois points de vente. Chaque point de vente est géré par un couple de membres de la coopérative, qui vend sa production et achète en complément les produits d'autres membres. Les agriculteurs-vendeurs tirent de la vente directe de nets avantages financiers par rapport à la vente à des collecteurs. Ils constatent un nombre croissant de clients, attirés par les informations données sur les producteurs sur les lieux de production, le cahier des charges de production, et le contrôle exercé par le département de la protection des plantes. Les agriculteurs sont réciproquement informés des besoins des acheteurs en termes de types de légumes, et modifient leurs plans de culture en conséquence. Par contre, les membres des coopératives ne tirent pas d'avantage particulier de la vente aux gestionnaires des points de vente, mis à part des quantités vendues plus régulières qu'à travers les collecteurs. Il est par ailleurs contraignant sur le plan financier d'accéder à un point de vente.

Cette recherche confirme la prédiction de la littérature que les producteurs cherchent à valoriser un attribut de qualité difficilement mesurable, la qualité sanitaire, par le contact avec le consommateur. Réciproquement, le consommateur cherche à diminuer son incertitude sur la qualité sanitaire par le contact avec le producteur, le développement d'une relation de confiance, à côté d'autres modalités de garantie de qualité, comme le signe de qualité ou la

certification. A ce titre, nous pouvons parler d'hybridation de logiques domestiques, marchandes et industrielles pour reprendre le vocabulaire de l'économie des conventions (Amemiya et al, 2008).

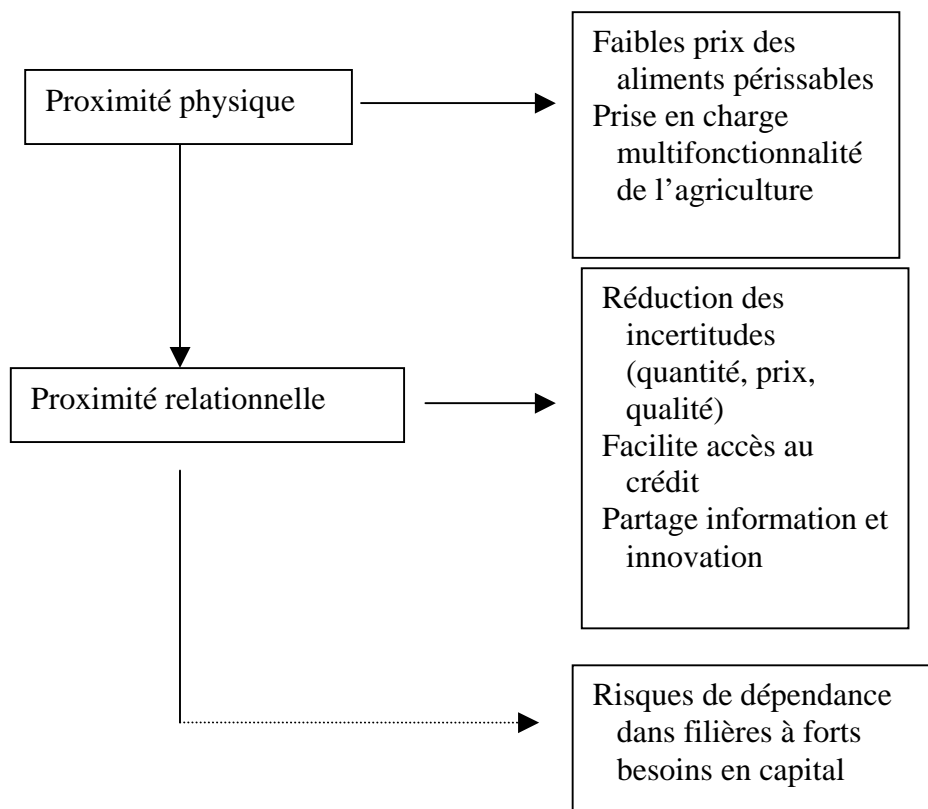
La logique de la vente directe est surtout une logique « instrumentale », de réduction des incertitudes liées aux modes de production, plutôt qu'une logique de solidarité entre producteurs et consommateurs. Cependant, nous observons l'amorce d'une CSA à travers un groupe de dix producteurs biologiques, soutenus par une ONG locale, et qui organise la vente directe à 170 consommateurs par des points de livraison en ville. Les consommateurs paient des prix stables toute l'année et ne peuvent choisir le contenu des sacs. Des visites de jardins sont organisées régulièrement.

## 2-9- Conclusion

Les recherches présentées dans le chapitre précédent ont montré le rôle de la proximité physique – faible distance entre zones de production et de consommation – dans l'approvisionnement des villes en aliments périssables. La localisation de l'agriculture dans la ville permet également des fonctions de paysage et d'emploi qui ont des caractères de biens publics et qui sont prises en charge en partie par le marché, l'agriculture marchande fournissant des revenus. Cette proximité physique va souvent de pair avec la proximité relationnelle entre les vendeurs et acheteurs des filières – même si la proximité relationnelle peut aussi être observée dans le commerce de longue distance. Nous avons présenté les avantages des relations de fidélisation entre vendeurs et acheteurs, et de la confiance générée par la répétition des transactions et parfois une origine territoriale commune. Ces relations permettent de réduire les incertitudes en termes de quantité et prix des transactions, et également en termes de qualité. Elles permettent le partage de l'information et l'innovation, en termes d'adaptation des produits à la demande des consommateurs finaux. Mais dans le commerce de longue distance (étudié dans ce chapitre 2 pour les cas de l'oignon et de la tomate), qui demande des capitaux importants, les relations de fidélisation entre vendeurs peuvent être source de dépendance et de revenus déséquilibrés au profit des grossistes maîtrisant l'information et le stockage. Le commerce de longue distance est caractérisé par l'absence de proximité physique mais la présence d'une proximité relationnelle. Ces conclusions sont résumées dans la Figure 3.

Dans le chapitre suivant, nous allons analyser l'impact sur l'organisation des filières – en termes de relations de proximité notamment- d'une transformation récente de la distribution alimentaire : la grande distribution.

**Figure 3 : Avantages de la proximité physique et relationnelle dans les filières**



## Chapitre 3

### La grande distribution transforme-t-elle les filières alimentaires au bénéfice des défavorisés?

#### 3-1- Introduction

Alors que la présence de la grande distribution<sup>2</sup> est encore limitée en Afrique (si l'on excepte l'Afrique du Sud et de l'Est), elle connaît un essor rapide en Asie depuis les années 1990s, dix ans après son développement en Amérique latine. Trois facteurs principaux expliquent son développement : 1) l'urbanisation, 2) la hausse des revenus ; 3) la proportion croissante de femmes en situation d'emploi (Reardon et al., 2003).

La grande distribution vise par essence à centraliser les flux d'approvisionnement et de redistribution des produits alimentaires, et à obtenir des économies d'échelle par de larges volumes. Ainsi, son développement semble être contradictoire avec celui d'une alimentation de proximité.

La littérature présente la grande distribution comme une innovation. Elle est caractérisée par des investissements dans le stockage, le conditionnement, des plateformes logistiques. Le self-service par les acheteurs, les caisses enregistreuses, constituent aussi des innovations (Hagen, 2002 ; Goletti, 2004). Enfin, le développement de la grande distribution va souvent de pair avec des normes privées de qualité (Reardon et al, 2003).

De nombreux auteurs mettent l'accent sur le caractère positif de cette modernisation des filières alimentaires. La centralisation des transactions permet des économies d'échelle et la réduction des coûts finaux de l'approvisionnement. Les investissements de la grande distribution dans la présentation et la qualité des produits créent de la valeur ajoutée (Goletti, 2004 ; Hagen, 2002).

Cependant, pour analyser l'impact de l'innovation sur les acteurs économiques, il faut considérer si elle économise plutôt du capital ou du travail (Ellis, 1988). Or, le développement de la grande distribution s'effectue sur la base d'investissements en capital et d'innovations qui économisent la main-d'œuvre. Parce que le commerce de détail entraîne des coûts de travail importants relatifs aux profits, les responsables de la grande distribution cherchent à les limiter et à accroître la productivité du travail (Fox et Vorley, 2004). Ces choix peuvent conduire à la réduction de l'emploi dans la grande distribution, par rapport à d'autres formes de distribution plus décentralisées. Cependant, cet effet est compensé par les nouveaux services apportés par la grande distribution, qui peuvent conduire à une augmentation des achats, plutôt qu'à une prise de part de marché sur le commerce traditionnel. Basker (2005) a évalué l'impact sur l'emploi de Walmart en considérant son impact sur les commerçants de gros et de détail. Il a montré que l'implantation de Walmart, le premier employeur privé des Etats-Unis, conduit à une faible augmentation de l'emploi par Etat (50 employés en plus au

---

<sup>2</sup> Nous utiliserons l'abréviation GD.

bout de cinq ans), et à une légère réduction de l'emploi au niveau du commerce de gros (20 emplois en moins).

Par ailleurs, l'impact d'une innovation en termes de coût dépend de son stade. Au début du développement de la grande distribution, les économies d'échelle restent difficiles à réaliser, et les prix plus élevés que dans les marchés traditionnels, ce qui peut être défavorable aux populations les moins aisées. La grande distribution s'implante d'ailleurs d'abord dans les quartiers des villes où le pouvoir d'achat est plus élevé. Ensuite, les volumes et profits grandissant permettent aux entreprises de la GD de développer les points de vente et de baisser les prix (Reardon et Berdegué, 2002 ; Hagen, 2002). Il peut arriver un moment où le secteur de la grande distribution se concentre au niveau de quelques entreprises en situation d'oligopole, et que les prix augmentent au stade du détail (Kinsey, 1998), tandis que les prix payés aux producteurs sont de moins en moins avantageux (Fox et Vorley, 2004). Par ailleurs, la capacité de la grande distribution à vendre à des prix inférieurs aux marchés traditionnels est surtout démontrée pour les produits non alimentaires ou les aliments transformés, plutôt que pour les produits frais (Reardon et al., 2010).

Enfin, il convient de distinguer les différentes innovations apportées par la grande distribution quand nous évaluons son impact: les changements en termes de normes de qualité peuvent concerner d'autres formes de distribution moins centralisées. Ainsi, il est légitime de se demander si les innovations apportées par la grande distribution bénéficient à tous les acteurs des filières alimentaires. Nous nous demandons également si les innovations en termes de qualité sont spécifiques de la grande distribution, ou peuvent concerner des formes de distribution moins centralisées.

Alors que l'impact de la grande distribution sur les producteurs est relativement bien traité dans la littérature (voir notamment l'article de synthèse de Reardon et al., 2009), l'impact sur les consommateurs et les commerçants des filières traditionnelles a été peu étudié. Par ailleurs, les impacts sur les producteurs sont rarement comparés avec ceux de filières alternatives avec le même niveau de qualité. Enfin, en lien avec notre intérêt pour les relations de proximité dans les filières, nous nous demandons si la grande distribution va de pair avec un allongement des chaînes de distribution et une dépersonnalisation des relations – entre consommateurs et distributeurs d'une part, et entre fournisseurs et distributeurs d'autre part.

Au cours de mon séjour au Vietnam, j'ai été impliquée, avec ma collègue Muriel Figuié, et des chercheurs du Vietnam, dans un projet sur l'accès des pauvres au marché, « Making Markets Work Better for the Poor », financé par la BAD et le DFID. Nous avons conduit une recherche de 2002 à 2005 sur l'accès des pauvres à la grande distribution (22 ;23 ;30). Les pauvres sont ici considérés comme consommateurs, commerçants et producteurs. Nous avons ainsi pu comparer la grande distribution à d'autres formes de distribution, plus décentralisées, en termes d'inclusion ou d'exclusion des populations les plus défavorisées. Nous avons également étudié les dynamiques de transformation des différentes formes de distribution et leurs influences réciproques.

Je présente tout d'abord les impacts de la grande distribution sur les consommateurs, puis sur les formes de distribution traditionnelles. Ensuite, l'impact de la grande distribution sur les producteurs et leurs organisations sera présenté, et enfin, l'impact sur la gouvernance des filières.



### 3-2- Un accès inégal des consommateurs à la grande distribution

Les supermarchés sont dans le premier stade de développement au Vietnam. Les premiers sont apparus en 1993. Ils ne sont présents que dans les cinq grandes villes du pays. Leur part dans la distribution alimentaire est estimée à moins de 15%.

Des enquêtes ont été menées auprès de consommateurs pour connaître leurs critères de choix des différents lieux d'achat, avec le suivi des dépenses alimentaires et lieux d'achat pendant une semaine à Hanoi. Elles ont concerné 110 ménages pauvres d'un quartier défavorisé de Hanoi, et 117 ménages à Ho Chi Minh Ville (52 pauvres et 65 non pauvres). Les résultats montrent que les ménages pauvres ont un accès très limité aux supermarchés, surtout à Hanoi. Seulement 3% des ménages pauvres de Hanoi se rendent dans les supermarchés plus d'une fois par mois (le chiffre est de 40 pour cent à Ho Chi Minh Ville, contre 80 pour cent pour les ménages non pauvres). A Hanoi, 95 pour cent des ménages pauvres achètent auprès des commerçants de marché informels et des vendeurs de rue plus d'une fois par semaine. Les dépenses alimentaires correspondant à l'achat auprès du commerce informel représentent 80% des dépenses alimentaires totales ; le chiffre n'est que de 0,3% pour les supermarchés. A Ho Chi Minh Ville, l'achat à fréquence hebdomadaire auprès des marchés concerne 60% des consommateurs pauvres et la vente de rue 40%.

Les consommateurs qui n'achètent pas dans les supermarchés citent les prix plus élevés, le temps perdu (déplacement, stationnement, queue..) et la distance comme les raisons principales (22). Nous avons comparé les prix de dix produits alimentaires (riz, sucre, patate douce, poitrine de porc, glutamate, liseron d'eau, tomate, pastèque, litchi, riz parfumé), entre des supermarchés, magasins, marchés et vendeurs de rue, en considérant trois points par type d'établissement, et trois vendeurs par point (pour les marchés et la vente de rue), avec un choix aléatoire des points et vendeurs. A Hanoi, la différence de prix est de 20% entre supermarchés et vente de rue; à Ho Chi Minh Ville, la différence varie selon les produits. En plus du prix des aliments, les consommateurs doivent payer le coût du déplacement et du stationnement. Aucun ménage pauvre n'a de voiture, et la moitié n'a pas de mobylette. La moitié ne dispose pas de réfrigérateur. Enfin, dans les marchés de quartier, les consommateurs pauvres peuvent bénéficier d'achat à crédit auprès des commerçants.

En termes de qualité, la vente de rue et sur les marchés est appréciée pour la fraîcheur des produits présentés. Mais le supermarché est plus apprécié en termes de réputation de qualité sanitaire, les consommateurs pensant que plus de contrôles y sont effectués que dans d'autres lieux.

Ces résultats confirment que les consommateurs pauvres ont peu accès à la grande distribution du fait de contraintes de coût et de déplacement. Cependant, celles-ci pourraient s'améliorer avec la multiplication de points de vente, comme le montre le cas de Ho Chi Minh Ville. Mais à ce stade, il est important de préserver la diversité des lieux de distribution pour ne pas exclure les ménages pauvres.

Concernant la réputation de qualité sanitaire supérieure des supermarchés, elle repose sur des stratégies de communication de ces derniers plutôt que sur la réalité. Les supermarchés ont les mêmes fournisseurs que d'autres points de vente comme les magasins, et les résultats d'analyses de résidus de pesticides montrent des fréquences d'excès semblables.

Une enquête menée à Ho Chi Minh Ville en 2004 auprès de 184 ménages montre aussi que les ménages qui achètent dans les marchés traditionnels citent la proximité comme premier facteur de choix du lieu d'achat, alors que les clients des supermarchés invoquent la qualité sanitaire (17).

### **3-3- Des formes alternatives à la GD plus créatrices d'emploi**

Pour évaluer l'impact sur l'emploi des différentes formes de distribution, nous avons réalisé des comptages, et des enquêtes sur les quantités commercialisées et le nombre d'employés. Nous avons pu ainsi évaluer que pour un même volume de légumes commercialisé, la grande distribution donne trois fois moins d'emploi que la vente de rue, et deux fois moins que la vente sur un marché formel. L'investissement de départ pour la vente de rue et les marchés informels est trois fois moins élevé que pour les marchés formels. Par ailleurs, l'emploi par les supermarchés exige des qualifications, au contraire des autres formes de distribution.

Nos enquêtes et études de cas menées auprès de 60 vendeuses de rue montrent que celles-ci font partie de ménages d'agriculteurs, dont les surfaces sont trop petites pour assurer la subsistance de la famille. La vente de rue est importante pour les pauvres, à la fois comme vendeurs et comme consommateurs. Or, les autorités de la ville sont défavorables à la vente de rue, pour des raisons alléguées d'image négative de la ville, de manque d'hygiène et de perturbation du transport (24). En 2008 la vente de rue a été légalisée...mais interdite dans 63 rues de Hanoi, ce qui rend l'exercice de l'activité encore plus difficile, d'autant plus que les vendeuses de rue ne connaissent pas leurs droits et ne sont pas organisées en association.

### **3-4- Le rôle des OP dans l'accès des producteurs à la GD**

L'impact de la grande distribution sur les producteurs doit être évalué en distinguant l'impact de nouvelles demandes de qualité, l'exigence de volumes, et d'autres types de spécificités d'achat comme la formalisation des transactions. En ce qui concerne les demandes de qualité, le développement de la grande distribution est associé dans la littérature à l'émergence de normes privées, en substitution ou complément aux normes publiques, pour se distinguer du secteur marchand traditionnel (Reardon et al., 2008 ; Reardon et al., 2009 ; Ménard et Valceschini, 2005). Les standards privés impliquent des investissements supplémentaires pour les producteurs en termes de techniques de production et de post-récolte. Du fait des volumes engagés, de la concurrence sur les prix que se livrent les différentes entreprises de la grande distribution, et de leur caractère multi-national, les gérants de la GD élargissent leur bassin d'approvisionnement, ce qui peut être contradictoire avec une alimentation de proximité (Reardon et al., 2008).

Lorsque des entreprises exportatrices, ou de transformation, ou de GD, ont le choix entre des grandes et des petites exploitations agricoles pour leur approvisionnement, les travaux existants montrent qu'elles choisissent plutôt les grandes exploitations. Cependant il existe des exceptions à cette observation. Les entreprises peuvent préférer les petites exploitations car elles sont plus intensives en travail. Par ailleurs, les petits producteurs peuvent dépasser les problèmes de coûts de transaction liés à la faible

échelle de production et post-récolte en se regroupant (Reardon et al., 2009). Cependant, des questions sur la pérennité de ces groupements sont souvent évoquées dans la littérature, à cause de problèmes de compétences et de dépendance vis-à-vis d'ONGs ou de projets de développement (Neven et al., 2005 ; Balsevich et al., 2006 ; Hellin et al., 2007 ; Reardon et Berdegué, 2002).

Une autre alternative est la vente à des grossistes dédiés qui jouent le rôle de collecteurs et assurent les services de post-récolte. Enfin, les entreprises de transformation ou distribution peuvent apporter aux agriculteurs les ressources qui leur manquent sous forme de contrats. Alors que les études d'impact sur les revenus des producteurs sont assez fréquentes pour la participation à des filières d'exportation ou de produits transformés, ces études sont très limitées pour les filières de la grande distribution. Une des conclusions du programme « regoverning markets » est le besoin de plus d'études expériences positives dans la connexion des petits producteurs aux nouveaux marchés dans différents environnements politiques (Vorley et al., 2007).

Au Vietnam, nous avons cherché à savoir si des organisations de producteurs se sont développées ou transformées du fait de l'implantation des supermarchés, et à évaluer leur succès en termes d'accès des petits producteurs à de nouvelles opportunités de revenus (23). Nous considérons que les organisations de producteurs, en plus de leur rôle dans les économies d'échelle, peuvent se substituer à des marchés non existants ou déficients, et faciliter l'accès des producteurs aux ressources nécessaires pour l'accès à la grande distribution, selon le canevas de l'économie des organisations rurales (Hoff et al., 2003). Par ailleurs, la réputation de qualité peut être considérée comme un bien collectif (Winfree et McCluskey, 2005), avec des risques de comportements de passagers clandestins : les membres du groupe bénéficient des avantages liés à ce bien collectif sans nécessairement contribuer à sa production (Olson, 2000). Ces risques peuvent être limités par une gouvernance précise du groupe, notamment en termes de règles d'inclusion et d'exclusion ; et également par la petite taille du groupe.

Des études de cas ont été menées sur quatre chaînes de distribution alimentaires : celle des légumes à Hanoi et Ho Chi Minh Ville ; des litchis et du riz parfumé à destination de Hanoi. Les denrées ont été sélectionnées parce qu'elles concernent de petits agriculteurs (moins de 0,5 ha) dont certains fournissent les supermarchés. Par ailleurs, la demande des consommateurs porte dans tous les cas sur des attributs difficilement mesurables (qui peuvent être qualifiés d'attributs de croyance) : pour les légumes, la qualité sanitaire ; pour le riz, le goût et l'origine (le riz du district de Hai Hau étant le plus apprécié, mais rarement labellisé).

Des entretiens ont été conduits avec un échantillon de responsables de rayons alimentaires de supermarchés à Hanoi et Ho Chi Minh Ville, ainsi qu'un échantillon de vendeurs traditionnels sur les marchés formels et de rue. Les entretiens ont permis d'identifier la chaîne de grossistes, de collecteurs et d'agriculteurs fournissant ces points de vente. Ensuite, des entretiens ont été menés avec un échantillon de ces fournisseurs dans les régions de production. Les entretiens ont fourni des données financières sur les prix d'achat et de revente, les coûts de mise en marché, les quantités distribuées. Des informations sur la nature des relations entre les acteurs ont également été recherchées, avec un accent sur les flux d'information, de ressources, et les engagements réciproques. Des études de cas ont été menées sur huit organisations de producteurs approvisionnant les supermarchés, avec des questions sur leur histoire, leurs fonctions, les avantages et inconvénients d'appartenir à ces organisations.

L'importance des organisations de producteurs dans l'approvisionnement des supermarchés apparaît nettement lorsque l'on reconstitue les chaînes de fournisseurs de ceux-ci et qu'on les compare aux chaînes traditionnelles. Dans les chaînes d'approvisionnement des marchés traditionnels, les détaillants sont approvisionnés par des grossistes et collecteurs, qui achètent à des producteurs dont la vente s'opère de manière individuelle. Par contre, les supermarchés sont approvisionnés directement par des groupements de producteurs (en coopératives ou associations), ou par des grossistes dédiés qui achètent à ces groupements, ou encore par des entreprises semi-privées qui achètent à des producteurs contractualisés. A Hanoi, 80% des légumes achetés par les supermarchés proviennent de cinq coopératives périurbaines. Les produits vendus par les groupements sont toujours labellisés, avec indication du lieu de production.

Les rôles et avantages des organisations de producteurs (OP) pour les membres sont indiqués ci-dessous. Tout d'abord, elles permettent une centralisation de la commercialisation, grâce à des contacts groupés avec les supermarchés, la négociation collective des contrats et la livraison groupée. Le groupement emploie un salarié chargé de la commercialisation, ou désigne des producteurs qui jouent le rôle de collecteurs et sont responsables de certains points de vente (supermarchés, cantines, magasins). Les OP permettent également l'accès à des formations collectives pour améliorer la qualité des produits. Il s'agit, pour le riz et les litchis, de la qualité physique et organoleptique, liée notamment aux choix des variétés et à la fertilisation. Pour tous les produits, et surtout pour les légumes, les formations concernent la qualité sanitaire : limitation de l'usage des produits chimiques, irrigation à partir d'eau propre, tri. Ces formations sont organisées par les départements de l'agriculture des provinces, les instituts de recherche, et les ONGs. Les OP permettent également des investissements conjoints dans le développement de la qualité. Les membres adoptent de manière commune un cahier des charges relatif aux pratiques de production, de post-récolte et de contrôle de qualité. Un contrôle interne est organisé, avec des membres qui se spécialisent dans la fonction d'inspecteurs. Lorsqu'elle bénéficie d'aides de projets nationaux ou internationaux, l'OP finance également la certification externe. Dans certains cas, l'OP organise l'approvisionnement collectif en intrants agricoles, ce qui facilite le contrôle de l'application du cahier des charges.

L'action collective facilite le développement de la qualité en réduisant les coûts de transaction liés à l'incertitude sur qualité. Cet effet est lié à l'imbrication des transactions, en termes d'approvisionnement en intrants, de formations, de contrôle de qualité et de commercialisation. Les relations de parenté et de voisinage entre les membres facilitent le respect des règles.

Les organisations de producteurs étudiées se sont mises en place entre 1995 et 2003. Elles se sont créées en réponse à plusieurs circonstances : les problèmes de commercialisation des producteurs (instabilité des prix) ; la demande par les consommateurs pour la qualité sanitaire et des produits de terroir ; les programmes de formation par Etat et des ONGs sur les « légumes propres » depuis 1995 ; l'appui d'instituts de recherche et de projets étrangers pour valoriser des qualités spécifiques ; la législation favorable aux associations volontaires. Les supermarchés se sont également développés au milieu des années 1990s sur la même base, c'est-à-dire la demande des consommateurs pour des produits de qualité spécifiée. Mais les supermarchés ne sont qu'une option de vente parmi d'autres débouchés valorisant une qualité spécifique. Ainsi, ils représentent de 5 à 70% des ventes selon les OP. Les supermarchés ne sont pas les principaux vecteurs du changement en termes d'organisation des producteurs, même s'ils y contribuent et en bénéficient.

### 3-5- Impact de la GD sur l'intégration des filières

Une autre question que nous nous posons est celle-ci : la grande distribution amoindrit-elle les relations de proximité ? En fait nos travaux ont montré que pour les produits étudiés, les relations entre la GD et les producteurs étaient plus courtes que dans les filières traditionnelles, un point qui est lié à l'achat par la GD de produits de qualité spécifique.

Ce point est lié aux prédictions des analyses de chaîne de valeur entre les innovations en termes de qualité et la gouvernance des filières. Nous avons développé ces analyses dans un article récent (5).

Les analyses de la gouvernance dans les chaînes de valeur globales (Global Value Chains : GVCs) se basent sur l'économie des coûts de transaction. Mais par rapport à l'ECT, elles introduisent l'importance de la répartition des compétences entre les acteurs, ainsi que les innovations en termes de qualité des produits. Alors que l'ECT définit la gouvernance des transactions (ou les modes de coordination) selon la distribution des droits de propriété et l'autonomie de décision dans les étapes de fabrication et d'échange du bien, la gouvernance des chaînes de valeur fait référence au système qui régit la division du travail et des responsabilités le long des entreprises dans la chaîne de valeur. Un accent particulier est donc mis sur le travail (sa mobilisation et sa qualité). Par ailleurs, la principale notion de performance considérée est la compétitivité sur le marché international en termes de coût et d'innovation. C'est souvent par l'innovation en termes de qualité que les entreprises des chaînes de valeur peuvent se « mettre à niveau » (upgrade) par rapport aux filières internationales avec lesquelles elles sont en concurrence. Cette mise à niveau permet une meilleure part dans la valeur totale de la chaîne pour l'entreprise innovante.

Une première typologie de la gouvernance proposée par Gereffi et al. (2003) distingue les chaînes pilotées par les producteurs (« producer-driven chains ») et les chaînes pilotées par les acheteurs (« buyer-driven chains ») selon l'acteur qui contrôle les investissements dans les filières. L'allongement des chaînes de distribution alimentaire avec une augmentation des services ajoutant de la valeur, concentrée au niveau de grandes entreprises agroalimentaires mondialisées, localisées dans les centres de consommation à hauts revenus, est souligné par Bencharif et Rastoin (2007). Une autre typologie de Gereffi et al. (2003) est fondée sur la possibilité de changement d'acheteur et l'adaptation du produit à l'acheteur, définissant la gouvernance marchande, modulaire, relationnelle, captive et hiérarchique. L'efficacité de ces formes de gouvernance dépend de la complexité des transactions, de la capacité à codifier les transactions et de la compétence du fournisseur. L'économie des chaînes de valeur rejoint l'ECT dans la prédiction que les chaînes plus intégrées sont mieux à même de traiter les problèmes de transactions complexes, difficiles à codifier, ce qui est le cas lorsque les produits sont d'une qualité difficile à mesurer. Mais si les fournisseurs peuvent développer les compétences nécessaires, les chaînes pourront passer de formes hiérarchiques aux formes captives ou modulaires, ce qui permet une diminution des coûts de production et des risques à l'investissement de l'acheteur (Gereffi et Korzeniewicz, 1994). La compétitivité (hors prix) est supérieure et les revenus plus importants, pour les acteurs qui innovent et investissent dans des domaines à fortes barrières à l'entrée, comme de nouveaux produits, une qualité nouvelle, des labels, et des stratégies d'intégration dans la chaîne. L'État a un rôle à jouer pour développer les capacités financières et techniques des acteurs qui sont les perdants dans les chaînes intégrées, en général situés en amont des chaînes globalisées (Kaplinsky, 2000).

Nous avons testé ces hypothèses sur les chaînes de valeur des légumes, du riz parfumé et du litchi présentées plus haut.

Nous avons mis en évidence trois formes de gouvernance pour les filières étudiées : la gouvernance marchande pour les filières traditionnelles ; la gouvernance contractuelle pilotée par les supermarchés ; la gouvernance contractuelle pilotée par les organisations de producteurs (voir tableau 3).

**Tableau 3 : Gouvernance des filières alimentaires sélectionnées au Vietnam**

Type de gouvernance	Caractéristiques de qualité	Détails sur les modes de coordination entre les acteurs
<b>Gouvernance marchande (et/ou relationnelle)</b>	qualité non différenciée	transactions atomisées, regroupées par les marchés de gros (légumes, litchi) ou des grossistes (riz parfumé)
<b>Pilotage par les organisations de producteurs et les supermarchés, gouvernance modulaire contractuelle</b>	qualité labellisée	transactions régies par des contrats flexibles (entre membres des organisations de producteurs pour respecter un cahier des charges; entre les organisations de producteurs et les acheteurs)
<b>Pilotage par les supermarchés et les compagnies alimentaires, gouvernance relationnelle modulaire</b>	qualité labellisée	transactions atomisées regroupées par des grossistes dédiés

Les filières traditionnelles (gouvernance marchande) sont caractérisées par un grand nombre de producteurs, collecteurs, grossistes, détaillants (plus de mille à chaque stade pour les fruits et légumes ; une cinquantaine de grossistes dans le cas du riz parfumé), commercialisant de manière individuelle. Les ajustements entre la production et la consommation s'opèrent principalement par le biais des prix. Des relations personnalisées peuvent unir les partenaires, principalement basées sur la durée de fréquentation, mais sans engagement spécifique sur les transactions.

Pour les filières de qualité labellisée, nous trouvons tout d'abord le cas d'un pilotage par les OP et les supermarchés, avec une gouvernance modulaire contractuelle. Toutes les organisations étudiées ont un contrat avec des supermarchés ou avec des grossistes dédiés (gouvernance modulaire contractuelle). Pour 80 % des supermarchés, ces contrats sont écrits. Ils précisent la fréquence de livraison, les conditions de paiement, les conditions de qualité et la fréquence des négociations sur les prix. Les caractéristiques de qualité ont trait à l'emballage, à certains critères visuels et également à la délivrance de certificats de qualité sanitaire par les administrations en charge de ces documents. Les spécifications de prix et quantités sont laissées ouvertes. Les contrats n'ont pas de statut légal et il n'existe aucune administration juridique pour les faire respecter mais aucun litige relatif au contrat n'a été signalé, que ce soit de la part des groupes d'agriculteurs ou des directeurs de supermarché qui affirment que la menace d'une rupture de la relation est une incitation suffisante pour respecter le contrat.

Pour le riz parfumé, les supermarchés s'approvisionnent auprès de compagnies alimentaires, au nombre de sept, qui sont d'anciennes sociétés étatiques privatisées (gouvernance modulaire relationnelle). Ces compagnies achètent les denrées d'un

réseau de grossistes qui s'approvisionnent à leur tour chez des collecteurs. Elles participent à la collecte, à la transformation, au conditionnement et à la distribution du riz. Chacune d'entre elles a entre 30 et 40 employés. Elles ont le plus grand contrôle de décision dans la chaîne, en particulier en termes de qualité du produit final. Dans cette chaîne, le riz parfumé est mélangé à 70 % avec d'autres types de riz. Le pourcentage de mélange est de 30 % dans la chaîne marchande, il est nul pour la chaîne contractuelle.

Les producteurs obtiennent plus de profit par kilo de produit vendu lorsqu'ils appartiennent à des organisations qui approvisionnent les supermarchés et magasins que lorsqu'ils vendent à des collecteurs pour les marchés traditionnels. Ceci est dû à un prix de vente plus élevé, lié à la reconnaissance par l'acheteur d'une qualité spécifique liée à l'origine du produit et à son mode de production. Il s'agit aussi d'une « prime » à la fidélisation du fournisseur. Par ailleurs, la répartition des profits est équilibrée entre les agents des filières, ou à l'avantage des producteurs, pour les chaînes marchandes comme contractuelles. Dans le cas du riz parfumé, la chaîne modulaire, pilotée par les compagnies alimentaires, est celle qui génère le moins de profit pour les producteurs.

Les contrats entre les supermarchés et les organisations de producteurs (ou les organisations de producteurs et les compagnies alimentaires) représentent une forme d'implication des acheteurs dans le processus de production, surtout par la spécification de critères de qualité. Cependant, cette intégration est limitée. Les acheteurs ne s'impliquent pas dans le contrôle de la qualité sanitaire, se fiant plutôt aux certificats délivrés par l'administration. Par ailleurs, les contrats laissent ouvertes les conditions de prix, de quantités ou encore de sources des intrants.

Nous pouvons donner plusieurs explications au fait que l'intégration soit limitée à des contrats incomplets. D'une part, les acheteurs font confiance aux compétences des fournisseurs en termes de qualité des produits, à la fois gustative et sanitaire. D'autre part, les prix sont très fluctuants, du fait des changements rapides des conditions climatiques comme macro-économiques. Les contrats incomplets permettent de combiner les avantages de flexibilité et de coût apportés par la coordination marchande, et les avantages de sécurité apportés par les contrats (Brousseau et Fares, 2000).

Notre étude a montré la pertinence de l'analyse des chaînes de valeur afin d'identifier des sources de gains de compétitivité et de revenus pour les petits producteurs agricoles du Vietnam. Elle confirme partiellement nos hypothèses de départ. Ainsi, nous trouvons plus d'intégration dans les filières où des caractéristiques complexes de qualité font l'objet des transactions (qualité sanitaire et gustative). Par ailleurs, nous trouvons une diversité de formes de gouvernance des filières, que nous avons pu décrire en utilisant la typologie de Gereffi et al. (2003), complétée par la caractérisation des engagements contractuels. Enfin, nous avons trouvé que les producteurs ne sont pas nécessairement les perdants dans les filières intégrées caractérisées par des labels de qualité. Lorsqu'ils participent à des organisations de producteurs, ils peuvent accéder aux supermarchés et obtenir des profits plus importants que dans les formes marchandes, et même supérieurs aux acteurs de l'aval. Ces gains sont liés aux innovations des responsables des organisations de producteurs en termes de qualité, de transformation et de labellisation des produits, couplés à des relations régulières et à des engagements entre les acteurs de la production et du commerce. Les organisations gouvernementales et non gouvernementales ont joué un rôle important de formation et d'appui financier pour faciliter ces innovations. Les filières sont à la fois pilotées par les organisations de producteurs et par les supermarchés, alors que les études de chaînes de valeur présentent un « pilote » unique, généralement le détaillant, une limite soulignée par Raikes et al. (2000).

### 3-6- Conclusion

La grande distribution représente une centralisation des flux à l'approvisionnement et à la redistribution. Cette caractéristique est défavorable pour les ménages consommateurs pauvres qui ont des conditions de transport et de stockage difficiles. Par ailleurs, la GD va de pair avec des investissements logistiques qui diminuent les besoins en main-d'oeuvre. Ceci se traduit au Vietnam par une moindre création d'emploi par unité de produit que les formes traditionnelles, mais ceci est susceptible d'évoluer avec le temps. En ce qui concerne les relations avec les fournisseurs, dans le cas du Vietnam, la GD va plutôt de pair avec un raccourcissement des chaînes d'approvisionnement, car elle a des demandes de qualité spécifique. Ainsi, la GD peut favoriser des relations personnalisées à l'amont, alors qu'elle dépersonnalise plutôt le contact avec les consommateurs. La recherche et la valorisation d'attributs de qualité spécifique concerne d'autres formes de distribution que la grande distribution, notamment les magasins gérés par des groupements de producteurs. Les filières pilotées à la fois par des organisations de producteurs et la grande distribution sont celles qui apportent les revenus les plus élevés aux producteurs, si on les compare aux filières traditionnelles ou aux filières pilotées seulement par la GD. La coopération entre les producteurs est basée sur une proximité territoriale et a été favorisée par l'intervention publique. Nos travaux montrent par ailleurs l'importance pour les ménages pauvres, en tant que consommateurs et commerçants, du maintien de la vente de rue. Les résultats de nos recherches justifient que les formes traditionnelles de distribution, et les formes innovantes alternatives à la grande distribution, comme les magasins gérés par les organisations de producteurs, fassent l'objet de soutien public en termes de programmes de développement de la qualité alimentaire.



## Chapitre 4

### Perspectives de recherche

Nous résumons tout d'abord les principales conclusions de nos travaux, leurs limites, et les perspectives en termes de nouvelles recherches.

#### 4-1- Synthèse des conclusions

Nos recherches ont montré la valeur de la proximité physique et relationnelle, pour la limitation des coûts et incertitudes liés aux attributs de qualité des produits, et aux difficultés d'accès aux ressources nécessaires au commerce. Les formes de proximité relationnelle que nous avons particulièrement considérées sont des formes de coordination verticales: la coopération entre vendeurs (producteurs et grossistes) et acheteurs (détaillants); la coopération entre les producteurs et les consommateurs ; et horizontales: la coopération entre les producteurs. La coopération verticale facilite l'accès à l'information sur la disponibilité des produits et leurs attributs de qualité, et l'accès à la trésorerie. La coopération horizontale, comme la coopération verticale, fait appel à des mécanismes d'imbrication des transactions, favorables au respect des engagements réciproques. Dans les cas étudiés, elle est couplée à des revenus équilibrés pour le commerce de courte distance, mais déséquilibrés en faveur des grossistes urbains pour le commerce de longue distance où les besoins de crédit sont plus importants.

#### 4-2- Pistes de recherche

Ainsi, nos recherches montrent l'importance des relations de proximité pour résoudre les contraintes des acteurs des filières et de la consommation. Cependant, la quantification de l'impact de ces relations de proximité est encore limitée. Nos recherches précédentes ont permis une bonne connaissance qualitative des relations de proximité dans les filières et de leur rôle, sur laquelle pourra s'adosser un travail approfondi de quantification et de validation économétrique des causalités mises en évidence.

A l'heure actuelle, nous disposons de peu de comparaisons robustes entre la situation de proximité dans les échanges et son alternative – la proximité recouvrant différentes dimensions :

- Comparaison entre circuit court et circuit long sur le plan de la distance, pour un même produit
- Comparaison entre une vente directe du producteur au consommateur et une vente avec intermédiaire, pour un même produit, et une même distance entre production et consommation

- Comparaison entre une situation de coopération entre les producteurs pour la mise en marché, et une situation de non coopération, pour un même produit, et une même distance entre production et consommation
- Comparaison entre une situation de coopération entre producteurs et commerçants (par exemple un contrat) et une situation de non coopération

La comparaison devrait porter sur différentes dimensions de la performance des chaînes de valeur, pour lesquels nous avons jusqu'à présent des éléments partiels d'évaluation : la formation des prix et des revenus, et leur répartition entre les acteurs ; la réduction des coûts de transaction.

En ce qui concerne la comparaison des revenus entre différentes situations de coopération entre producteurs et dans les filières, pour aboutir à des conclusions robustes, il est important de réduire les biais de sélection des individus membres des groupes que nous cherchons à comparer. Ce point sera développé dans la partie suivante.

Nous souhaitons approfondir les conditions de succès de la coopération entre producteurs en mobilisant plus finement les théories de l'action collective : nous voulons mieux évaluer l'impact de la taille des groupes de producteurs et de leurs mécanismes de gouvernance sur leur efficacité à limiter les comportements de passager clandestin.

Par ailleurs, nous n'avons pas pris en compte jusqu'à présent une dimension qui est de plus en plus mise en avant par les défenseurs de l'agriculture de proximité : la faible utilisation des ressources énergétiques, le faible impact environnemental, le contrôle du citoyen sur son alimentation. Ces avantages sont très rarement mesurés, alors qu'ils sont suggérés par un nombre croissant de chercheurs et acteurs politiques. Une dimension proche est la valeur pour les résidents de la proximité de l'agriculture en termes de paysage et de patrimoine.

En ce qui concerne l'impact de la grande distribution sur les prix finaux et les revenus des producteurs, nous avons mentionné que les travaux actuels manquaient de perspective dynamique. De même il serait intéressant d'évaluer des scénarii où l'Etat appuie les investissements des petits producteurs et commerçants dans la vente de proximité, notamment pour élargir l'échelle d'approvisionnement et de vente, et de les comparer aux scénarii où l'Etat favorise le développement de la grande distribution.

Je formule mon hypothèse de travail comme suit. Les relations de coopération dans les filières, ainsi que la proximité géographique (souvent couplée à la coopération) ont un impact économique et environnemental positif mesurable. L'information sur cet impact peut faciliter les concertations des acteurs agriculteurs et non agriculteurs pour un projet partagé sur l'agriculture de proximité.

Nous présentons d'abord les objectifs et méthodes proposées pour mesurer l'impact économique de la coopération dans les filières (entre producteurs, et entre producteurs et commerçants), puis l'impact économique et environnemental de la proximité physique. Puis nous développerons les questions que nous souhaitons traiter sur l'agriculture de proximité comme projet de territoire en lien avec l'objectif de souveraineté alimentaire. Le programme de travail est ambitieux et il conviendra de l'ajuster aux dimensions de l'équipe de recherche concernée et des partenariats possibles.

### **4-3- Quel est l'impact économique des coopérations dans les filières ?**

Nous traiterons ici de la mesure de l'impact économique des contrats entre producteurs et commerçants, ainsi que des organisations de producteurs dans les filières alimentaires. Nous commençons par présenter la méthode proposée pour réduire les biais de sélection.

#### **La réduction des biais de sélection**

Lorsque l'on compare deux groupes pour évaluer l'impact d'une intervention (ou d'un traitement), il existe des caractéristiques observables qui diffèrent entre les participants et les non participants au traitement, et qui peuvent avoir un effet direct sur la variable mesurée pour les deux groupes comparés. Ainsi, les différences observées entre les participants aux deux groupes peuvent, au moins partiellement, refléter des différences originales entre eux, plutôt que l'effet du traitement mesuré (Bernard et al., 2008). Il existe différentes méthodes économétriques pour réduire ces biais (Ravallion, 2001). Nous nous proposons d'utiliser la méthode de l'appariement selon les scores de propension (« propensity score matching » en anglais), décrite par Rosenbaum et Rubin (2000). Le score de propension est défini comme la probabilité qu'un individu donné sera traité, étant donné un ensemble de caractéristiques observables. Chaque participant d'un groupe est apparié à un participant de l'autre groupe, aux caractéristiques similaires, sur la base de leur score de propension. Il est calculé par un modèle probit où la variable dépendante est la participation, et les variables indépendantes sont des caractéristiques observables des individus pouvant influencer la participation (par exemple, la taille, le niveau d'éducation, la localisation). La différence que nous cherchons à mesurer (par exemple, une différence de prix de vente ou de revenu selon l'appartenance ou non à un groupe), entre le groupe traité et le groupe d'individus avec lesquels les traités sont appariés, s'appelle l'effet moyen du traitement sur les traités (ATT = average treatment effect on the treated). La robustesse des tests est évaluée en comparant différentes techniques d'appariement.

#### **La mesure des impacts de la coopération entre producteurs et commerçants : le cas des contrats**

Les travaux sur l'impact économique des contrats entre producteurs et commerçants, qui corrigent les biais de sélection, sont peu nombreux. Une recherche approfondie et fréquemment citée sur ce sujet est celle de Maertens et Swinnen (2009) sur le cas des filières de légumes à l'exportation au Sénégal. Cette étude compare les revenus des agriculteurs dans trois situations de relations avec les compagnies d'exportation : l'indépendance (donc le marché spot), les contrats (avec fourniture d'intrants, assistance technique, engagement d'achat à prix fixé), l'emploi par les compagnies (donc l'intégration verticale). Les variables observables pouvant influencer les revenus en dehors de la forme de relations sont l'accès aux ressources (terre, capital, travail), l'âge, l'éducation, la localisation, l'appartenance à une union de producteurs. Le modèle probit bivarié montre que la situation sous contrat est plus fréquente pour les ménages avec plus de terre, plus de main-d'œuvre et la localisation dans la région de Dakar, tandis que l'emploi par la compagnie est biaisé en faveur de l'appartenance à une ethnie minoritaire et à une organisation de producteurs. Ces biais ont été corrigés par l'appariement des individus des sous-groupes comparés, selon la méthode du score de propension. Puis les effets moyens de traitement ont été calculés pour le traitement « contrat » et le traitement « emploi ».

L'étude conclue que les agriculteurs sous contrat ont des revenus significativement plus importants que ceux qui sont employés par les compagnies, les agriculteurs indépendants étant ceux dont les revenus sont les plus faibles. Cependant, nous ne pouvons pas conclure que c'est la situation de contrat comparée avec la situation de non contrat qui procure plus de revenus aux producteurs de légumes : c'est plutôt l'introduction d'une nouvelle culture en contre-saison (le haricot vert principalement, peu consommé sur le marché local). D'ailleurs, l'objectif de l'étude est surtout de montrer l'effet des normes de qualité et du commerce international sur les revenus, plutôt que celui des relations contractuelles – même si ces points ne sont pas faciles à dissocier.

Une autre étude menée par le même groupe de recherche à Madagascar montre que les contrats entre des producteurs de légumes et une compagnie d'exportation ont des effets positifs sur les revenus (Minten et al., 2009). Les contrats portent comme au Sénégal sur la fourniture d'intrants, d'assistance technique, et d'achat à prix garanti. Cette étude est menée seulement à partir des déclarations des agriculteurs sous contrat, et ne compare pas les revenus de groupes avec et sans contrat.

Il serait intéressant de compléter les indicateurs de revenus par d'autres indicateurs de performance des contrats, notamment la réduction des coûts de transaction. Les coûts de transaction peuvent être approchés par des indicateurs de spécificité des actifs : dans quelle mesure des investissements spécifiques, qui ne pourraient pas facilement être reportés vers un autre acheteur, sont engagés pour honorer la transaction (voir Chapitre 3). La variabilité des prix et revenus est également importante dans la décision des producteurs, selon leur niveau d'aversion au risque : Dorward (2001) montre que l'aversion au risque des producteurs, dans un contexte de prix très variables des prix, conduit au choix de formes contractuelles plutôt que de formes marchandes, et peut conduire à l'abandon des transactions au dessus d'un certain seuil. Ces conclusions résultent d'un modèle mathématique non linéaire intégrant l'analyse du risque ; la spécification de l'équation de revenus tient compte des coûts de transaction, qui varient selon les volumes mis en marché (situation de pénurie ou d'abondance). Un modèle similaire a été utilisé par Saaenz-Segura et al. (2007) pour évaluer le choix de contrats groupés ou individuels entre producteurs et acheteurs de piment au Costa Rica. Le modèle intègre les risques d'opportunisme des vendeurs et acheteurs, ainsi que les pouvoirs de négociation, qui diffèrent selon les situations de vente groupée ou individuelle. Le modèle prédit que les contrats groupés sont préférés dans les situations de prix et de volumes supérieurs à un certain seuil. Les agriculteurs adverses au risque ont recours aux contrats groupés en saison d'abondance plutôt qu'en saison de pénurie.

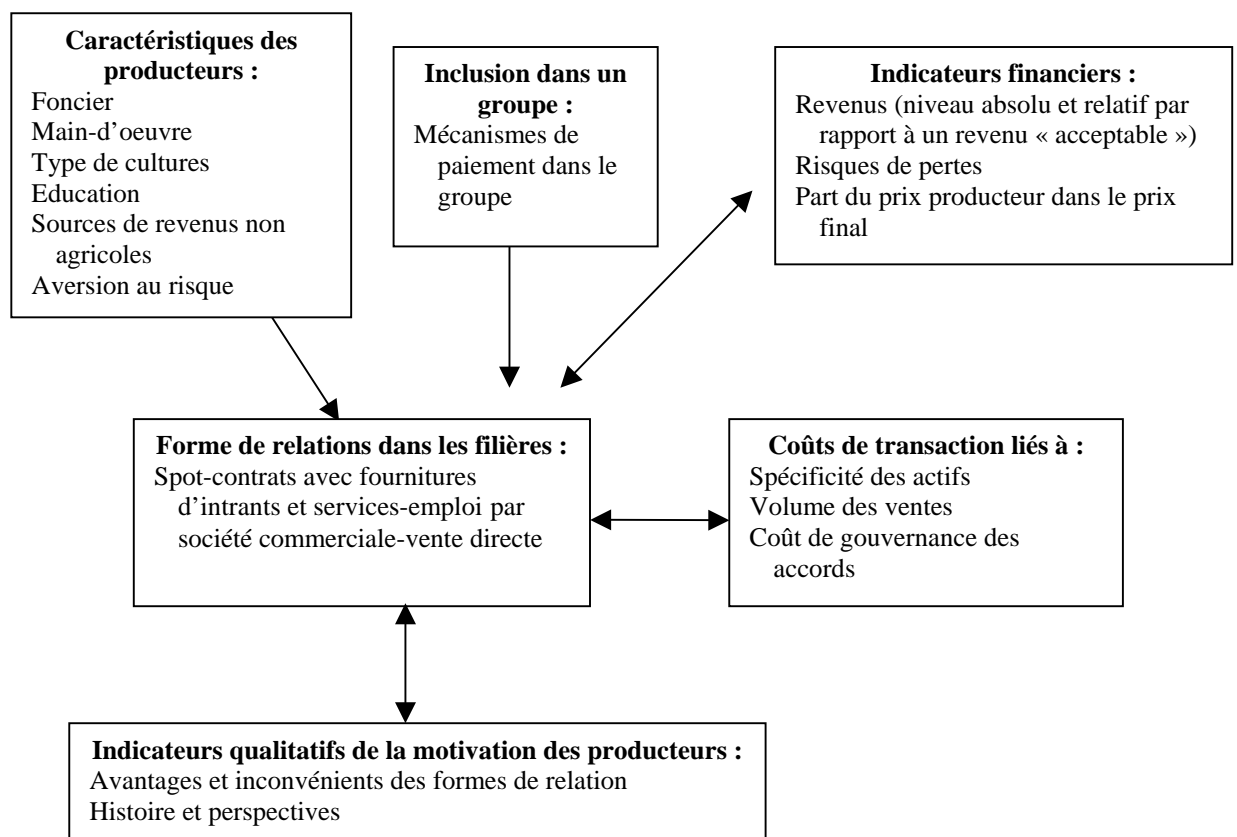
D'autres effets plus qualitatifs peuvent être évalués, comme la perception d'une dépendance ou d'une autonomie dans les décisions ; la perception par les agriculteurs des avantages et inconvénients de chaque forme de relation. Une perspective de long terme est également nécessaire pour appréhender la solidité des engagements entre acheteurs et vendeurs et la motivation à les conserver, ce qui nécessite de connaître l'histoire et les perspectives de l'engagement dans les relations.

Beaucoup de contrats avec les commerçants s'appuient par ailleurs sur des organisations de producteurs. En effet, la taille des unités de production joue un rôle important dans la décision des acheteurs d'avoir recours ou non à des contrats. Ceci a été montré par Key (2004) aux Etats Unis dans le cas des filières du porc, du bétail, du maïs, du soja du blé et du coton. Ceci est notamment lié à la minimisation des coûts de transaction liés à la négociation et au suivi du contrat. Au Nord Vietnam une enquête menée auprès de 200 producteurs de porc avec contrats et 200 sans contrats a montré sur la base de tests économétriques que les producteurs sous contrats étaient de taille

plus importante que les autres. Leur niveau d'éducation et de spécialisation est également plus élevé (Lapar et Son, 2008). Dans le cas de la filière du porc en Chine, la petite taille des exploitations expliquerait que les achats des entreprises de transformation passent de manière dominante par le marché spot, même si les attributs de qualité sont importants dans le choix des fournisseurs (Han et al., 2007). Il serait utile de connaître les effets des contrats sur les revenus des producteurs selon l'appartenance ou non à une organisation de producteurs, et selon les mécanismes de fixation et distribution des prix de vente dans l'organisation.

L'intégration verticale considérée dans ces études est de l'initiative des acheteurs, pour des marchés d'exportation. Je me propose d'encadrer des travaux considérant également le cas d'intégration verticale à l'initiative de producteurs, sur des marchés domestiques, à travers la situation de producteurs organisés en groupement et vendant directement aux consommateurs à travers des magasins ou des marchés ; cette situation sera comparée au cas d'un contrat avec un acheteur, à l'emploi par une compagnie de production-distribution, et à la vente indépendante sur un marché spot. Il n'est pas facile de trouver des échantillons représentatifs pour chaque type de situation. Cela est cependant possible au Vietnam dans le cas de la vente des légumes, et nous essaierons de mener ce type d'études dans d'autres régions. Les relations étudiées sont schématisées dans la Figure 4.

**Figure 4 : Evaluation de l'impact des formes de relation dans les filières sur les producteurs**



## La mesure des impacts économiques des organisations de producteurs

Comme pour les contrats entre les producteurs et les commerçants, il est important de mesurer de manière convaincante les bénéfices économiques de l'action collective des producteurs dans le domaine du commerce des produits alimentaires. Nous souhaitons considérer en particulier le rôle de l'action collective dans le contrôle et la promotion des attributs de qualité. Comme pour les contrats, nous nous proposons de mesurer l'impact de la participation à une organisation de producteurs impliquée dans l'amélioration de la qualité sur différents indicateurs financiers (revenus, risques de pertes, part du producteur dans le prix final). Mais nous souhaitons également mesurer leur impact sur les attributs de qualité eux-mêmes, en particulier la qualité sanitaire. Cette efficacité provient de plusieurs mécanismes que nous avons présentés dans le chapitre précédent : économies d'échelle sur les investissements permettant d'améliorer, contrôler et valoriser la qualité ; limitation des risques d'opportunisme sur la qualité par l'imbrication de différentes transactions (par exemple, accès aux intrants et aux produits) ; renforcement des pouvoirs de négociation vis-à-vis des acheteurs.

Comme le montre Ménard (2007), les coopératives font partie des formes hybrides entre marché et hiérarchie. Elles sont caractérisées par une relative autonomie des droits de propriété et des décisions, et par la délégation d'autorité pour certaines décisions, comme la mise en marché, et pour le contrôle du comportement des membres relatifs à la protection du bien collectif mis en jeu, comme la réputation commerciale. Pour un certain niveau d'actifs spécifiques, elles représentent un compromis optimal entre le marché (qui entraîne un faible coût de gouvernance, mais de forts coûts de transaction) et la hiérarchie (coût élevé de gouvernance, faible coût de transaction).

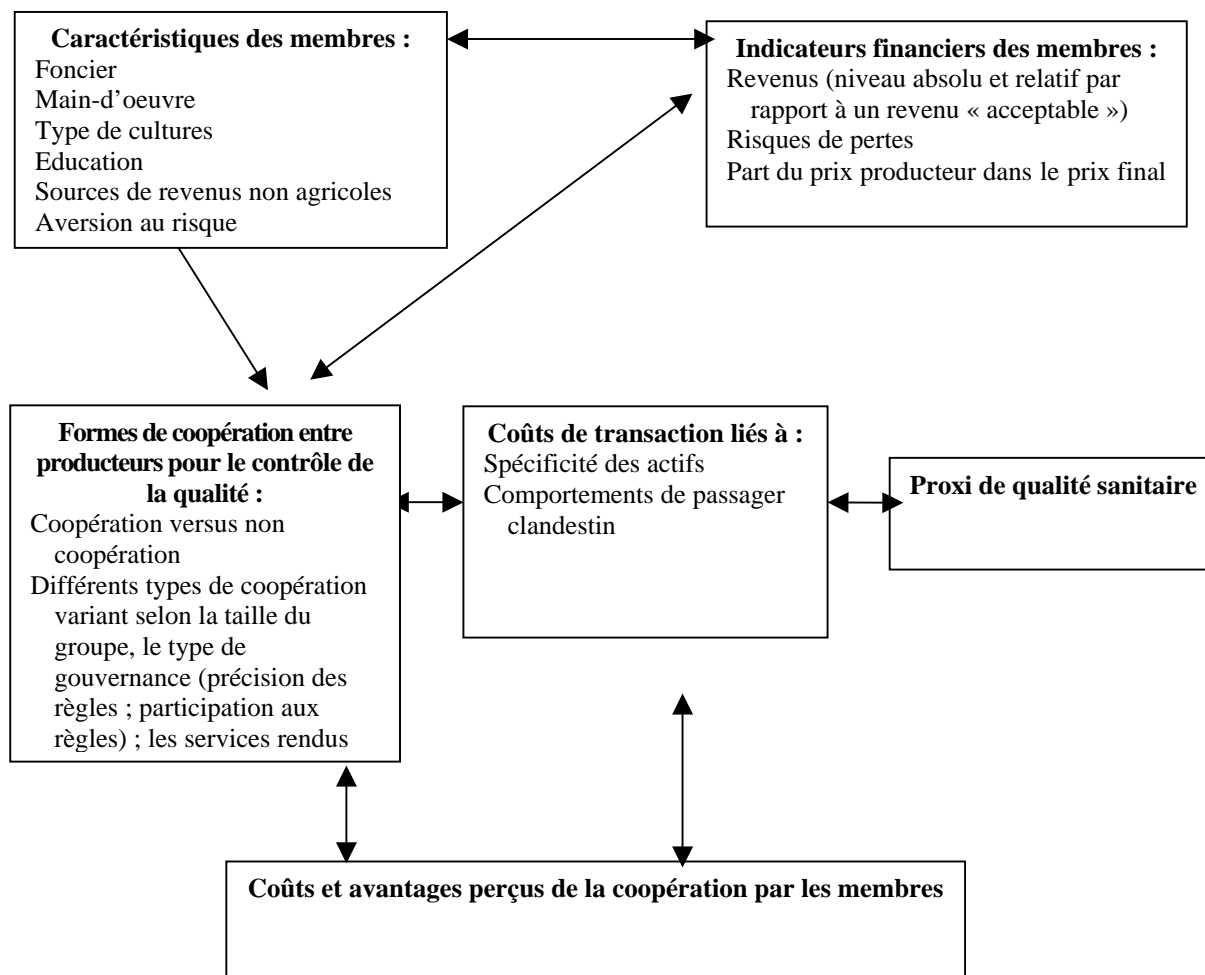
Outre la comparaison « organisation » versus « sans organisation », il est pertinent de comparer différents types d'organisation selon la nature de l'action collective. En effet, comme l'ont montré Olson puis Ostrom (1990), différentes caractéristiques du groupe permettent de limiter les risques d'opportunisme de la part des membres du groupe. Pour Olson, la taille du groupe, ainsi que les mécanismes de coercition et d'incitations sélectives permettent de limiter les comportements de passager clandestin. Ostrom (1990) a évalué les facteurs conduisant à la robustesse d'institutions mises en place pour gérer des ressources naturelles à usage commun (rivières, forêts). Elle définit huit principes relatifs à : une limite des groupes bien spécifiée; l'adaptation des règles aux conditions locales ; la possibilité des membres de faire évoluer les règles ; la présence d'un système de suivi de la ressource commune ; un système de sanctions graduées ; des mécanismes de résolution des conflits ; la reconnaissance de l'organisation par le gouvernement ; différents niveaux d'organisations selon l'échelle géographique. La forme de gouvernance de l'organisation, c'est-à-dire le contrôle des décisions, est donc un déterminant majeur de son efficacité. Kaplinsky et Morris (2001) distinguent trois types de gouvernance : la gouvernance législative, c'est-à-dire la fixation des règles ; la gouvernance judiciaire, c'est-à-dire le contrôle de l'exécution des règles ; et la gouvernance exécutive, c'est-à-dire l'exécution des règles.

Le comportement de passager clandestin peut se traduire par une faible implication dans des investissements collectifs. Celle-ci peut être supérieure dans le cas des groupes où il y a non proportionnalité entre les bénéfices, les droits de

vote, les actifs et les investissements initiaux des membres. C'est un problème évoqué par Cook et Illiopoulos (2002). Mais il est contesté par Borgen (2004) : les membres des coopératives agiraient selon une logique d'utilisateurs plutôt que d'investisseurs. Par exemple, un membre participe à une coopérative afin de sécuriser son accès au marché, d'autant plus s'il possède des actifs spécifiques. L'action collective n'est pas perçue comme imposée aux membres individuels, mais plutôt comme légitime. Parmi les valeurs partagées de la coopérative peuvent figurer le sens que le capital investi en commun contribue à amortir les risques économiques. Les inconvénients liés au manque d'indemnisation à la sortie de la coopérative peuvent être compensés par les avantages liés à une entrée gratuite. Les membres qui bénéficient de la coopérative en termes de réduction des coûts de transaction, et qui sont associés aux décisions, sont plus à même de tolérer le contrôle par la coopérative. Ainsi, il est important de considérer dans les variables influençant les comportements de passager clandestin des membres: la contribution financière ; la participation aux décisions ; les bénéfices perçus de la participation au groupe.

Nous nous intéressons à la réputation de qualité comme un bien collectif (Winfrey et McCluskey, 2005). Les biens collectifs sont sujets à des comportements de passager clandestin (une forme d'opportunisme), c'est-à-dire, des comportements correspondant à un intérêt individuel, en contradiction avec l'intérêt collectif. Les comportements opportunistes sont relatifs à l'absence de conformité aux règles garantissant la qualité recherchée, tout en bénéficiant de la réputation de qualité. L'exemple de crises sanitaires aux Etats-Unis montre que c'est toute la profession qui peut être touchée par une chute de réputation alors que seules quelques entreprises sont à l'origine du problème (Quagraine et al. cité par Rouvière et Soubeyran, 2008).

Nous chercherons à mettre en relation différentes caractéristiques du groupe, en termes de taille, de forme de gouvernance, d'investissements des membres, des coûts et bénéfices de l'action collective perçus par les membres, avec l'efficacité de l'action collective en termes d'amélioration des revenus des producteurs et de qualité sanitaire. Les modes de gouvernance (pour les trois dimensions de définition, suivi et exécution des règles) seront caractérisés selon leur degré de précision, et de participation des membres. Les relations étudiées sont résumées dans la Figure 5. Il s'agit d'une première ébauche, qui devra être affinée.

**Figure 5 : Evaluation de la coopération entre les producteurs pour le contrôle de la qualité**

Ce travail est innovant car les facteurs d'efficacité de l'action collective ont été principalement étudiés dans le domaine des ressources naturelles. Par ailleurs, comme le remarquent Agrawal et Chhatre (2005), les études économétriques mettant en relation les facteurs et résultats de l'action collective sont très limitées, une exception étant leur propre étude. A partir d'études menées sur 95 situations de gouvernance des forêts, ces chercheurs ont mis en évidence que la taille des communautés a une corrélation négative avec la bonne condition des forêts, de manière contradictoire avec la théorie ; ce qui est lié selon eux à la plus grande capacité de travail et d'entretien des groupes larges. Par ailleurs, le niveau des sanctions n'est corrélé positivement au bon état des forêts que dans le cas des petits groupes. Enfin, la durée des communautés est corrélée positivement au bon état des forêts.



## 4-4- Quel est l'impact économique et environnemental de l'alimentation de proximité?

### Evaluation de l'impact économique

Nous aimerions évaluer si la faible distance entre producteurs et consommateurs conduit à des prix plus faibles aux consommateurs, et des revenus plus élevés aux producteurs, par rapport à une distance plus élevée. Les données empiriques sont en disponibilité limitée comme nous l'avons vu dans le Chapitre 2. Les circuits courts ont été surtout étudiés par des sociologues ou des géographes, peu par des économistes. La conclusion n'est pas évidente : la réduction des coûts de transport est favorable en termes de prix aux consommateurs et aux producteurs ; mais une plus grande distance entre zones de production et de consommation peut être favorable en termes d'économies d'échelle sur le transport, la fonction de grossiste, et également la production, le foncier étant moins contraint en zone rurale.

Nous nous proposons donc d'identifier pour un pays donné, et un produit donné, des flux d'approvisionnement d'une ville pouvant provenir de localités périurbaines et rurales, pour la même période. Cette possibilité existe au Vietnam dans le cas de la tomate, pouvant provenir de la province de Hanoi, à moins de cinquante kilomètres, ou de la région de Dalat, à environ 1200 kilomètres ; des flux en provenance d'une distance intermédiaire peuvent être aussi identifiés (Son La, 300 kilomètres). Nous identifierons d'autres régions, au nord et au sud, où de telles comparaisons sont possibles. Nous considérerons le cas d'une même structure d'intermédiaires entre production et consommation quelle que soit la distance (avec l'intervention de collecteurs, grossistes, demi-grossistes et détaillants), et les cas de réduction du type d'intermédiaires en zone périurbaine (intervention seulement de demi-grossistes et détaillants, voire détaillants seulement). Nous mettrons au point un modèle de formation de prix et revenus en fonction de la distance, de caractéristiques de transport, de type d'intermédiaires commerciaux, et de taille de production, qui permettra des simulations des conséquences de différentes distances entre production et consommation sur la formation des prix et revenus. La mesure de l'impact environnemental de cette distance pourra être couplée au modèle (voir section suivante).

### Evaluation de l'impact environnemental

Différents facteurs plaident pour une réduction substantielle de la consommation de carburants par les systèmes alimentaires : le renchérissement des prix du pétrole (avec une flambée en 2008) ; le lien établi par le GIEC entre le réchauffement climatique et l'émission de gaz à effets de serre, dont le dioxyde de carbone. Les circuits courts de distribution semblent pouvoir contribuer à cette réduction. « Les systèmes alimentaires de proximité offrent des solutions durable de long terme, pour l'environnement comme pour le développement économique local et régional (...). Ils peuvent réduire les gaz à effet de serre et les autres pollutions causées par le transport de longue distance et le stockage » (Koc et al., 1999 : 5, TA). Les circuits courts sont d'ailleurs de plus en plus mis en avant dans les campagnes électorales<sup>3</sup>, en particulier par les candidats écologistes. Mais ne s'agirait-il pas d'une fausse évidence ?

---

<sup>3</sup> Aux élections régionales de 2010 du Languedoc Roussillon, le mot « agriculture de proximité » ou « circuit court » apparaissait dans les tracts des candidats PS, UMP, Front de Gauche, Europe Ecologie, en lien avec des arguments de protection de l'environnement.

Comme le note Redlingshöfer (2008), « la recherche scientifique sur les impacts environnementaux des systèmes de production-consommation n'en est qu'à ses débuts et peine encore à fournir une vue d'ensemble des facteurs en jeu déterminants pour leur bilan environnemental (p. 176)».

L'impact environnemental d'un processus s'appuie communément sur des analyses de cycle de vie : l'utilisation d'énergie est évaluée sur toutes les étapes du cycle de vie d'un produit puis allouée à l'unité fonctionnelle (généralement une unité de poids). Le cycle de vie s'étend de l'extraction des matières premières, en passant par la fabrication, le transport, la distribution, l'utilisation et le traitement en fin de vie. Ces méthodes sont surtout utilisées pour comparer l'impact environnemental de deux processus ou produits, et également pour déterminer les points critiques sur un cycle de vie avec l'impact environnemental le plus négatif (Roy et al., 2009). Le concept de "food miles" (parfois traduit par kilomètre alimentaire) est également utilisé : il se réfère à la distance entre le producteur et le consommateur final. Nous souhaitons mieux évaluer la comparaison en termes de consommation d'énergie et d'émission de carbone de filières de différents « food miles ». Ainsi, l'analyse des différences porte essentiellement sur les stades situés entre la production et la consommation, plutôt que sur les matières premières, la fabrication, ou l'utilisation des déchets. Comme pour l'impact économique, une conclusion « intuitive » est que ces consommations sont réduites dans le cas de circuits courts, du fait d'un recours moindre au transport. Ainsi, Pretty et al. (2005) ont simulé la variation du coût environnemental de différents scénarii de provenance du panier alimentaire en Grande Bretagne, toutes choses étant égales par ailleurs en termes de volumes. Cette étude a montré une réduction de 40 pour cent du coût environnemental du panier (et 60 pour cent du coût lié au transport) dans le cas d'une provenance à partir de zones de production périurbaines (moins de 20 kilomètres), par rapport à la situation actuelle. En Grande Bretagne, le transport représente 70 pour cent du coût environnemental du panier alimentaire (dont les deux-tiers de la ferme au point de vente au détail).

Mais les économies d'échelle en termes de production et de logistique peuvent jouer dans un sens opposé à l'effet de la réduction de la distance sur laquelle transporter le produit. C'est pourquoi Schlich et Fleissner (2005) utilisent le concept d'écologie d'échelle.

Ces auteurs ont comparé la consommation d'énergie (mesurée en kWh) des filières de trois produits (agneau, jus de fruit, vin) en provenance d'Allemagne (environ 70 km entre lieu de production et de consommation) et de pays étrangers : Nouvelle Zélande pour l'agneau, Brésil pour les jus de fruit, Hongrie et Afrique du Sud pour le vin. Ils montrent que la consommation énergétique est généralement plus faible sur les filières internationales par rapport aux régionales : ceci est dû à la plus grande taille de la production et de la transformation, et également à la plus grande efficacité énergétique du transport par bateau comparée au transport par camionnette de petits volumes, avec retour à vide. Des avantages comparatifs climatiques ou physiques peuvent également expliquer ces résultats : ainsi en Nouvelle Zélande, les brebis se passent de stabulation et pâturent de larges espaces. A partir d'un certain niveau de taille, certaines entreprises régionales deviennent cependant « compétitives » sur le plan énergétique. L'étude recommande une augmentation de la taille des entreprises en Allemagne et la création de coopératives permettant un regroupement des stades de collecte et de transport (Schlich et Fleissner 2005 ; Schlich et al., 2006).

Une autre étude récente évalue les émissions de carbone et l'utilisation d'énergie résultant de l'utilisation de carburants fossiles durant les stades de stockage et distribution pour les légumes biologiques en Grande-Bretagne (Coley et al., 2009). Le premier système considéré est la production à large échelle, le stockage en froid à la

ferme, l'emballage, la distribution de masse vers des plateformes logistiques régionales, le stockage réfrigéré dans les plateformes, puis la livraison à domicile par de petits véhicules. La distance moyenne parcourue par chaque carton est de 360 km. Il est comparé avec le cas de producteurs vendant sur un petit magasin à la ferme, où se rendent les consommateurs. Les méthodes de production sont identiques.

Le résultat est que le système de distribution de masse est plus économe en termes de carbone et d'énergie si le consommateur doit se déplacer plus de 7.4 km vers le magasin du producteur. L'étude conclue donc à une relative efficacité du système de distribution de masse et de longue distance, du fait des économies d'échelle. Ainsi, d'après les auteurs, le concept de kilomètre alimentaire a une portée limitée, ce qui compte étant l'émission de carbone par unité de produit sur la chaîne de transport.

La comparaison serait plus valide si le même type d'approvisionnement final était considéré, la vente à domicile, ou l'achat en magasin – la livraison à domicile par la grande distribution est peu fréquente. Or, comme le souligne l'article citant différentes études, la livraison à domicile permet une forte réduction des émissions de carbone. Par ailleurs, il serait intéressant de considérer la situation où des producteurs livrent un magasin où se rendent les consommateurs, magasin situé à une distance intermédiaire entre le lieu de production et le lieu de consommation.

Nous voudrions appliquer ce type de mesure d'émission de carbone et d'utilisation d'énergie aux différents circuits de pays du sud présentés dans la section précédente : périurbain, rural proche, rural lointain, pour un même produit, selon différents enchaînements d'intermédiaires, et différentes échelles de production et de mise en marché. L'hypothèse d'écologie d'échelle sera testée. Nous collaborerons avec des spécialistes des calculs de coûts énergétiques et émissions de carbone, les méthodes existantes faisant l'objet d'améliorations en cours (Roy et al. 2009 ; Feschet et al, 2009).

## **Economies et écologies d'échelle selon l'évolution de la distribution**

Comme nous l'avons mentionné dans le Chapitre 3, l'impact du développement de la grande distribution sur l'évolution des prix est sujet à débat. Il existe peu d'études analysant cette évolution sur la longue période, et, surtout, comparant une situation où la vente au détail est dominée par la grande distribution avec une situation de distribution plus décentralisée, où des investissements ont pu être conduits par le secteur public et/ou privé pour améliorer la qualité des produits et permettre une augmentation de la taille des unités de logistique, transport et vente en détail permettant des économies (et aussi des écologies) d'échelle. Cette augmentation de taille peut s'opérer par les unités individuelles ou par leur regroupement au sein d'alliances. Par exemple, des chercheurs indonésiens prévoient, sur la base d'enquêtes auprès des commerçants des marchés traditionnels, que ceux-ci ne souffriront pas de la concurrence des supermarchés si les autorités de la ville investissent dans l'amélioration des infrastructures commerciales, notamment en termes d'hygiène et l'organisation des vendeuses de rue. Ils reconnaissent cependant que leurs enquêtes ne considèrent les changements possibles que sur une période de trois ans ce qui est insuffisant pour évaluer l'influence des supermarchés sur les marchés traditionnels (Suryadarma et al., 2010).

Nous mènerons des études de cas dans différents pays du nord et du sud pour évaluer sur une période de temps de 50 à 100 ans comment la distribution des aliments a évolué en termes de concentration des unités, d'investissements publics et privés dans les différentes formes de distribution plus ou moins centralisées, et de réglementation relative au commerce de détail. Les conséquences de ces configurations en termes de prix final des produits seront évaluées. Nous collaborerons également avec des spécialistes de logistique

pour modéliser différents scénarii de nombre et taille d'unités de transport et distribution pour en évaluer l'impact sur les coûts finaux et les consommations d'énergie, en calibrant le modèle par les données des études de cas. Nous évaluerons aussi les conséquences des différents scénarii sur l'emploi généré par la distribution des aliments. Des collaborations avec les chercheurs travaillant sur les méthodes d'analyse de cycle de vie sociale seront recherchées, ces méthodes considérant entre autres l'impact sur l'emploi d'une unité fonctionnelle de produit (Benoît et Mazyn, 2009).

### **Evaluation de la valeur paysagère de l'agriculture de proximité**

Dans le chapitre 2, nous avons présenté la perception positive des résidents de la valeur paysagère de l'agriculture périurbaine pour différentes villes. Mais nous aimerions mieux mesurer la valeur paysagère de l'agriculture de proximité, ce qui est difficile car le paysage a un caractère de bien public, sans marché réel. Selon Rambolinaza (2004), la demande en paysage doit être évaluée par une approche lancastérienne sur la demande d'attributs paysagers. Les deux principales méthodes sont la méthode d'évaluation contingente et la méthode par expérimentation des choix. La méthode d'évaluation contingente consiste à mesurer la disposition à payer des individus pour des biens sans marché réel en créant un marché hypothétique à l'aide d'un sondage ou d'un questionnaire qui permet de découvrir la valeur maximale que les gens accordent à ce bien. D'après Kah (2003), la méthode d'évaluation contingente a été proposée pour la première fois aux États-Unis par Ciriacy-Wantrup en 1947 et la première application remonte en 1963, lorsque K. Robert et R. Davis ont tenté d'estimer la valeur récréative des forêts du Maine (États-Unis) pour les chasseurs et les promeneurs (Davis, 1963). On propose aux enquêtés deux scénarios : le statu quo, ou un paysage préservé par des programmes qu'ils doivent financer par impôts ou tickets d'entrée, et on évalue leur consentement à payer. On présente un dessin ou photographie reflétant les changements. La méthode adoptée par R. Davis est fondée sur la technique de l'enchère. Une valeur de départ est proposée par l'enquêteur et la personne interrogée accepte ou refuse de payer cette somme pour acquérir le bien. Selon la réponse, la somme est augmentée ou diminuée jusqu'à ce que la personne stoppe définitivement son consentement. Cette méthode fait l'objet de nombreux biais, liés à la difficulté à l'enquêté d'imaginer son comportement dans une situation fictive. La méthode par expérimentation des choix est similaire mais elle s'appuie sur différents scénarios faisant varier les différents attributs paysagers, plus un attribut monétaire. Nous souhaiterions appliquer et comparer ces différentes méthodes pour différentes villes du nord et du sud. Ce même type de méthode peut être appliqué à l'évaluation de la valeur patrimoniale de l'agriculture de proximité.

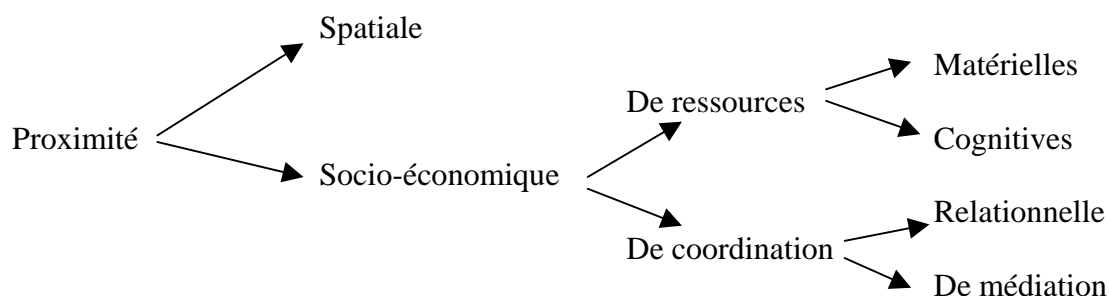
### **4-5- L'agriculture de proximité est-elle une ressource territorialisée ?**

Comme nous l'avons indiqué en introduction, la prise en compte du territoire permet de faire le lien entre la proximité physique et la proximité organisée, en considérant que certains organismes jouent un rôle de médiation-hybridation entre le local et le global (Torre, 2000). Mais c'est une dimension que j'ai insuffisamment prise en compte dans mes travaux, et que je souhaite développer, en lien avec les développements récents de l'économie de la proximité.

L'économie des territoires est fondée sur la notion d'externalités positives d'agglomération et de rendements croissants qui expliquent la répartition géographique des activités (Requier-Desjardins, 1996). Ces externalités positives résultent de la combinaison de différentes formes de proximité développées ci-dessous. L'économie régionale « en s'éloignant d'une analyse formulée en termes de facteurs de localisation sur des espaces-plans, se rapproche des préoccupations des économistes industriels et de l'innovation en s'interrogeant sur les articulations qui relient la dynamique des territoires et la dynamique du développement de la technologie. Les travaux sur les milieux innovateurs ou sur les districts industriels et technologiques sont significatifs de cette orientation (Abdelmalki et al., 1996 :177) ». Dans le domaine agro-alimentaire, de nombreuses spécialisations régionales s'appuyant sur des savoir-faire communs et des innovations en termes de qualité sont observées, définissant des systèmes agro-alimentaires localisés, caractérisés par la concentration des entreprises et des économies d'agglomération (Requier-Desjardins, 2002).

Comme le notent Bouba-Olga et Grossetti (2008), le terme de la proximité est revendiqué depuis 1993<sup>4</sup> par une communauté scientifique intégrant à la fois des apports de l'économie industrielle, de l'économie régionale, de la sociologie économique et urbaine, de la géographie économique et de la gestion. Une réflexion de ce groupe porte sur la typologie des différentes formes de proximité (voir Figure 5). En ce qui concerne la proximité organisée, Gilly et Torre (2010) distinguent la logique d'appartenance et la logique de similitude. La logique d'appartenance regroupe des acteurs entre lesquels se nouent des interactions. La logique de similitude regroupe des acteurs qui se ressemblent et partagent le même espace de référence. Une autre typologie porte sur le caractère direct ou indirect des interactions : ainsi Pecqueur et Zimmermann (2004) distinguent au sein de la proximité organisationnelle la proximité organisée (interactions directes) ou institutionnelle (interactions indirectes, via une institution). Enfin, Bouba-Olga et Grossetti (2008) préfèrent le terme de proximité socio-économique à celui de proximité organisée, et le déclinent en proximité de ressources et proximité de coordination. La proximité de ressources comprend la proximité cognitive et la proximité matérielle. La proximité cognitive recouvre une similarité ou complémentarité des valeurs, des conventions, des référents, des connaissances. Ces ressources cognitives peuvent se partager et être mobilisées pour se coordonner. La proximité matérielle renvoie à une logique de similitude dans les ressources matérielles. Quant à la proximité de coordination, elle est décomposée par ces mêmes auteurs entre la proximité relationnelle (fondée sur des engagements entre les acteurs) et la proximité de médiation – ce qui se rapproche de la distinction de Pecqueur et Zimmermann (2004) entre proximité organisée ou institutionnelle. La proximité cognitive facilite la proximité relationnelle, et réciproquement. Au sein d'un territoire donné, les relations entre les entreprises peuvent inclure des accords de coopération sur les intrants ou les produits, des relations de sous-traitance, ou encore des échanges d'information (Fournier et al., 2005). Requier-Desjardins (2002) considèrent trois types d'actifs spécifiques propres aux systèmes productifs locaux (SPL), qui peuvent être considérés comme des ressources cognitives : l'existence d'une identité commune aux acteurs du SPL, qui favorise des routines relationnelles basées sur la confiance ; l'existence d'actifs spécifiques cognitifs notamment en termes de savoir-faire et de capacités d'innovation ; l'existence d'institutions spécifiques propres au système local.

<sup>4</sup> Date d'un numéro spécial de la Revue d'Economie Régionale et Urbaine, « l'économie de la proximité ».

**Figure 5 : Typologie des formes de proximité selon Bouba-Olga et Grossetti (2008)**

Enfin, Fournier et al. (2005) distinguent, au sein de la proximité organisée, la proximité communautaire et la proximité professionnelle. La proximité communautaire préexiste à la proximité professionnelle. L'appartenance à une communauté garantit l'adhésion à des conventions communes et facilite un dispositif de sanctions. Les relations qui s'établissent entre les femmes de l'artisanat agro-alimentaire béninois (tontines, associations rotatives de travail, entente pour la commercialisation) sont fondées sur la communauté plus que sur la profession. « Au niveau local, le couplage de cette proximité communautaire avec la proximité géographique permet la constitution d'un espace de rapports et la construction de réseaux de coopération ayant une forte capacité à s'institutionnaliser (Fournier et al., 2005 : 170)». Nous sommes ici proches de l'observation faite dans le cas du commerce des légumes à Brazzaville (voir chapitre 3). Les auteurs montrent aussi que cette proximité communautaire influence les choix techniques et les spécialisations régionales. Par ailleurs, la région d'Ikpilé, au sud-est du Bénin, a été le théâtre d'un important processus d'innovation (la semi-mécanisation), diffusée par la proximité communautaire. Cette innovation a entraîné un renforcement de la proximité professionnelle.

De nombreux travaux ont été réalisés sur les relations de proximité et l'innovation dans des systèmes agro-alimentaires localisés situés en zone rurale (voir notamment Moity-Maizi et al., 2001). Ils sont beaucoup plus limités dans le cas des systèmes périurbains. Temple et al. (2008) posent la question suivante : « Le maraîchage périurbain à Yaoundé est-il un système de production localisé innovant? », mais reconnaissent qu'ils manquent de données empiriques pour y répondre. En fait, l'innovation dans les systèmes agricoles périurbains paraît plutôt résulter de la proximité de la demande urbaine, que de la proximité des producteurs sur un espace particulier. Bomkondé (1999) suggère qu'au Cameroun, la coopération entre les producteurs est plus difficile en zone périurbaine qu'en zone rurale, du fait de l'origine variée des producteurs, migrants de différentes régions. La proximité professionnelle entre les agriculteurs périurbains, ainsi que leur mode d'expression politique, sont limités par la possible pluri-activité et par la précarité de l'activité du fait des problèmes fonciers. La difficulté de la prise en compte de l'agriculture périurbaine comme un projet de territoire est posée par différents chercheurs (13). Dans ce cas, ce n'est pas seulement la fonction d'alimentation qui est prise en compte, mais l'ensemble des fonctions de l'agriculture périurbaine, notamment le paysage et la valeur patrimoniale. Mais il peut exister des contradictions entre les attentes des citoyens vis-à-vis de l'agriculture (environnement, paysage, accessibilité d'espaces ouverts, qualité des produits, souveraineté alimentaire), et les intérêts économiques des agriculteurs.

La défense de l'agriculture de proximité participe de la critique par les citoyens d'un modèle productiviste d'une agriculture déconnectée du territoire dans lequel ils vivent

et où ils peuvent participer aux décisions politiques. « Les systèmes alimentaires locaux réduisent la vulnérabilité des systèmes d'approvisionnement alimentaire aux impacts des problèmes des producteurs lointains relatifs au climat et au marché (Koc et al., 1999:5). Le rôle de l'agriculture de proximité en temps de guerre a été mis en évidence pour la Russie (Mansourovna et al., 2005) ou le Liban (UNDP, 1996). La flambée des prix alimentaires de 2008 a montré les risques pour l'alimentation des populations des pays en développement d'un recours majoritaire aux importations. « Alors que le discours dominant des économistes encourageait les pays pauvres à s'insérer dans le commerce mondial, en se spécialisant dans des « niches » comme les fleurs coupées ou des légumes d'exportation et en important les denrées de base, produites à moindre coût ailleurs, avec la flambée des prix des biens alimentaires, on constate les limites de ces prescriptions. Les pays pauvres, moins insérés dans le commerce mondial, s'en sortent mieux comme le montrent les exemples contrastés du Mali et du Sénégal, leur relative indépendance pour l'approvisionnement de leurs populations en denrées de base offre aux États des marges de manœuvre plus importantes pour éviter la contagion sur les marchés locaux (Gérard et al., 2008 :382)». En Europe, avec le pouvoir croissant d'oligopoles de la grande distribution, le consommateur peut se sentir de moins en moins souverain dans ces choix, et les questions d'alimentation se « dépolitisent » (Lang, 2005 ; Riches, 1999).

Le concept de souveraineté alimentaire a été promu par le forum d'ONG de 1996 au Sommet Alimentaire Mondial de Rome comme la liberté des états et des communautés de décider des stratégies et politiques de production, commercialisation et consommation (Riches, 1999). Un concept voisin est celui de démocratie alimentaire défini par Lang (1999) comme « la demande pour une augmentation de l'accès et du bénéfice collectif du système alimentaire » (p.218, TA)». Il s'agit selon cet auteur du contre-pouvoir aux forces de globalisation « pour assurer les moyens de manger de manière adéquate, peu onéreuse, saine, humaine, et d'une manière que l'on peut considérer comme appropriée sur le plan civique et culturel (Lang, 1999 :218)». « Du point de vue de la démocratie alimentaire, le droit à être nourri doit inclure le droit à se nourrir soi-même (Koc et al., 1999 :6, TA)». La notion de consommateur « souverain » restreint la liberté du consommateur à ses actes d'achat sur un point de vente donné (avec un choix de plus en plus limité sur le type de point de vente), alors que la démocratie alimentaire considère le droit de regard du citoyen sur l'ensemble du système alimentaire (Lang, 1999).

Ce recentrage sur le domaine local et national pour l'approvisionnement alimentaire est une remise en cause des théories de l'avantage comparatif (Morris, 1990). Chaque pays est doté différemment en facteurs de production, capital, travail, terre et eau, et en niveau technique. Etant donnés deux pays et deux produits, selon les théories ricardiennes, chacun des deux pays a intérêt à se spécialiser dans le produit pour lesquels les coûts de production sont relativement les plus bas et à importer les autres produits. L'intérêt de cette spécialisation répond également à d'autres logiques, en particulier les économies d'échelle que permet la spécialisation. Dans une économie à ressources limitées, la spécialisation de l'affectation des ressources à une activité permet une augmentation de l'échelle de l'activité, et des économies d'échelle en termes de supervision, de savoir-faire, d'utilisation d'équipements spécifiques, etc., et donc une augmentation de la productivité. Spécialisation et intensification sont des termes souvent associés dans le langage. La spécialisation permet une activité continue et répétée et donc l'approfondissement de la conduite de l'activité, en termes de compétence, également en termes de relation avec ses fournisseurs ou ses clients. Mais

la spécialisation et l'importation peuvent rendre vulnérable par rapport à des chocs soudains sur les marchés internationaux. C'est le phénomène de Dutch Disease pour les pays qui ont bâti toute leur économie sur la rente pétrolière (Cuddington, 1989). Ces phénomènes sont d'autant plus marqués en situation d'oligopsonie, c'est-à-dire d'acheteurs très peu nombreux pour les produits, qui est souvent le pendant de la spécialisation - du fait des économies d'échelle notamment.

Les préoccupations des citoyens en termes d'un accès plus direct à une alimentation de qualité ne sont pas forcément compatibles avec les intérêts des agriculteurs, qui ont des stratégies de vente et d'utilisation du foncier diverses et pas nécessairement territorialisées (Bertrand et al., 2006). Une thèse en géographie, financée par le conseil régional d'Auvergne pose la question suivante : « L'agriculture de proximité est-elle une ressource pour les territoires périurbains? » (Chometon, 2010). Une ressource territorialisée correspond à un ensemble de capacités que les personnes peuvent développer et qui trouvent leurs modes d'expression singuliers dans un lieu (Gumuchian et Pecqueur, 2007). Chometon (2010) cherche à évaluer la convergence des représentations et la coordination des acteurs autour de l'agriculture périurbaine dans deux localités, Clermont-Ferrand et Pise.

Une de mes hypothèses est que pour l'agriculture soit vraiment intégrée à un projet de territoire périurbain, il est nécessaire que les acteurs professionnels et politiques disposent de mesures de l'impact multifonctionnel de l'agriculture de proximité, mesure que notre projet de recherche cherche à améliorer. Une autre hypothèse est que la définition de l'agriculture comme bien commun territorial est compliquée par la diversité des profils des agriculteurs et de la prééminence d'une proximité professionnelle sur une proximité territoriale. Dans ce contexte, la construction de l'agriculture comme bien commun territorial nécessite une construction de vision et de plan d'action partagés par étape, selon une logique de type procédural : les décisions s'opèrent de manière progressive, par ajustement d'intérêts contradictoires, sur la base de la mise en place d'instruments de connaissance. Cette logique s'oppose à la logique substantielle, où une autorité centralisée définit les buts poursuivis et les moyens de les atteindre (Bertrand et al., 2006 ; Lascoumes et Le Bourhis, 1998).

Je souhaite approfondir la connaissance des concepts de souveraineté alimentaire et de démocratie alimentaire, et en particulier comment ils reflètent les différents intérêts, perceptions et valeurs des groupes qui participent à leur élaboration (voir sur l'évolution du concept de souveraineté alimentaire le travail en cours de Laroche Dupraz et Postolle, 2010). Une étude de cas peut porter sur un forum mis en place dans la province de Waterloo au Canada. Il est intitulé « la table ronde du système alimentaire de la région de Waterloo ». Il regroupe 18 représentants d'agriculteurs, consommateurs, commerçants, cadres de l'administration. En novembre 2009, il a organisé un sommet alimentaire pour définir des priorités d'action, parmi lesquelles la promotion de l'agriculture urbaine, et d'une traçabilité de l'origine régionale, ainsi que l'élaboration d'une charte sur la souveraineté alimentaire (Scott, 2009). J'espère pouvoir mettre en place d'autres études de cas dans des pays du sud, en lien avec notre travail proposé sur la mesure de l'impact économique et environnemental de la proximité géographique et relationnelle.



# Bibliographie

## 1- Liste des publications citées

Les références en italique correspondent aux tirés à part du Volume 2.

### Thèses

1. Moustier, P. 1996. Organization in the Brazzavillian vegetable market. PhD dissertation, Wye College, University of London.

### *Thèses co-dirigées*

2. Cadilhon, J.J. 2005. Business-to-business relationships in the vegetable marketing system of Ho Chi Minh City (Vietnam). Ph.D., University of London, Wye Campus.
3. David, O. 1999. Les réseaux marchands africains face à l'approvisionnement d'Abidjan : le commerce régional de l'oignon. Thèse en géographie de l'université de Paris X, Nanterre.
4. Tujague L., 2001, Enjeux socio-économiques du maraîchage en zone de plantation. Le cas des producteurs de tomate dans le Centre-Est en Cote d'Ivoire, thèse de doctorat, Université de Toulouse le Mirail.

### Articles dans revues à comité de lecture

5. Moustier, P. 2009. Gouvernance et performance des filières alimentaires au Vietnam. In : Economies et Sociétés, Cahiers de l'Ismea : Série " Systèmes agroalimentaires", 11, pp. 1835-185.
6. Moustier, P., 1994. On performance of urban vegetable supply in African countries. In: Acta Horticulturae, 340, pp. 307-313.
7. Moustier P., Chaléard J.L., Leplaideur, A. 2002. L'approvisionnement vivrier des villes de Guinée : entre fragilité et dynamisme. In : Autrepart, 23, pp. 5-25 (note de l'auteur : cet article est paru avec une erreur dans l'ordre des auteurs, qui a été rectifiée par un erratum dans le numéro suivant).
8. Moustier, P. 2007. Urban Horticulture in Africa and Asia, An Efficient Corner Food Supplier. In: Acta Horticulturae, 762, pp. 145-158
9. Moustier P., Vagneron, I. et Bui Thi Thai. 2004. Organisation et efficience des marchés de légumes approvisionnant Hanoi (Vietnam). In : Cahiers Agricultures, 3, pp. 142-148.

10. Hubert de Bon, Laurent Parrot et Paule Moustier, 2009. Sustainable Urban Agriculture in developing countries: a review. In: *Agronomy* (revue en ligne de l'INRA).
11. Temple L. et Moustier, P. 2004. Les fonctions et contraintes de l'agriculture périurbaine des villes africaines (Yaoundé, Cotonou, Dakar). In : *Cahiers agricultures*, 13 (9), pp. 15-22.
12. Ba, A., Moustier P. 2010. La demande des résidents de Dakar pour une agriculture de proximité. A paraître dans *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*.
13. Duvernoy I., Jarrige F., Moustier P., Serrano J, 2005. Une agriculture multifonctionnelle dans le projet urbain : quelle reconnaissance, quelle gouvernance ? In : *Les cahiers de la multifonctionnalité*, 8, pp. 87-105.
14. Cadilhon, J.J., Fearne, A., Phan Thi Giac Tam, Moustier, P., Poole, N. 2005. Collaborative commerce or just common sense? Insights from vegetable supply chains in Ho Chi Minh City. In: *Supply Chain Management: an international journal*, 10 (3), pp. 147-149.
15. Cadilhon J.J., Fearne A., Moustier, P. et Poole N. 2003. Modelling vegetable systems in South-East Asia: phenomenological insights from Vietnam. In: *Supply Chain Management: an international journal*, 8, pp. 427-441.
16. Cadilhon, J.J., Fearne, A.P., Tam, P.T.G., Moustier, P., Poole, N.D. 2009. Characterizing business-to-business relationships in Vietnamese vegetable supply chains. In: *Acta Horticulturae*, pp. 135-146.
17. Cadilhon, J.J., Fearne, A.P., Phan Thi Giac Tam, Moustier, P., Poole, N.D. 2006. Traditional versus modern distribution systems: Insights from vegetable supply chains to Ho Chi Minh City, In: *Development Policy Review*, 24 (1), pp. 31-49.
18. Diaz, V., Moustier, P. et Dao The Anh, 2008. Compte-rendu du séminaire Malica 2007 « Récentes évolutions autour de la qualité dans les filières agricoles et l'alimentation au Vietnam : enjeux institutionnels et méthodes ». In *Economie et Sociétés, Série Agro-Alimentaire*, pp. 2339-2343.
19. Moustier, P., Figuié, M., N.T.T. Loc and H.T. Son. 2006. The role of coordination in the safe and organic vegetable chains supplying Hanoi . In: *Acta Horticulturae*, 699, pp. 297-303.
20. David, O. et Moustier, P. 1998. Lorsque le gros maigrir, le maigre meurt : l'organisation du commerce de l'oignon en Afrique de l'Ouest. In : *Autrepart*, (6), pp. 105-122.
21. Tujague, J., Moustier, P. 2009. Dominants et dominés dans la production de tomate en Côte d'Ivoire. In : *Revue Tiers-Monde*, 198, pp. 407-420.
22. Figuié, M., Moustier, P., 2009. Market appeal in an emerging economy: Supermarkets and poor consumers in Vietnam. In: *Food Policy*, 34 (2), pp. 210-217.
23. Moustier, P., Phan Thi Giac Tam, Dao The Anh, Vu Trong Binh, Nguyen Thi Tan Loc. 2010. The role of Farmer Organisations Supplying Supermarkets with Quality Food in Vietnam. In: *Food Policy*, 35 (1), pp. 69-78.
24. Moustier P., Nguyen Thi Tan Loc, Ho Thanh Son, Hoang Bang An. 2008. Promotion of Public-Private Dialogue to Maintain Poor-friendly Fruit and Vegetable Street Vending in Hanoi. In: *Acta Horticulturae*, 794, pp. 239-247.

## Ouvrages et chapitres d'ouvrage

25. Moustier, P., Fall, A. 2004. Dynamiques de l'agriculture urbaine : caractérisation et évaluation. In: Smith, O.B., Moustier, P., Mougeot, L.J.A., et Fall, A., (Eds). Développement durable de l'agriculture urbaine en Afrique francophone. Enjeux, concepts et méthodes. Paris, Ottawa, CIRAD, CRDI, pp. 13-35.
26. Moustier, P., Huat, J., Moubélé, M. La gestion concertée et durable des filières maraîchères urbaines. In: Smith, O.B., Moustier, P., Mougeot, L.J.A., et Fall, A., (Eds). Développement durable de l'agriculture urbaine en Afrique francophone. Enjeux, concepts et méthodes. Paris, Ottawa, CIRAD, CRDI, pp. 79-94.
27. Moustier P., et Danso, G, 2006. Local economic development and marketing of urban produced food. In Van Veenhuizen, R., (Ed.). Cities farming for the future, RUAF, Leusden, IRDC, Ottawa, pp. 173-209.
28. Moustier, P., 1992. Fausses imperfections et imperfections compensatoires : une illustration par le marché des légumes à Brazzaville. In Griffon M. (ed.), Economie institutionnelle et agriculture, Actes du XIIIème séminaire d'économie rurale, CIRAD, pp. 215-227.
29. Moustier, P., Nguyen Thi Tan Loc. A paraître. Direct sales suit producers and farmers' interests in Vietnam. In: Bonanno, A., Bakker, H., Jussaume, R., Kawamura Y. et Shucksmith M. (Eds). From Community to Consumption: New and Classical Themes in Rural Sociological Research. Bingley, UK: Emerald Publishing.
30. Moustier P., Figuié M., Dao The Anh et Nguyen Thi Tan Loc. 2009. Are supermarkets poor-friendly? Debates and evidence from Vietnam. In: Lindgreen, A. et Hingley, M. (Eds), Controversies in Food and Agricultural Marketing, Gower Publishing, pp. 311-325.
31. Moustier P., Dao the Anh, Hoang Bang An, Vu Trong Binh, Figuié M, Nguyen Thi Tan Loc et Phan Thi Giac Tam (Eds), 2006. Supermarkets and the poor in Vietnam. Hanoi, CIRAD/ADB, Cartographic Publishing House.
32. Moustier, P. et Mbaye, A., 1999. Introduction générale. In : Moustier, P., Mbaye, A., De Bon, H., Guérin, H. et Pagès, J. (Eds.), Agriculture périurbaine en Afrique subsaharienne: Actes de l'atelier international, 20-24 avril 1998, Montpellier, France, CIRAD, CORAF, Montpellier, France, CIRAD, Colloques, pp 29-43.
33. Mbaye A., Moustier P., 2000. Market-oriented urban agricultural production in Dakar. In : Bakker, N., Dubbeling, M., Gündel, S., Sabel-Koschella, U., Zeeuw, H. de, (Eds.), Growing cities, growing food : urban agriculture on the policy agenda. Feldafing, Allemagne, ETC, DES, pp. 235-256.
34. Moustier, P. (Ed). 1999. Filières maraîchères à Brazzaville: quantification et observatoire pour l'action. Montpellier, CIRAD.
35. An, H.B. et Moustier, P. (Eds.). 2005. Vegetable market information and consultation systems in the Mekong region. Hanoi, FAVRI, CIRAD, Malica.

## Rapports de Recherche

36. Moustier, P., Figuié, M., Nguyen Thi Tan Loc et Ho Thanh Son. 2006. Coordination et qualité sanitaire dans l'approvisionnement de Hanoi en légumes. In : Egg, J., Moustier, P., Tallec, F. (Eds). Coordination et qualité dans les filières du sud, Série Cahier de Recherche Moisa, 04-2006, pp. 41-55.

## Document de travail

37. Moustier, P., Lepelaideur, A. 2000. Cadre d'analyse des acteurs du commerce vivrier africain. Montpellier, CIRAD, Rome, FAO, Document n° 4 de la série Urbanisation, alimentation et filières vivrières.

## Communication à congrès, actes de colloques

38. Moustier, P. 1998. « Organization in the Brazzavillian vegetable market: an application of the economics of rural organization ». In A. Kuyvenhoven, H.A.J. Moll, A. van Tilburg, Agricultural Markets beyond Liberalization. Proceedings of the 57th seminar of the European Association of Agricultural Economists. Wageningen, the Netherlands, pp. 199-209.

## 2- Autres références

- Abdelmalki, L., Dufourt, D., Kirat, T., Requier-Desjardins, D., 1996. Technologie, institutions et territoires: le territoire comme création collective et institutionnelle, in: Pecqueur, B. (Ed.), Dynamiques territoriales et mutations économiques. L'Harmattan, Paris, pp. 177-194.
- Agrawal, A., Chhatre, A., 2005. Explaining Success on the Commons: Community Forest Governance in the Indian Himalaya. In: World Development, 34 ( 1), pp. 149-166.
- Akerlov, G.A., 1970. The market for « lemons » : quality uncertainty and the market mechanism. In: Quaterly Journal of Economics, LXXXIV (3), pp. 488-500.
- Aldington, T., 1997. Urban and Peri-urban Agriculture: Some Thoughts on the Issue, in: Groppo, P. (Ed.), Land Reform, Land Settlement and Cooperatives. FAO, Rome, pp. 43-44.
- Amemiya, H., Bénézech, D., Renault, M., 2008. Les circuits courts: "un monde de commercialisation" inter-personnel?, in: Marechal, G. (Ed.), Les circuits courts alimentaires. Educagri, Paris.
- Anderson, J.C., Narus, J.A., 1984. A Model of the Distributor's Perspective of Distributor-Manufacturer Working Relationships. In: The journal of marketing, 48 (4), pp. 62-74.
- Anderson, J.C., Weitz, B., 1989. Determinants of Continuity in Conventional Industrial Channel Dyads. In: Marketing Science, 8 (4), pp. 310-323
- Bain, J.S., 1959. Industrial organization. John Wiley and Sons.
- Balsevich, F., Berdegue, J., Reardon, T., 2006. Supermarkets, new-generation wholesalers, tomato farmers and NGOs in Nicaragua. Staff Paper. Department of Agricultural Economics, Michigan State University.
- Bardhan, P., 1989. A note on interlinked rural economic arrangements, in: Bardhan, P. (Ed.), The economic theory of agrarian institutions. Clarendon Paperbacks, pp. 237-243.
- Barney, J.B., Hansen, M.H., 1994. Trustworthiness as a source of competitive advantage. In: Strategic Management Journal, 15, pp. 175-190.

- Barzel, Y., 1982. Measurement cost and the organization of markets In: *Journal of Law and Economics*, XXV, pp. 27-50.
- Basker, E., 2005. Job creation or destruction? Labor market effects of Wal Mart expansion. In: *Review of economics and statistics*, 87, pp. 174-183.
- Bencharif, A., Rastoin, J.L., 2007. Concepts et méthodes de l'analyse des filières agro-alimentaires: application par la chaîne globale de valeur au cas des blés en Algérie. Working paper MOISA.
- Benoît, C., Mazyn, B., 2009. Lignes directrices pour l'analyse sociale du cycle de vie des produits. Programme des Nations Unies pour l'Environnement.
- Bernard, T., Seyoum Taffesse, A., Gabre-Madhin, E., 2008. Impact of cooperatives on smallholders' commercialization behavior: evidence from Ethiopia. In: *Agricultural economics*, 39, pp. 147-161.
- Bertrand, N., Souchard, N., Rousier, N., Martin, S., Micheels, M.-C., 2006. Quelle contribution de l'agriculture périurbaine à la construction de nouveaux territoires: consensus ou tensions? In: *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, pp. 329-353.
- Besley, T., S., C., Loury, G., 1993. The economics of rotating savings and credit associations. In: *The American Economic Review*, pp. 792-810.
- Bomkondé, P., 1999. Les migrants et les institutions dans l'évolution des activités agroalimentaires périurbaines in: Moustier, P., Mbaye, A., De Bon, H., Guérin, H., Pagès, J. (Eds.), *Agriculture périurbaine en Afrique subsaharienne CIRAD, Collection Colloques*, Montpellier, pp. 81-87.
- Bonnet, P., Duteurtre, G., 1999. Diagnostic de la filière laitière bovine à destination d'Addis-Abeda. Bilan sur les composantes périurbaine et urbaine in: Moustier, P., Mbaye, A., De Bon, H., Guérin, H., Pagès, J. (Eds.), *Agriculture périurbaine en Afrique subsaharienne. CIRAD, collection colloques*, Montpellier, pp. 243-262.
- Borgen, S.O., 2004. Rethinking incentive problems in cooperative organizations. In: *The journal of socio-economics*, 33, pp. 383-393.
- Bouba-Olga, O., Grossetti, M., 2008. Socio-économie de proximité. In: *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, pp. 1-18.
- Brousseau, E., Fares, M., 2000. The Incomplete Contract Theory and the New-Institutional Economics Approaches to Contracts: Substitutes or Complements?, in: Ménard, C., Elgar, E. (Eds.), *Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New-Institutional Economics*, pp. 399-422.
- Casley, D.J., Lury, D.A., 1987. *Data collection in developing countries*. Clarendon Press, Oxford.
- Chaléard, J.L., 1996. *Temps des villes, temps des vivres. L'essor du vivrier marchand en Côte d'Ivoire*. Karthala, Paris.
- Chaléard, J.L., 1998. Croissance urbaine et production vivrière. In: *Afrique Contemporaine*, 185, pp. 3-17.
- Chometon, M., 2010. L'agriculture périurbaine, une ressource territorialisée?, Compte-rendu du séminaire du 21 janvier 2010: le périurbain. CERAMAC, université Blaise Pascal – Clermont-Ferrand II, pp. 1-3.
- Christopher, M., 1998. *Logistics and supply chain management*. Prentice Hall, Harlow.

- Claro, D.P., Hagelaar, G., Omta, O., 2003. The determinants of relational governance and performance: how to manage business relationships? In: *Industrial marketing management*, 32, pp. 703-716.
- Coleman, J.S., 1988. Social capital in the creation of human capital. In: *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120.
- Coley, D., Howard, M., Winter, M., 2009. Local food, food miles and carbon emissions: a comparison of farm shop and mass distribution approaches. In: *Food Policy*, 34, pp. 150-155.
- Cook, M., Illiopoulos, C., 2002. Ill- defined property rights in collective action: The case of US agricultural cooperatives, in: Ménard, C. (Ed.), *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 335-348.
- Cuddington, J., 1989. Commodity export booms in developing countries. In: *World Bank Research Observer*, 4 (2), pp. 143-165.
- Delind, L.B., 2002. Place, work, and civic agriculture: Common fields for cultivation. In: *Agriculture and Human Values*, 19, pp. 217-224.
- Desbarats, G., 1999. The innovation supply chain. In: *Supply chain management*, 4 (1), p. 7.
- Devisse, J., 1972. Routes de commerce et échanges en Afrique Occidentale. In: *Revue économique et sociale*, L (1), pp. 42-73.
- Diao, X., Hazell, S., Resnick, P., Thurlow, J., 2007. The role of agriculture in development: implications for Sub-saharan Africa, Research Report IFPRI. IFPRI.
- Donadieu, P., Fleury, A., 1997. L'agriculture, une nature pour la ville. In: *Annales de la recherche urbaine*, 74, pp. 31-39.
- Dorward, A., 2001. The effects of transaction costs, power and risk on contractual arrangements: a conceptual framework for quantitative analysis In: *Journal of Agricultural Economics*, 52 (2), pp. 59-73.
- Dorward, A., Kydd, J., Poulton, C., 1998. Smallholder cash crop production under market liberalisation. A new institutional perspective. CAB international.
- Doussan, I., 2004. Analyse juridique de la Multifonctionnalité de l'agriculture. INRA/CREDECO, Nice.
- Duffy, R.S., Fearne, A.P., Hornibrook, S., 2003. Measuring distributive and procedural justice. An exploratory investigation of the fairness of retailer-supplier relationships in the UK food industry. In: *British food Journal*, 105 (10), pp. 682-694.
- Dufourt, D., 1995. Economie de l'organisation réticulaire. In: *Economie et Sociétés*, XXIX (9).
- Elg, U., 2002. Inter-firm market orientation: its significance and antecedents in distribution networks. In: *Journal of Marketing Management*, 18, pp. 633-655.
- Ellis, F., Sumberg, J., 1998. Food production, urban areas and policy responses. In: *World Development*, 26, pp. 213-225.
- Eymard-Duvernay, F., 1989. Conventions de qualité et formes de coordination. In: *Revue Economique*, 40 (2), pp. 329-359.
- Fafchamps, M., 2004. Market institutions in sub-saharan Africa. Theory and evidence. The MIT Press.

- Feschet, P., Temple, L., De Bon, H., Loeillet, D., 2008. Ecobilan énergétique des filières fruits et légumes : innovations méthodologiques en cours, in: Clerse (Ed.), International Conference on Sustainable Development, Lille, pp. 1-19.
- Figuié, M., Bricas, N., Than, V.P.N., Truyen, N.D., 2004. Hanoi consumers' point of view regarding food safety risks: an approach in terms of social representation. In: Vietnam Social Sciences, 3 (101), pp. 63-72.
- Filser, M., 1989. Canaux de distribution. Vuibert gestion, Paris.
- Fournier, S., Muchnik, J., Requier-Desjardins, D., 2005. Proximités et efficacité collective. Le cas des filières gari et huile de palme au Bénin., in: Torre, A., Filippi, M. (Eds.), Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux. INRA, Paris, pp. 163-179.
- Fox, T., Vorley, B., 2004. Stakeholder accountability in the UK supermarket sector. Final report of the "Race to the Top" project. Race to the top. IIED, London.
- Geertz, C., 1962. The rotating credit association: a middle rung in development. In: Economic development and cultural change, 10, pp. 240-263.
- Gérard, F., Piketty, M.-G., Boussard, J.-M., 2008. L'instabilité des prix agricoles : réflexion sur les causes et les implications de la flambée des prix. In: Oléagineux, corps gras, lipides, 15 (6), pp. 378-384.
- Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T., 2003. The governance of global value chains. In: Review of International Political Economy, 12 (1), pp. 78-104.
- Gereffi, G., Korzeniewicz, M., 1994. Commodity chains and global capitalism. Greenwood Press, Westport.
- Gilly, J.P., Torre, A., 2000. Dynamiques de proximité. L'Harmattan, Paris.
- Gockowski, J., Ndoumbé, M., 1999. An analysis of horticultural production and marketing systems in the forest margins ecoregional benchmark of Southern Cameroon. IITA-RCMD.
- Gockowski, J., Ndoumbé, M., 2004. The adoption of intensive monocrop horticulture in southern Cameroon. In: Agricultural economics, 30 (3), pp. 195-202.
- Goletti, F., 2004. The participation of the poor in agricultural value chains. Agrifood consulting international, Hanoi.
- Goosens, F., Minten, B., Tollens, E., 1994. Nourrir Kinshasa. L'approvisionnement local d'une métropole africaine. L'Harmattan, Paris.
- Grégoire, E., Labazée, P., 1993. Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest: logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains. Karthala, Paris.
- Greif, A., 1993. Contract enforceability and economic institutions in early trade: the Maghribi traders' coalition. In: American Economic Review, 83 (3), pp. 525-548.
- Guérin, H., Faye, B., 1999. Spécificité de la problématique périurbaine pour les systèmes d'élevage in: Moustier, P., Mbaye, A., De Bon, H., Guérin, H., Pagès, J. (Eds.), Agriculture périurbaine en Afrique subsaharienne CIRAD, collection Colloques, Montpellier, pp. 43-49.
- Gumuchian, H., Pecqueur, B., 2007. La ressource territoriale. Economica: Anthropos, Paris.
- Guyer, J., 1999. Feeding African Cities. Studies in Regional Social History. Manchester University Press, Manchester.

- Hagen, J.M., 2002. Causes and Consequences of Food Retailing Innovation in Developing Countries: Supermarkets in Vietnam. Cornell University, Department of Applied Economics and Management, New York.
- Han, J., Trienekens, J., Tan, T., Omta, O., 2007. Quality management and governance in pork processing industries in China, in: Ruben, R., Van Boekel, M., Van Tilburd, A., Trienekens, J. (Eds.), Tropical food chains. Wageningen academic publishers, pp. 133-151.
- Harris-White, B., 1996. A political economy of agricultural markets in South Asia. Sage publications, London.
- Harrison, K., Henley, H., Riley, S., Shaffer, J.D., 1987. Improving Food Marketing Systems in Developing Countries: Experiences from Latin America, Department of Agricultural Economics. Michigan State University, East Lansing, Michigan.
- Hellin, J., Lundy, M., Meijer, M., 2007. Farmer organisation and market access. In: Leisa magazine, 23 (1), pp. 16-17.
- Hinrichs, C.C., 2000. Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. In: Journal of Rural Studies, 16, pp. 295-303.
- Hoff, K., Braverman, A., Stiglitz, J.E., 1993. The economics of rural organization, A World Bank book.
- Hosley, S., Wee, C.H., 1988. Marketing and Economic Development: Focusing on the Less Developed Countries. In: Journal of Macromarketing, 8, pp. 43-53.
- Hugon, P., 1985. Le miroir sans tain. Dépendance alimentaire et urbanisation en Afrique: un essai d'analyse en termes de filières, in: Altersial Cered, M.S.A. (Ed.), Nourrir les villes. L'Harmattan, Paris, pp. 9-46.
- Huriot, J.M., 1994. Von Thünen : Economie et espace. Economica, Paris, France.
- Jones, W.O., 1972. Marketing staple food crops in tropical Africa. Cornell University Press, Ithaca.
- Jones, W.O., 1974. Regional analysis and agricultural marketing research in tropical Africa: concepts and experience, Food Research Institute Studies, pp. 3-28.
- Kah, E., 2003. La méthode d'évaluation contingente appliquée aux déchets urbains. In: Espace géographique, 1, pp. 47-59.
- Kaplinsky, R., 2000. Globalization and unequalisation. What can be learned from value chain analysis? In: Journal of Development Studies, 37 (2), pp. 117-146.
- Kaplinsky, R., Morris, M., 2001. A handbook for value chain research. Institute for Development Studies, Brighton.
- Key, N., 2004. Agricultural contracting and the scale of production. In: Agricultural and Resource Economics Review, 33 (2), pp. 255-271.
- Kinsey, J.D., 1998. Concentration of ownership in food retailing: a review of the evidence on consumer impact. University of Minnesota/ The Retail Food Industry Center, St Paul.
- Klein, B., Leffler, K., 1981. The role of market forces in assuring contractual performance. In: Journal of Political Economy, 89, pp. 615-641.
- Koc, M., Macrae, R., Mougeot, L.J.A., Welsh, J., 1999. Introduction: food security is a global concern, in: Koc, M., Macrae, R., Mougeot, L.J.A., Welsh, J. (Eds.), For hunger-proof cities: sustainable urban food systems. IDRC, Ottawa, pp. 1-11.



- Kumar, K., 1986. Spatial organisation of agriculture in a developing country : a Von Thunen perspective. In: *Geographer*, 33 (2), pp. 32-44.
- Lamine, C., 2008. *Les AMAP: un nouveau pacte entre producteurs et consommateurs?* Editions Yves Michel.
- Lang, T., 1999. Food policy of the 21st century: can it be both radical and reasonable?, in: Koc, M., Macrae, R., Mougeot, L.J.A., Welsh, J. (Eds.), *For hunger-proof cities: sustainable urban food systems*. IDRC, Ottawa, pp. 216-225.
- Lang, T., 2005. Food control or food democracy? Re-engaging nutrition with society and environment. In: *Public health nutrition*, 8, pp. 730-737.
- Lapar, L., Son, N.T.S., 2008. *Contract farming for equitable market-oriented smallholder swine production in Northern Vietnam.*, document de travail, Ipsard, Hanoi.
- Laroche Dupraz, C., Postolle, A., 2010. Le concept de souveraineté alimentaire constitue-t-il un outil politique utile pour les PED dans le cadre des négociations commerciales internationales agricoles ?, in: Inra (Ed.), *Working paper*, Rennes.
- Lascoumes, P., Le Bourhis, J.P., 1998. Le bien commun comme construit territorial. Identités d'actions et procédures. In: *Politix*, 42, pp. 37-66.
- Lusch, R.F., Brown, J.R., 1996. Interdependency, contracting, and relational behavior in marketing channels. In: *Journal of Marketing Management*, 60 (October), pp. 19-38.
- Lyon, F., 2000. Trust, networks and norms: the creation of social capital in agricultural economies in Ghana. In: *World Development*, 28 (4), pp. 663-681.
- Lyson, T., 2000. Moving towards civic agriculture, *Choices* third quarter. 42-45.
- Maertens, M., Swinnen, J.F.M., 2009. Trade, standards and poverty: evidence from Senegal. . In: *World Development*, 37 (1), pp. 161-178.
- Mansourovna, B.L., Marloie, M., Kauark Chianca, G., Toledo Machado, A., Torres De Toledo Machado, C., 2005. L'agriculture urbaine comme composante du développement humain durable : Brésil, France, Russie. In: *Cahiers Agriculture*, 14 (1), pp. 154-158.
- Ménard, C., 1997. *L'économie des organisations*. La Découverte, Repères, Paris.
- Ménard, C., 2004. The Economics of Hybrid Organizations. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160 (3), pp. 345-376.
- Ménard, C., 2007. Cooperatives: Hierarchies or Hybrids?, in: Netherlands, S. (Ed.), *Vertical markets and cooperative hierarchies*, pp. 1-18.
- Ménard, C., Valceschini, E., 2005. New institutions for governing the agri-food industry. In: *European Review of Agricultural Economics*, 32 (3), pp. 421-440.
- Mentzer, J.T., 2001. *Supply chain management*. Sage, London.
- Milgrom, P.R., North, D.C., Weingast, B.R., 1990. The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges and the champagne fairs. In: *Economics and politics*, 2 (1), pp. 1-23.
- Minten, B., Randrianarison, L., Swinnen, J.F.M., 2009. Global retail chains and poor farmers: evidence from Madagascar. In: *World Development*, 37 (11), pp. 1728-1741.
- Moity-Maïzi, P., De Sainte-Marie, C., Geslin, P., Muchnik, J., Sautier, D., 2001. *Systèmes agroalimentaires localisés. Terroirs, savoir-faire, innovations*. INRA, Versailles.

- Morgan, K., Marsden, T., Murdoch, J., 2006. *Worlds of food. Place, power and provenance in the food chain.* Oxford University Press, New York.
- Morris, M.L., 1990. *Determining comparative advantage through DRC analysis: guidelines emerging from CIMMYT's experience.* CIMMYT, Mexico.
- Morvan, Y., 1991. *Fondements d'économie industrielle.* Economica.
- Neven, D., Reardon, T., Weatherspoon, D., Hopkins, R., 2005. *Small farmer organizations and transformed markets in South Africa: synthesis paper.* Staff paper. Department of Agricultural Economics, Michigan State University.
- North, D.C., 1990. *Institutions, institutional change and economic performance.* Cambridge University Press, Cambridge.
- Olson, M., 2000. *The logic of collective action.* Harvard University Press.
- Ostrom, E., 1990. *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action.* Cambridge University Press, New York.
- Pecqueur, B., Zimmermann, J.B., 2004. *Economie de proximités.* Hermès, Paris.
- Poirel, C., 2006. *Le canal de distribution est-il un outil d'analyse dépassé pour étudier les relations clients-fournisseurs face à la chaîne logistique ?* 11ème journée de recherche en marketing de Bourgogne.
- Poole, N., 2009. *Making markets - and institutions - work for the poor.* In: *Eurochoices*, 8 (1), pp. 40-45.
- Porath, Y.B., 1980. *The F connection: families, friends and firms, and organization of exchange.* In: *Population and development review*, 6 (1), pp. 1-31.
- Porter, M.E., 1985. *Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.* The Free Press.
- Pretty, J.N., Ball, A.S., Lang, T., Morison, J.I.L., 2005. *Farm costs and food miles: an assessment of the full cost of the UK weekly food basket.* In: *Food Policy*, 30 (1), pp. 1-19.
- Prigent-Simonin, A.-H., Hérault-Fournier, C., 2005. *The role of trust in the perception of the quality of local food products: with particular reference to direct relationships between producer and consumer.* In: *Anthropology of food.*
- Raikes, P., Jensen, F.M., Ponte, S., 2000. *Global commodity chain analysis and the French filière approach: comparison and critique,* CDR working paper. CDR, Copenhagen.
- Rambolinaza, M., 2004. *Evaluation de la demande en paysage: état de l'art et réflexions sur la méthode du transfert des bénéficiaires.* In: *Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, 70, pp. 77-103.
- Ravallion, M., 2001. *The mystery of the vanishing benefits: an introduction to impact evaluation.* In: *The world bank economic review*, 15 (1), pp. 115-140.
- Reardon, T., Berdegue, J.A., 2002. *The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development.* In: *Development Policy Review*, 20 (4), pp. 371-388.
- Reardon, T., Codron, J.M., Busch, L., Bingen, J., Harris, C., 1999. *Global change in agrifood grades and standards: agribusiness strategic responses in developing countries.* In: *International food and agribusiness management review*, 2 (3/4), pp. 421-435.

- Reardon, T., Barrett, C.B., Berdegue, J.A., Swinnen, J.F.M., 2009. Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries In: *World Development*, 37 (11), pp. 1717-1727.
- Reardon, T., Henson, S., Gulati, A., 2010. Links between supermarkets and food prices, diet diversity and food safety in developing countries, in: Hawkes, C., Blouin, C., Henson, S., Drager, N., Dubé, L. (Eds.), *Trade, food, diet and health: perspectives and policy options*, pp. 111-131.
- Reardon, T., Timmer, C.P., Barrett, C.B., Berdegue, J., 2003. The rise of supermarkets in Africa, Asia, and Latin America. In: *American Journal of Agricultural Economics*, 85 (5), pp. 1140-1146.
- Redlingshöfer, B., 2008. L'impact des circuits courts sur l'environnement, in: Maréchal, G. (Ed.), *Les circuits courts alimentaires*. Educagri, pp. 175-187.
- Requier-Desjardins, D., 1996. L'économie du développement et l'économie des territoires: vers une démarche intégrée?, in: Abdelmalki, L., Courlet, C. (Eds.), *Les nouvelles logiques du développement*. L'Harmattan, Paris, pp. 41-57.
- Requier-Desjardins, D., 2002. Les systèmes agroalimentaires localisés en Amérique latine: un facteur de compétitivité de l'agro-industrie rurale sur des marchés globalisés? In: *Économies et Sociétés, Série "Systèmes agroalimentaires"*, 25, pp. 9-20.
- Riches, G., 1999. Reaffirming the right to food in Canada: the role of community-based food security, in: Koc, M., Macrae, R., Mougeot, L.J.A., Welsh, J. (Eds.), *For hunger-proof cities: sustainable urban food systems*. IDRC, Ottawa, pp. 203-208.
- Rouvière, E., Soubeyran, R., 2008. *Collective Reputation, Entry and Minimum Quality Standard*, Nota di Lavoro. Fondazione Eni Enrico Mattei. Milan.
- Roy, P., Nei, D., Orikasa, T., Xu, Q., Okadome, H., Nakamura, N., Shiina, T., 2009. A review of life cycle assessment (LCA) on some food products. In: *Journal of Food Engineering*, 90 (1), pp. 1-10.
- Saaenz-Segura, F., D'haesa, M., Schipper, R., Ruben, R., 2007. Individual and collective group contracts in the fresh pepper market in Costa Rica., in: R., R., Van Boekel, M., Van Tilburg, A., Trienekens, J. (Eds.), *Tropical food chains. Governance regimes for quality management*. Wageningen Academic Publishers, Wageningen, pp. 169-189.
- Schlich, E., Biegler, I., Hardtert, B., Luz, M., Schröder, S., Schroeber, J., Winnebeck, S., 2006. La consommation d'énergie finale de différents produits alimentaires: un essai de comparaison. In: *Courrier de l'environnement de l'INRA*, 53, pp. 111-120.
- Schlich, E.H., Fleissner, U., 2005. The ecology of scale: assessment of regional energy turnover and comparison with global food. In: *International Journal of Life Cycle Assessment*, 3, pp. 219-223.
- Scott, S., 2009. *From Field to Fork in Waterloo: Our Food System and the Environment*, Waterloo Citizens' Environmental Advisory Committee.
- Shelanski, H.A., Klein, P.G., 1995. Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment. In: *Journal of Law, Economics, and Organization*, 11 (2), pp. 335-361.
- Smith, L.E.D., Stockbridge, M., Lohano, H.R., 1999. Facilitating the provision of farm credit: the role of interlocking transactions between traders and zamindars in crop marketing systems in Sindh. In: *World Development*, 27 (2), pp. 403-418.

- Staatz, J.M., Dione, J., Dembele, N.N., 1989. Cereals market liberalization in Mali. In: *World Development*, 17 (5), pp. 703-718.
- Stiglitz, J.E., 1986. The new development economics. In: *World Development*, 14, pp. 257-265.
- Suryadarma, D., Poesoro, A., Akhmadi, Budiyati, S., Rosfadhila, M., Suryahadi, A., 2010. Traditional food traders in developing countries and competition from supermarkets: evidence from Indonesia. In: *Food Policy*, 35, pp. 79-86.
- Temple, L., Maquis, S., David, O., Simon, S., 2008. Le maraîchage périurbain à Yaoundé est-il un système de production localisé innovant? In: *Economie et sociétés*, 30, pp. 2309-2328.
- Torre, A., 2000. Economie de la proximité et activités agricoles et agro-alimentaires. In: *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3, pp. 407-426.
- Trognon, L., 2009. Filière, supply chain et stratégies: de la différenciation à la distinction. In: *Economies et Sociétés, Série "Systèmes agroalimentaires"*, 31, pp. 1879-1896.
- United Nations Development Program Undp, 1996. Urban agriculture. Food, jobs and sustainable cities. UNDP, New York.
- Vaswani, K.R., Aithal, P.D., S.G., 2005. Rural marketing in the development paradigm. In: *International Journal of Rural Management*, pp. 245-262.
- Vennetier, P., 1972. Dix études sur l'approvisionnement des villes. CEGET-CNRS, Bordeaux.
- Vickery, S., Calantone, R., Dröge, C., 1999. Supply chain flexibility: an empirical study. In: *The Journal of Supply Chain Management*, 35 (3), pp. 16-24.
- Vorley, B., Fearne, A., Ray, D., 2007. Restructuring of agri-food systems and prospects for small producers, in: Vorley, B., Fearne, A., Ray, D. (Eds.), *Regoverning markets: a place for small-scale producers in modern agrifood chains?* Gower Publishing Company, Aldershot, pp. 193-211.
- Webster, F.E., 1992. The changing role of marketing in the corporation. In: *Journal of Marketing*, 56, pp. 1-17.
- Williamson, O.E., 1987. *The economic institutions of capitalism*. The Free Press, Collier Macmillan Publishers, New York.
- Williamson, O.E., 1991. Comparative Economic Organization: the Analysis of Discrete Structural Alternatives. In: *Administrative Science Quarterly*, 36, pp. 269-296.
- Winfrey, J., McCluskey, J., 2005. Collective Reputation and Quality. In: *American Journal of Agricultural Economics*, 87 (1), pp. 206-213.
- Wup, 2007. The 2007 revision population database.

# Les Cahiers de Moisa: Publication de l'UMR MOISA (CIHEAM, CIRAD, INRA, IRD, MONTPELLIER SUPAGRO)

## Série Recherches

- n° 2012 - 07 **Organisation et performance des filières alimentaires dans les pays du Sud : le rôle de la proximité.** Moustier P. - Montpellier UMR MOISA, 2012 - 76 p.
- n° 2009 - 06 **Les stratégies de contrôle de la qualité sanitaire dans les Organisations de Producteurs adhérant à la charte nationale "Tomate de France".** Bouhsina Z., Codron J.M., Cordier E, Soubeyran R. - Montpellier UMR MOISA, 2009 - 35 p. - 15 €
- n° 2009 - 05 **La experiencia de hacer la cocina. (Edition Espagnol)** - Marcombes G., Sirieix L., Contreras J. - Montpellier UMR MOISA, 2009 - 64 p. - 15 €
- n° 2006 - 04 **Coordination et qualité dans les filières agricoles du Sud.** Egg J., Moustier P., Tallec F. - Rapport final du projet INRA/CIRAD - Montpellier UMR MOISA, 2006 - 91 p. - 25 €
- n° 2006 - 03 **Dynamiques des entreprises agroalimentaires (EAA) du Languedoc-Roussillon : évolutions 1998-2003.** Couderc JP., Aurier Ph., d'Hauteville F., Sirieix L. - Programme de recherche PSDR 2001-2006 - INRA, Région Languedoc-Roussillon - Montpellier UMR MOISA, 2006 - 176 p. - 14 €
- n° 2005- 02 **Appropriation des dispositifs de reconnaissance dans l'agriculture familiale du sud-brésilien.** Desplobins G. - Programme INRA-CIRAD 2002-2004 en partenariat avec l'UFSC - Montpellier UMR MOISA, 2005 - 200 p. - 30 €
- n° 2002 - 01 **Les produits agroalimentaires régionaux. Approches théoriques et résultats d'études.** Sirieix L., Fort F., Remaud H. - Séminaire de recherche AgroM. - Montpellier UMR MOISA, 2002 - 47 p. - 25 €

## Série Etudes

- n° 2009 - 12 **Changements organisationnels, traçabilité, technologies de l'information et de la communication : le cas des caves coopératives viti-vinicoles du Languedoc-Roussillon.** Salançon A., Baillelte P., Fallery B., Rahali N. - Montpellier UMR MOISA, 2009 - 80 p. - 15 €
- n° 2007 - 11 **Vulnérabilité des régions euro-méditerranéennes productrices de fruits et légumes frais et transformés, dans un contexte de libéralisation internationale; Vulnerability of euro-mediterranean regions producing fresh and processed fruits & vegetables, in a context of international liberalization. (Edition bilingue Français/Anglais)** - Rastoin JL., Ayadi N., Montigaud JC. - Montpellier UMR MOISA, 2007 - 92 p. - 15 €
- n° 2005 - 09 **Les plates-formes logistiques fruits et légumes et la distribution : le cas du sud-est de la France.** Montigaud JC, Martinez R., Schmitt C. - Montpellier UMR MOISA, 2005 - 48 p. - 20 €
- n° 2005 - 08 **La traçabilité : définitions, réglementation, objectifs, technologies.** Salançon A., Nanni E., Montpellier UMR MOISA, 2005 - 60 p. - 30 €
- n° 2005 - 07 **Nouvelles technologies de l'information et de la communication et développement des entreprises agroalimentaires : le cas du Languedoc-Roussillon.** Salançon A. - Montpellier UMR MOISA, 2005 - 70 p. - 30 €
- n° 2005 - 06 **Les filières fruits et légumes en Jordanie : aperçu sur structures, fonctionnement et perspectives.** Montigaud JC., Guillaud J., Courcier R., Peyre A. - Montpellier UMR MOISA, 2005 - 60 p - 25 €
- n° 2004 - 05 **Les places de marché ouvertes en fruits et légumes : priorité à la fonction de facilitation des transactions.** Codron JM., Le Bocq A., Baritoux V. - Montpellier UMR MOISA, 2004 - 92 p. - 50 €
- n° 2004 - 04 **Les filières fruits et légumes frais au Liban : structures, fonctionnement et perspectives.** Montigaud JC., Sabra R., Chahine H., Henri P. - Montpellier UMR MOISA, 2004 - 60 p. - 25 €
- n° 2003 - 03 **Mondialisation des échanges et création de valeur dans le système agroalimentaire du Languedoc-Roussillon.** Fort F., Rastoin JL., Remaud H., Tozanli S. - MESAR - Montpellier UMR MOISA, 2003 - 169 p. + annexes sur CD - 100 €
- n° 2002 - 02 **L'OCM fruits et légumes dans le sud-est de la France : une tentative de bilan.** Montigaud JC., Rio P., Martinez R. - Montpellier UMR MOISA, 2002 - 72 p. - 18 €
- n° 2001 - 01 **La consommation de vin en France: comportement, attitudes et représentations; résultats d'enquête ONIVINS/INRA 2000; évolutions 1980-2000 et projections 2010.** D'Hauteville F., Laporte JP., Morrot G., Sirieix L. - Montpellier UMR MOISA, 2001 - 78 p. - 50 €

## Hors série

- 2008 **Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires: apports croisés de l'économie, de la sociologie et de la gestion.** Chiffolleau Y., Dreyfus F., Touzard J.M., coord. - Actes des Journées du GDR-CNRS "économie & sociologie", Montpellier Campus AgroM.-INRA, 2006/03/23-24 - Montpellier INRA-UMR Innovation/UMR Moisa, 2008 - 195 p.
- 2005 **Recherches doctorales en économie et gestion agricole, agroalimentaire et rurale.** Boisson JM., Miclet G., Rastoin

## UFR\* Sciees économiques, sociales et de gestion (AGRO. M, INRA Montpellier)

### Série Etudes et Recherches

- E.R. 113 **L'exemple d'une reconquête du marché fruitier autour de la diffusion d'une nouvelle variété : le cas "Cripps Pink - Pink Lady®".** Chazoule C. - Montpellier INRA-ESR, 2000 - 70 p. - 16,77 €
- E.R. 112 **Les structures et politiques agricoles d'Europe centrale sous fortes contraintes sociales et budgétaires : quelles transitions vers l'intégration européenne?.** Pouliquen A. - Montpellier INRA-ESR, 2000 - 58 p. - 13,72 €
- E.R. 111 **About the Organisation of Agrarian Innovations.** Bachev H, Labonne M. - Montpellier INRA-ESR, 2000 - 33 p. - 9,91 €
- E.R. 110 **Distorsions et compétitivité dans l'agriculture roumaine : le cas des grandes cultures.** (*Edition bilingue Français/Roumain*) - Fintenu G, Labonne M, Popa C. (collab.) Radu C. (collab) Radu M. (collab) - Montpellier INRA-ESR, 1999 - 42 p + annexes - 22,87 €
- E.R. 109 **Institutions et territoires : vers un renouvellement des politiques publiques ? Les interventions des Départements et des Régions dans le secteur agricole.** Berriet-Sollic M. - Montpellier INRA-ESR, thèse, 1997 - 495 p (*épuisé, consultable en bibliothèque*).
- E.R. 108 **Les comportements d'épargne des ménages ruraux. Spécification d'un modèle dynamique et estimation sur données d'enquêtes (Java-Indonésie).** Dury S. - Montpellier INRA-ESR, thèse, 1997 - 177 p. + annexes. (*épuisé, consultable en bibliothèque*)
- E.R. 107 **Les stratégies patrimoniales des travailleurs indépendants en vue de la retraite.** Dubois-Lambert A. - Montpellier INRA-ESR, thèse, 1997 - 351 p - 36,59 € (*épuisé, consultable en bibliothèque*).
- E.R. 106 **Le marché mondial de la banane : OCM contre OMC.** Rastoin JL, Loeillet D. - Montpellier INRA-ESR, 1996 - 65 p - 18,29 €
- E.R. 105 **Les stratégies d'approvisionnement de la grande distribution en produits frais : le cas des fruits de contre saison.** Codron JM. - Montpellier INRA-ESR, 1996 - 40 p. - 12,20 €
- E.R. 104 **Accord d'association Hongrie - U.E. : impact de l'ouverture du marché communautaire sur l'exportation agro-alimentaire hongroise.** Duponcel M. - Montpellier INRA-ESR, 1996 - 73 p. - 22,87 €
- E.R. 103 **Fondements de l'économie des AOC et construction sociale de la qualité : l'exemple de la filière viti-vinicole.** Boulet D, Bartoli P. - Montpellier INRA-ESR, 1995 - 128 p. - 22,87 €

### Série Notes et Documents

- N.D. 112 **Instruments économiques de politique environnementale et choix technique du pollueur : le traitement des eaux résiduaires dans l'industrie de vinification.** Farolfi S, Tidball M. - Montpellier INRA-ESR, 1999 - 37 p. - 12,20 €
- N.D. 111 **Recherche en consommation alimentaire.** Aurier P. (éd.) - Montpellier INRA-ESR/Agro., 1999.
- N.D. 110 **Les plates-formes logistiques spécialisées fruits et légumes : le cas de Samazan.** Montigaud JC. - Montpellier INRA-ESR, 1999 - 40 p. - 12,20 €
- N.D. 109 **Mondialisation et géostratégies agroalimentaires.** Rastoin JL. (éd.) - Actes du colloque AIEA2/SFEA, Montpellier, 1997/12/11-12 - Montpellier INRA-ESR/Agro., 1998 - 526 p. - 76,22 €
- N.D. 107 **Grande distribution alimentaire: Vol. 1 : Intégration verticale et filières. Organisation, performance, innovation; Vol. 2 : Distribution moderne et réglementation. Relations avec l'amont.** Codron JM., D'Hauteville F., Green R. (éds) - Actes du colloque SFER, Montpellier, 1997/05/22-23 - Montpellier INRA-ESR/Agro, 1998 - 2 vol. - 746 p. (*épuisé, consultable en bibliothèque*).
- N.D. 106 **Recherche en distribution alimentaire.** D'Hauteville F. - Montpellier INRA-ESR, 1997 - 27 p. - 16,77 €
- N.D. 105 **Eléments sur les incitations pour une gestion durable des forêts.** Houssard C. - Montpellier INRA-ESR, 1998 - 81 p. - 24,39 €

### Hors série

- Domestiquer le végétal. Construction et appropriation des techniques.** Byé P. - Montpellier INRA-ESR, 1998 - 207 p. - 19,06 €
- Transition et compétitivité en Bulgarie : le cas des fruits et légumes dans la vallée de la Struma.** (*Edition bilingue : Français/Bulgare*) - Labonne M, Trendafilov R. - Montpellier INRA-ESR, 1997 - 142 p. - 22,87 €

\* L'UFR est remplacée par les UMR (Unité Mixte de Recherche) LAMETA et MOISA qui incluent de nouveaux partenaires.

# BON DE COMMANDE PURCHASE ORDER ORDEN DE PEDIDO

<b>A retourner à / Return to / Enviar a :</b> <b>UMR MOISA</b> <b>Montpellier SupAgro - INRA</b> <b>Service des Publications</b> <b>Gérard Desplobins</b> <b>2, place Pierre Viala</b> <b>34060 Montpellier Cedex 2</b> <b>Tel. / Phone : 33.(0)4.99.61.23.25</b> <b>Fax : 33.(0)4.67.63.54.09</b> <b>E-mail : pubmoisa@supagro.inra.fr</b>	<b>Adresse de livraison / Send to / Dirección :</b>
--	---

<b>Auteur Author Autor</b>	<b>Titre Title Título</b>	<b>Prix unitaire Unit price precio unitario</b>	<b>Quantité Copies Cantidad</b>	<b>Total</b>

Date :  
Fecha :

Signature :  
Firma :

Paiement à la commande par chèque bancaire ou postal à l'ordre de M l'Agent Comptable Secondaire de l'INRA.  
Delivery upon receipt of payment : cheque to "M l'Agent Comptable Secondaire"  
Pago al encargo por cheque bancario o postal a la orden de Sr Agente Contable Secundario de la INRA.

# Organisation et performance des filières alimentaires dans les pays du Sud : le rôle de la proximité

## Synthèse des travaux pour l'habilitation à diriger des recherches

### Résumé

Le document résume des recherches sur l'approvisionnement alimentaire des villes en Afrique et en Asie, menées en collaboration avec des chercheurs nationaux, sur une période de vingt ans. Les principales questions de recherche sont les suivantes : Quel est le rôle de la proximité géographique et relationnelle dans la performance des filières alimentaires en Afrique et en Asie? La grande distribution transforme-t-elle les filières au bénéfice des acteurs défavorisés ? Les travaux s'appuient sur la littérature en économie spatiale, en économie des organisations rurales et le cadre théorique des chaînes globales de valeur. Ils montrent le rôle de la proximité géographique dans l'alimentation des villes en aliments périssables selon les prédictions de Von Thünen. Nous soulignons le rôle de la proximité relationnelle dans la réduction des incertitudes en termes de quantité, de prix et de qualité, auxquelles sont soumis les vendeurs et acheteurs de produits alimentaires. Des pistes de recherche futures sont présentées, en particulier pour mieux quantifier l'impact économique, social et environnemental de l'agriculture de proximité par rapport à des approvisionnements alimentaires de longue distance.

### Abstract

The document summarises the results of twenty years of coordination of research programmes on urban food supply in Africa and Asia in collaboration with national researchers. The main research questions are the following ones: What is the role of geographical and relational proximity in the performance of food chains in Africa and Asia? Does modern distribution change food chains in favour of the less wealthy stakeholders? The research is based on spatial economics, economics of rural organisations and global value chain analysis. The results show the role of geographical proximity in the supply of perishable commodities in line with Von Thünen predictions. We identify the role of relational proximity in reducing uncertainties in terms of quantity, price and quality, which the sellers and buyers of food commodities must face. Future research areas are presented, including a deeper evaluation of economic, environmental and social impact of proximity agriculture relative to more distant food supplying areas.

ISSN : 1637-6528

ISBN : 2-7380-1315-5

EAN : 978-2-7380-1315-6