



13^{ème} conférence internationale de l'AIMS, Normandie, Vallée de Seine 2, 3, 4 juin 2004

**Nathalie Schieb-Bienfait
IAE – Université de Nantes
Laboratoire CRGNA
Chemin de la sensitive du tertre
BP 62232 – 44322 Nantes cedex 3
Email : schieb-bienfait@iae.univ-nantes.fr
Tél : 02 40 14 12 20 / 13 85**

**Bertil Sylvander
INRA – UREQUA
8 rue Laennec
72 000 Le Mans
Email : sylvander@lemans.inra.fr Tel : 02 43 39 94 00**

Filière biologique et logiques d'action : éléments d'analyse des difficultés de structuration d'une filière régionale

Filière biologique et logiques d'action : éléments d'analyse des difficultés de structuration d'une filière régionale

Depuis une dizaine d'années, l'univers de l'agriculture et de l'alimentation biologique (noté « AB » dans la suite) a connu une forte évolution, notamment sur le plan réglementaire et politique, avec d'une part la mise en place de cahiers des charges et d'un dispositif de certification officiels et d'autre part le lancement d'une politique publique de soutien à son développement¹. Parallèlement la structuration des différentes filières (céréales, légumes, viande, lait) s'opère lentement et souvent avec beaucoup de difficultés alors que le nombre d'exploitations agricoles en AB et le marché se développent². L'enjeu principal de l'ensemble de la filière est situé au niveau de la capacité de ses acteurs de se structurer, de manière à mieux gérer la croissance du marché et par là le développement de leurs activités.

Dans ce contexte, plusieurs programmes de recherche nationaux et régionaux ont été engagés, dans le cadre des Ministères de l'Agriculture et de la Recherche et dans celui de l'INRA. Ils visent à analyser les dynamiques actuelles de la demande, de l'offre et de la structuration des filières biologiques pour mieux comprendre les freins existants et pouvoir ainsi tracer leurs perspectives de développement à moyen terme. En effet, tous les acteurs impliqués dans cet univers - producteurs, transformateurs, distributeurs - mais aussi organisations professionnelles et collectivités régionales souhaitent mieux comprendre comment évolue l'univers du bio, pour cerner les problèmes actuels et les enjeux futurs. Cette communication est fondée sur les résultats d'un projet régional « Pays de la Loire », elle se focalise sur la filière fruits et légumes³, et vise à comprendre les difficultés de structuration de cette filière.

Notre recherche se situe dans la perspective d'un rapprochement entre la sociologie compréhensive, les apports de la gestion en matière de logiques d'action et le courant conventionnaliste.

¹ Notamment avec la certification obligatoire en 1993 et le lancement en 1997 par le ministère de l'agriculture et de la pêche d'un plan pluriannuel de développement de l'agriculture biologique (PPDAB 1998 – 2006) articulé autour de l'octroi de crédits de conversion et d'aides, de mise en place des contrats territoriaux d'exploitation (CTE), de programme de recherche en bio et d'un observatoire national.

² Entre 1995 et 2000, le nombre d'exploitations en AB est passé de 3500 à 9300 et entre 1994 et 99, le marché serait passé de 3 à 6,27 milliards de francs (Le Floch-Wadel, Sylvander 2000).

³ Cette communication s'appuie sur le projet de recherche réalisé dans le cadre du programme ARPENT sur la période 2000 – 2003 ; ce programme de recherche est piloté par l'INRA DADP (sous la responsabilité de B. Sylvander) et cofinancé par l'INRA, le Conseil Régional des Pays de la Loire et le Ministère de la Recherche. Il implique plusieurs institutions : l'INRA-UREQUA, la Chambre Régionale d'Agriculture, l'IAE de Nantes, l'ENITIAA et l'ESA d'Angers. Plusieurs résultats ici exposés seront à imputer aux différentes équipes concernées. Les travaux concernent l'évolution de la législation, de la production, des filières fruits et légumes, viande bovine, volailles et céréales, de la transformation de la distribution et de la consommation.

Il apparaît que cet univers, dominé par des petites et moyennes organisations sur la base d'un mode de production bien distinct dans ses principes du mode conventionnel, se prêtait mal à une analyse de la filière fondée sur les postulats néoclassiques de l'économie industrielle. Celle-ci propose en effet un modèle explicatif extérieur à l'univers étudié et des variables désincarnées sont censées représenter la réalité. Dans les approches de gestion compréhensive et conventionnalistes, l'analyste se place du point de vue de l'acteur et prend en compte les variables les plus pertinentes pour lui afin de formuler et de gérer son projet.

Des travaux récents (Marchesnay 2001, Yami 2001, Soler & Tanguy 1998) nous incitent ainsi à avoir recours à la *sociologie des logiques d'action* (Bernoux et Herreros 1992), et à privilégier une posture fondée sur l'articulation de différents ensembles théoriques (économie des conventions, sociologie des organisations, analyse stratégique), ensembles théoriques qui se donnent souvent à voir comme exclusifs les uns des autres⁴. A cet effet, nous avons eu recours à une approche transversale (Bernoux 1995, Amblard et alii 1996) basée sur une analyse des logiques à l'œuvre (Marchesnay 2000, Marchesnay 1986, Julien & Marchesnay 1992) et sur une analyse conventionnaliste des registres d'action (Salais & Storper 1995, Livet & Thévenot 1991, Boltanski & Thévenot 1987). Dans cette dernière orientation, nous privilégions l'approche de Salais et Storper, qui définit des mondes de production sur la base de deux variables : la genericité du marché (versus leur côté dédié) et la standardisation des produits (versus leur spécificité). Cela ne nous empêchera pas d'évoquer les propositions de Boltanski et Thévenot (1987, 1991), dès lors qu'elles nous permettent de mieux comprendre le terrain.

Cette posture favorise une multipolarité théorique et permet la construction de grilles de lecture plus pertinentes pour nourrir notre travail d'analyse des diversités de logiques et des mécanismes d'organisation et de coordination des relations entre les acteurs de la filière biologique étudiée.

Après avoir dressé un rapide tableau économique et historique de la filière biologique en France, nous exposerons le contexte de l'étude et les outils théoriques retenus (problématique, dispositif d'enquête et grille d'analyse). Puis, nous présenterons les résultats pour caractériser les acteurs, leurs logiques d'action et éclairer ainsi les dynamiques à l'œuvre au sein de cette filière et ses difficultés de structuration. Enfin nous proposerons une discussion sur les limites des analyses de filière, n'accordant pas de poids aux acteurs et à leurs projets.

⁴ Ce choix de rapprocher des formes théoriques indépendantes est critiquable et nous condamne à une hérésie des gardiens de la Science (Amblard et alii 1996) mais comme le défend Feyerabend (1979), « *la description du moindre fait dépend d'une théorie, mais certains faits ne pourraient jamais être relevés sans recourir à des théories rivales* ».

1. CONTEXTE DE L'ÉTUDE : L'UNIVERS DU BIO ET LA FILIÈRE RÉGIONALE

Après avoir exposé les repères historiques majeurs permettant d'appréhender l'évolution de l'univers bio et de son institutionnalisation, nous présenterons les principaux acteurs, et les enjeux auxquels cet univers se trouve actuellement confronté. Enfin, nous décrirons la filière régionale choisie comme terrain d'étude.

1.1 Quelques repères sur l'Agriculture Biologique

Après plusieurs décennies de marginalité (Piriou 2002), l'agriculture biologique⁵, désormais inscrite dans des régulations institutionnelles, évolue dans un cadre réglementaire officiel, tant sur le plan national qu'europpéen. Avec la mise en place de cahiers des charges nationaux puis européens, ont été définis des principes régissant ce mode de production. Toute entreprise désirant utiliser l'appellation « Agriculture Biologique » doit être certifiée par un Organisme Certificateur indépendant, encadré par la norme 45011. Dans le cas des produits transformés, l'entreprise de transformation doit également être certifiée⁶ pour utiliser le logo AB.

Depuis les années 90, de nouveaux acteurs se sont intéressés à cette filière, avec l'augmentation des conversions chez les agriculteurs, l'arrivée de nouveaux transformateurs et l'intérêt des distributeurs et des consommateurs pour ces produits biologiques⁷. En 2000, l'agriculture biologique comptait 9 260 producteurs pour 370 000 hectares, soit 1,3% de la SAU⁸. En 2001, le nombre d'exploitations a progressé de 12% et les surfaces de 13%⁹ (pour atteindre 1,5% de la SAU).

1.2. Une diversité de courants fondateurs et d'acteurs

S'inspirant de la pensée de pionniers (Steiner en Autriche, 1924, Muller en Suisse, 1930, et Howard en Grande Bretagne, 1940), les pionniers de l'agriculture biologique en France (1950) s'inscrivaient en réaction contre l'évolution productiviste prise par l'agriculture

⁵ Dans sa définition la plus simple, l'agriculture biologique est définie comme un mode de production n'utilisant pas de produits chimiques de synthèse. Elle est encadrée par deux règlements européens (un pour les produits animaux et un pour les produits végétaux), qui prévoient l'ensemble des pratiques spécifiques obligatoires et des intrants autorisés en AB.

⁶ Cette certification suppose : des conditions de production (matières premières biologiques), chaîne de transformation réservée à la production biologique (séparation dans l'espace ou dans le temps avec les produits conventionnels), lieux de stockage spécifiques, comptabilité permettant de contrôler l'origine des matières premières et additifs, dispositifs de traçabilité du produit et conditions de transport, d'emballage et d'étiquetage réglementés.

⁷ Depuis 2000, les producteurs doivent désormais passer par un CTE (contrat territorial d'exploitation) pour percevoir les aides à la conversion. Pour mieux accompagner ce mouvement de la conversion, les aides ont été multipliées par deux voire par trois dans certaines régions. Ces aides sont versées sur cinq ans au lieu de deux ans (pour les cultures annuelles et de trois ans pour les cultures pérennes).

⁸ SAU : surface agricole utile

(Barthes, 2001). Dès ses débuts, l'agriculture biologique a fédéré des acteurs issus d'horizons professionnels très différents (agriculteurs, consommateurs, médecins, agronomes, professeurs). Quoiqu'il s'agisse d'un mode de production agricole, la dynamique initiale était avant tout dominée par des mobiles intellectuels, dans un univers urbain et non corporatiste (Piriou, 2002). Par exemple, le premier groupement d'agriculteurs biologiques de l'ouest, le GABO créé en 1959, reflète cette diversité sociale, puisqu'on y retrouve une cinquantaine de membres (professeurs, médecins, agronomes) et seulement 4 ou 5 agriculteurs (Cadiou, Lefebvre et alii 1978). La coexistence de plusieurs courants fondateurs, porteurs d'une idéologie différente (la biodynamie, l'agriculture organique et l'agriculture organo-biologique¹⁰), a favorisé l'émergence d'une organisation en réseaux structurés autour d'organismes gestionnaires de mentions¹¹ (Sylvander 1997, Carimentrand 2002). Chaque organisme peut être perçue comme un véritable principe organisateur des réseaux français de l'agriculture biologique (Pernin 1998).

Depuis cette époque, de nouveaux acteurs se sont intéressés à ce mode de production, qui au cours de la décennie 90, a connu, auprès des consommateurs français un succès croissant. Le marché français est passé de 3 milliards de francs en 1994 à 6 milliards en 1999¹². Les crises alimentaires récentes (ESB en viande bovine, dioxine en volaille) ont suscité un intérêt renouvelé pour cet univers « du bio », tant auprès des pouvoirs publics nationaux et régionaux, de la presse spécialisée et grand public mais aussi dans l'univers agricole¹³ et dans le milieu de la grande distribution. Ainsi, depuis le lancement de la bio en grande surface par Monoprix en 1990, plusieurs grands distributeurs se sont engagé sur ce marché depuis 1995 (dont Carrefour et Auchan), au moyen d'un référencement important et d'une politique marketing ambitieuse¹⁴. Cette évolution a été analysée par B. Sylvander (1997) comme la construction d'un marché fondée sur un passage d'une convention « inspirée-domestique » à une convention « industrielle-marchande », selon les compromis conventionnels identifiés par Thévenot (1995).

⁹ Source Observatoire National de l'Agriculture Biologique.

¹⁰ La biodynamie s'est développée sous l'action du philosophe et scientifique autrichien Rudolf Steiner, au cours des années 20. L'agriculture organique naît du mouvement initié par les théories de Sir Albert Howard (années 40).

¹¹ Comme Nature et Progrès, Demeter, Terre et Vie, UNIA, Unitrab, etc.. L'agriculture organo-biologique émerge dans les années 30 sous l'influence d'H. Muller, homme politique suisse.

¹² C'est le taux de croissance le plus élevé dans le secteur de l'agroalimentaire.

¹³ Ainsi depuis 1996, la FNAB (Fédération Nationale d'Agriculture Biologique des Régions de France) a pris de l'importance et est devenue un acteur majeur dans l'élaboration et la mise en œuvre de la politique publique en faveur de l'agriculture biologique, mise en place à partir de 1998.

¹⁴ « *Les grandes enseignes ont en effet mis des moyens et une expérience en matière de marketing pour communiquer sur les produits biologiques comme jamais les professionnels de la filière biologique ne l'avaient fait eux-mêmes* » (Piriou 2002).

1.3. Les enjeux actuels

a. Une institutionnalisation progressive... dans un contexte dominé par l'agriculture conventionnelle

Fragilisée par la cohabitation de réseaux animés de logiques différentes (Barres, Bonny et alii. 1985), la division originelle existant entre les acteurs du bio a favorisé le fractionnement de l'agriculture biologique et limité le pouvoir de structuration de cet univers par ses acteurs. Dès le début des années 80, l'Etat a commencé à soutenir cette restructuration par la constitution d'une législation sur le mode de production et l'étiquetage (en 1981 et 88), par la création d'un label soumis au respect d'un cahier des charges (1988) et par la certification obligatoire (1993). Parallèlement et en remplacement progressif des organismes gestionnaires de mentions (Sylvander, 1997), des organisations professionnelles plus générales dédiées à la bio se sont constituées, la FNAB, Bioconvergence, le SETRAB¹⁵, et plus récemment l'Agence bio en 2001. En 1997, la création d'un observatoire national de l'agriculture biologique a permis de la doter des premiers repères statistiques sur la progression des surfaces, le nombre d'exploitation et de transformateurs, en agriculture biologique ou en conversion.

Tableau 1 : données quantitatives sur l'univers français du bio.

	1985	1995	2000
Nombre d'agriculteurs	3 000	3 500	9 300
Nombre de transformateurs	Non connu	700	5 500
Part Distribution GMS	< 4%	23%	> 45%

L'augmentation du nombre d'acteurs et l'arrivée de nouveaux acteurs industriels ont suscité une diversité croissante de leurs profils : TPE (très petites entreprises), PME spécialisées, PME polyvalentes, grands groupes en diversification de gamme, etc.. (Richard 1997, Guillou, 1997, Le Floch-Wadel et Sylvander, 2000). Ce mouvement d'intégration d'acteurs issus du monde de l'agriculture conventionnelle, d'entreprises mixtes¹⁶ et des acteurs de la GMS a contribué à sortir le bio de son monde de production dominant le monde de production interpersonnel, selon (Salais et Storper 1993), ou « inspiré-domestique », selon Thévenot et Boltanski (1991).

¹⁵ La FNAB, fédération nationale des agriculteurs biologique ; le SETRAB, syndicat des entreprises transformatrices de l'agriculture biologique. Bioconvergence, association née en 1995 sur l'initiative de transformateurs biologiques, regroupait en 2000, 500 transformateurs. Elle a été dissoute en 2002.

¹⁶ C'est-à-dire d'entreprises déclinant une partie de leur activité en bio.

Avec cette croissance importante du nombre d'acteurs, l'univers du bio cesse d'être un secteur marginal cantonné à des marchés locaux et de proximité ; il se voit désormais confronté à d'autres mondes de production, notamment ceux de l'agriculture conventionnelle et de la distribution, où les modes de coordination et les régulations concurrentielles sont différents.

b. Les défaillances du marché autorégulateur : un difficile ajustement entre offre et demande

Au cours de la dernière décennie, l'évolution de l'offre et de la demande ont souligné les problèmes liés à une absence ou à une structuration insuffisante de la filière (Le Floch-Wadel, Sylvander, 2000). Sur ce micro-marché fluctuant, pénurie et surproduction se succèdent et les acteurs sont confrontés à des problèmes de gestion quantitative et qualitative de la production. En effet, dans ce secteur en développement, il y a des a-coups dans le développement de l'offre, dans celui de la demande et des insuffisances dans la structuration de la filière. Certes, l'AB dispose d'une bonne image dans la population. Selon les études d'opinion¹⁷, entre 40 et 50% des français déclaraient consommer au moins occasionnellement des produits biologiques. Cependant, une mesure plus objective montre un taux de pénétration d'environ 24 % en 2003 (Persillet, François et Sylvander, 2003). Jusqu'en 2002, la demande de produits biologiques progresse plus vite que l'offre, notamment pour les céréales, les oléagineux et les protéagineux et ceci malgré l'essor de l'agriculture biologique au niveau national. Mais depuis 2003, la croissance des marchés connaît un ralentissement, après la forte poussée liée aux crises alimentaires.

c. Qualité et maîtrise des résultats en AB

L'agriculture biologique repose sur une approche spécifique et globale de l'agriculture, qui s'appuie sur une vision agronomique de la relation sol-plante-animal (Carimentrand 2002). Le logo « AB » identifie la qualité d'un mode de production et non celle du produit résultant de ce mode de production. Cette agriculture s'inscrit donc une logique d'obligation de moyens et non dans une obligation de résultats ce qui entretient une certaine ambiguïté dans la perception de la bio chez les consommateurs finaux (dont la majorité se réfère à la qualité intrinsèque du produit et imagine un produit complètement pur¹⁸). Cette perception erronée rend l'AB vulnérable, car soumise à des évolutions inattendues de la demande (Sylvander,

¹⁷ Sondage Louis Harris (1998), Taylor Nelson Sofres (1999), CREDOC (1999), IFEN-INSEE (1998).

2000). Plus globalement, ce décalage entre moyens et résultats favorise un débat sur cette convention de qualité, notamment liés aux exigences croissantes (pas toujours comblées) des transformateurs et des acteurs de la GMS sur leurs matières premières bio.

Parallèlement, les acteurs du monde bio sont aujourd'hui confrontés à une requalification de l'agriculture, notamment avec l'amélioration de la qualité des produits de l'agriculture conventionnelle et avec l'émergence de l'agriculture raisonnée. Selon les orientations gouvernementales prises, il pourra en résulter une segmentation claire entre agriculture raisonnée / agriculture bio / agriculture conventionnelle, ou bien entraîner un « amalgame » entre ces univers, entretenant une certaine confusion pour les consommateurs (Sylvander et De Fontguyon, 2002)

1.4. La filière régionale Fruits et Légumes : une lecture descriptive

Nous dresserons tout d'abord une rapide présentation du contexte initial de la filière régionale fruits et légumes biologiques, en mettant en lumière les spécificités de cette filière vis à vis des autres filières biologiques pour mieux cerner les questionnements repérés. Alors que la région étudiée (Pays de La Loire) constitue le troisième bassin légumier français en production conventionnelle, elle a un poids faible dans la production nationale de fruits et de légumes biologiques, ainsi que dans la fabrication de produits transformés. Bien que plusieurs facteurs environnementaux aient favorisé un développement de l'agriculture biologique sous l'effet d'une offre et d'une demande croissante, les acteurs régionaux ne s'inscrivent pas dans cette dynamique de croissance, notamment par un manque d'organisation de la filière.

a. Les fruits et légumes biologiques : parents pauvres de la production biologique régionale

En 2001, dans cette région dynamique et leader de l'agriculture biologique française avec 1050 producteurs et près de 53 000 ha, la filière fruits et légumes biologiques apparaît comme le parent pauvre. En effet, tandis que la surface totale conduite en agriculture biologique était multipliée par plus de cinq en six ans, la surface conduite en fruits et légumes a à peine doublé, le maraîchage étant toutefois plus dynamique que l'arboriculture (Morel & alii 2003). Plusieurs facteurs, historiques ou techniques, peuvent expliquer la moindre progression de la production horticole biologique : les aides à la conversion décidées en 1997 étaient peu

¹⁸ Dossier de l'hebdomadaire l'Express (13.06.2002), le mensuel 60 millions de consommateurs (avril 1999) et plus récemment le rapport de l'AFSSA sur la qualité nutritionnelle des aliments biologiques. (2003)

incitatives pour les productions horticoles ; la conduite d'un verger en agriculture biologique demande une forte technicité et certains agriculteurs ont abandonné la production biologique ; en maraîchage, la diversité des productions légumières rend difficile la maîtrise de tous les itinéraires techniques. Parallèlement, la région bénéficie d'atouts qui lui confèrent un réel potentiel de développement : un climat doux, peu stressant pour les productions, et beaucoup de cultures sous abri permettant des mises en culture précoces ; des structures à main d'œuvre importante, ayant une forte tradition horticole et une forte technicité.

b. Une offre régionale spécifique

En agriculture biologique comme en conventionnel, la production nationale de fruits et légumes est fortement territorialisée, en fonction des savoir-faire et des conditions pédoclimatiques : La Région est spécialisée dans la gamme de légumes dits « à pot-au-feu ». Les principales productions conduites en agriculture biologique sont, les légumes-bottes (carottes, navets, radis), poireaux primeurs, laitues, tomates, concombres, oignons, échalotes, pommes de terre, fenouil, poireaux de saison, choux, chicorée, mâche (*Spécificités* : primeurs, produits bottelés, mâche) ; pour les fruits, les pommes, poires, prunes, cerises, fraises, framboises, melons (*Spécificités* : petits fruits rouges, cidre).

Contrairement aux autres secteurs de production en agriculture biologique, l'offre régionale ne couvre donc pas la diversité des demandes de l'aval. Si en viande bovine, en céréales ou en volailles, les producteurs régionaux sont capables de produire toute la gamme de produits demandée par les acteurs de l'aval, ce n'est pas le cas en fruits et légumes. Nécessairement, les acteurs d'aval ont recours à des approvisionnements extérieurs à la région, soit pour les produits hors saison, soit pour les produits qui ne sont pas produits régionalement.

c. Une organisation de l'offre articulée autour de nombreux acteurs, aux profils très hétérogènes

Contrairement au secteur de la viande bovine biologique ou de la volaille, un très grand nombre d'acteurs intervient sur cette filière fruits et légumes biologiques : le nombre de producteurs est relativement faible, mais les acteurs du négoce (coopératif ou privé) et de la transformation sont nombreux et divers. Les modes de coordination mis en place par ces acteurs sont variés et indépendants les uns des autres (ESA, 2001). On y repère des « micro-filières », selon les réseaux de distribution utilisés par les acteurs (vente en gros, vente directe, relations avec la GMS, avec les magasins spécialisés et/ou coopératifs et avec les transformateurs). Ces réseaux peuvent donc être simples (c'est le cas des producteurs

vendeurs), multiples (à deux niveaux, c'est le cas des GMS, des magasins spécialisés ou coopératifs qui s'approvisionnent en centrale d'achat, au MIN, en centrale coopérative et parfois directement auprès de producteurs) ; multiples (à 3 niveaux ou plus, c'est le cas des transformateurs, qui s'approvisionnent soit auprès de producteurs, soit auprès de magasins spécialisés ou coopératifs, soit au MIN).

Par ailleurs on distingue trois origines pour les approvisionnements : locaux (au niveau départemental ou régional), nationaux et internationaux. L'importance donnée à l'approvisionnement auprès de producteurs locaux est variable. Les GMS s'approvisionnent très ponctuellement auprès de producteurs en direct, alors que les magasins coopératifs se donnent l'approvisionnement local comme priorité, le recours aux centrales coopératives intervient en cas de déficit ponctuel de l'offre locale. On observe donc un plus grand éloignement de la production locale des besoins des distributeurs.

d. La transformation, une activité minoritaire

La transformation « stricto sensu » de fruits et légumes ne constitue pas une activité majeure et historiquement ancrée dans la Région. On peut notamment noter l'absence d'entreprises dominantes et leaders sur ce marché de la transformation, un très faible nombre d'entreprises transformatrices de produits bio et la majorité d'entre elles sont de très petite taille. Cette spécificité de l'économie agroalimentaire régionale favorise l'absence de dynamiques spatiales localisées.

e. La consommation : difficulté de passer à un marché de masse ?

Traditionnellement, la consommation de fruits et légumes est fortement reliée à la vente directe dans les fermes et sur les marchés forains (Persillet, 2002). De ce fait, les marchés sont assez vite saturés. Dans les grandes surfaces, seuls de petits volumes peuvent répondre aux exigences qualitatives (en termes de régularité tout au moins), à côté d'une offre standard bien perçue des consommateurs, ce qui ne paraît pas favoriser une différenciation positive des produits biologiques. En cela, ce secteur se distingue nettement des secteurs de la viande bovine ou de la volaille, où l'image des produits conventionnels a été fortement dévalorisée par des crises sanitaires successives. A contrario, en fruits et légumes, les produits conventionnels jouissent d'une bonne image auprès des consommateurs, d'une image de produits sains, les acteurs conventionnels ayant développé des stratégies de segmentation basées sur le respect de l'environnement, la traçabilité et/ou la qualité organoleptique voire

l'origine terroir. La valorisation des atouts concurrentiels des fruits et légumes biologiques apparaît donc plus délicate.

Par ailleurs, les modes de consommation des fruits et légumes semblent éloignés de ce qu'offre pour l'instant la filière biologique. Par exemple, en conventionnel, 80% des ventes de fruits et légumes sont réalisées en GMS. Or ce circuit distribue pour l'instant peu de fruits et légumes biologiques. De plus, les consommateurs ont appris à consommer des fruits et légumes hors saison. Ce mode de consommation est en contradiction avec la valeur de préservation de l'environnement de l'agriculture biologique, et s'il se développait, cela favoriserait les approvisionnements hors région et ne serait donc a priori pas un facteur de développement de l'offre régionale.

Cette lecture descriptive des données régionales fait apparaître de nombreuses questions, quant aux mécanismes de coordination entre acteurs et sur la complexité des flux de produits et des modes de coordination.

2. Problématique, cadre d'analyse et méthodologie

Aborder la question de la structuration d'une filière ne constitue pas une problématique simple. Comme nous l'avons souligné plus haut, nous privilégions ici une approche compréhensive, liée à la fois à la sociologie des logiques d'action, à la gestion des projets productifs et à l'approche conventionnaliste. Il s'agit de s'engager dans un effort de construction de schémas de compréhension multidimensionnels. En effet, l'univers biologique se caractérise par une importante diversité de types d'acteurs (producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs), qui débouche sur l'existence et la cohabitation de formes de coordination plurielles. La réalité observée n'est donc pas celle d'organisations aux frontières parfaitement définies ou d'entités immédiatement repérables : ainsi des TPE agroalimentaires très spécialisés Bio y côtoient de grosses entreprises en diversification de gamme, des relations et des maillages existent avec certaines entreprises et des circuits de distribution spécialisés (comme le réseau Biocoop) ou avec les GSA (grandes surfaces alimentaires).

Concernant le marché, l'univers biologique connaît une diversité de marchés (agricole, transformation, consommation) et de relations (gros, demi-gros, vente directe, par exemple). Ces marchés sont aussi régulés par des mécanismes non marchands différents ; selon les institutions impliquées (petites exploitations agricoles, PME de l'agroalimentaire ou encore GMS), on y repère des règles professionnelles spécifiques et des divergences sur les conventions de qualité. Il existe donc une pluralité de registres d'action, qui contribue à rendre délicate toute démarche d'analyse stratégique de cet univers et filière.

2.1. Les logiques d'action comme cadre d'analyse

Le choix des logiques d'action comme cadre d'analyse constitue une posture épistémologique qui permet d'élucider les logiques en présence et de clarifier les modes de gestion dominants (Habermas 1987)¹⁹. Par ailleurs, depuis les années 90, les théoriciens des systèmes d'action organisée cherchent à dialoguer et semblent vouloir s'enrichir mutuellement de leurs réflexions²⁰.

Depuis déjà plusieurs décennies, les sciences de gestion se sont ouvertes aux éléments empruntés à la sociologie compréhensive (Weber 1965) et notamment à la sociologie de l'action, fondée en grande partie sur l'individualisme méthodologique. Ces travaux portent sur l'analyse des rationalités à l'œuvre dans les comportements des acteurs et de leurs légitimités (Marchesnay 1986²¹, 1998a, 1998b, 2000). Ces recherches prennent leurs distances par rapport à la théorie économique standard (prédominance de l'homo oeconomicus) mais aussi par rapport aux structures, rôles et/ou places dans le système productif (fonctionnalisme).

Le tissu des entreprises et organisations actives dans l'AB au niveau régional étant essentiellement composé de petites exploitations et de PMI-PME, voire de très petites entreprises, il est apparu pertinent de s'intéresser à l'acteur, individuel ou collectif, assurément stratégique (Crozier & Friedberg 1977), doté d'une histoire, d'une identité²² et nourrissant des stratégies et des projets (Bréchet 1994). Projets qui se concrétisent par des construits d'action collective, qui organisent des modes d'articulation et d'intégration des comportements divergents et contradictoires (notamment par la production de règles internes au projet productif et de règles externes). L'analyse des parcours professionnels et des expériences antérieures permet de comprendre les apprentissages réalisés et les schèmes d'appréhension des objets et des relations.

Parallèlement il a été procédé à une analyse du contexte historique et institutionnel²³, de l'environnement (marchés et institutions) et des règles macro-environnementales, permettant

¹⁹ La thèse de l'agir communicationnel de J.Habermas fournit à la sociologie des logiques d'action de solides arguments pour recourir à la pluralité des modèles pour saisir la pluralité des logiques (Amblard & alii 1996).

²⁰ Voir les travaux entrepris entre des chercheurs du CSO et O. Favereau, L. Boltanski et L. Thévenot autour de l'ouvrage de E. Friedberg (1993)

²¹ La logique d'action est fortement corrélée au profil de l'entrepreneur-dirigeant. Marchesnay propose de distinguer deux logiques d'action : *la logique entrepreneuriale (logique CAP)*, axée sur le développement d'une activité, et *la logique d'action patrimoniale (logique PIC)*, axée sur la constitution, le maintien et le développement d'un ensemble de biens personnels ou familiaux. L'identification de ces logiques d'action suppose le repérage et la hiérarchisation des aspirations du chef d'entreprise, c'est à dire l'aspiration à la croissance, à l'autonomie / l'indépendance et à la pérennisation.

²² Il ne s'agit pas de privilégier une lecture d'un acteur prédéterminé par des dimensions sociales et historiques.

²³ Contexte qui renvoie aussi à un ensemble de sujets, d'objets et de règles.

de mieux comprendre les conditions d'émergence des projets. Puis, nous avons caractérisé les registres d'action, c'est-à-dire des types de comportements, des habitudes, des accords et compromis qui sont autant d'expressions des logiques d'action liées au présent et au passé (Amblard et alii 1996).

Tableau 2 : grille d'analyse

Acteur	Histoire et Parcours et expérience professionnelle Intentions et buts poursuivis ²⁴ Raisons de l'engagement dans le bio Influence de l'éthique bio ²⁵ Vision du projet productif Ressources mobilisées Relations et réseau Développements envisagés
Situation d'action	Contexte historique et institutionnel Environnement, règles macroenvironnementales Registre d'action

En ce qui concerne le lien avec l'approche de Salais et Storper, il faut rappeler que, dans cet univers du bio, le produit apparaît comme l'élément clef autour duquel se construit l'espace stratégique critique de l'économie pour ses acteurs (Salais et Storper 1993). Ce sont effectivement les acteurs économiques qui élaborent le produit et non des forces exogènes (technologies et marchés) habituellement considérées par les approches économiques et dans les analyses classiques de filière. En nous appuyant sur la typologie de Salais et Storper (1993) sur les différents modèles de systèmes productifs coexistant au sein d'une économie nationale, nous cherchons à repérer les éléments caractérisant les registres d'action des acteurs de l'univers biologique et plus largement de l'univers agro-alimentaire. Cette typologie est intéressante à double titre : d'une part, elle est centrée sur l'identité du produit, analysée comme le produit des conventions existantes entre l'ensemble des acteurs économiques concernés, producteurs, demandeurs mais aussi consommateurs ; d'autre part, elle permet un réexamen de certains postulats et dimensions clés de la science économique, notamment la nature de la rationalité économique, le rôle des institutions et des conventions dans la coordination entre les agents économiques. A partir de ce cadre d'analyse des typologies des mondes de production dans l'univers alimentaire, nous pourrions ainsi mieux repérer où les acteurs se situent, car chacun de ces mondes se caractérise par des positions différentes sur les

²⁴ Ses buts déterminent la conduite et la gestion de l'activité Bio, mais aussi de l'organisation, dans la mesure où ils influencent la prise de décision stratégique et opérationnelle.

²⁵ En effet, l'éthique de la Bio, que l'on peut définir comme l'ensemble des principes, valeurs et croyances liées à l'univers du Bio, semble exercer une influence très significative sur la conduite des acteurs rencontrés. Dans la mesure, où cette éthique interfère dans la relation entre les buts du dirigeant et son environnement (sociétal, concurrentiel, mais aussi avec les acteurs de la filière), il est intéressant de chercher à repérer la nature de cette influence sur la constitution des projets productifs et les choix de développement.

dimensions suivantes du produit alimentaire : le mode de production (biologique, conventionnelle, raisonnée), la qualité revendiquée du produit, sur la mise en marché des produits (relations directes, personnalisées *versus* relations indirectes, anonymes et standards). Dans l'analyse, nous tenterons de nourrir notre travail en nous appuyant sur les proximités entre les typologies des conventionnalistes sur les registres d'action (Salais et Storper 1993, Boltanski et Thévenot 1991) et celles de Marchesnay (1997).

2.2. Méthodologie

Le travail de recherche s'est appuyé sur un groupe de travail pluridisciplinaire²⁶ et un comité de pilotage²⁷, auquel participaient des professionnels de la bio : CAB (organisation des producteurs biologiques) et Interbio (organisation interprofessionnelle régionale). Nous avons privilégié une étude de nature qualitative et inductive en réalisant nos enquêtes (pour ce qui est du volet fruits et légumes) auprès d'une quinzaine d'entreprises de transformation, d'une cinquantaine de producteurs et de onze organisations de producteurs. Après une première phase d'investigation où différents acteurs du milieu professionnel de la bio ont été interviewés, nous avons organisé plusieurs visites d'entreprises et mené parallèlement des entretiens semi-directifs auprès de leurs responsables (exploitants agricoles ou entrepreneurs-dirigeants). Une analyse des parcours et des pratiques des producteurs et transformateurs biologiques devait nous permettre de repérer l'impact de la présence de nouveaux acteurs et l'influence des facteurs environnementaux (soutien public, réglementation...) sur l'évolution des logiques et des registres d'action. Puis, nous avons analysé les systèmes de relations et les registres mobilisés pour cerner les objets et espaces au cœur des conflits, qui compromettent la définition commune de convention et empêchent une convergence entre acteurs (cf. tableau 4).

○ Les producteurs de fruits et légumes

Trois univers de populations ont été enquêtés par l'équipe de l'ESA²⁸ d'Angers : les producteurs biologiques, les producteurs conventionnels et les acteurs de l'organisation de l'offre (OP, Association de producteurs) (Morel & Le Guen 2002). Une diversité des modes

²⁶ Ce groupe de travail était composé de gestionnaires, d'économistes, de sociologues, de juristes et d'agronomes.

²⁷ Cette posture méthodologique rompt avec la position confortable de celui qui observe depuis Sirius. Selon l'approche préconisée par l'INRA-DADP (voir M. Sebillotte, 2000), elle vise à participer tout à la fois d'un mouvement de production de connaissances et d'une implication dans l'action aux côtés des professionnels dans une perspective critique. (Amblard & alii 1996).

de commercialisation a été couverte, car l'insertion dans les différents circuits induit des relations au marché, aux consommateurs et à la filière différentes²⁹.

o **Les organisations de producteurs**

Les acteurs concernés sont les organisations de producteurs et associations³⁰ qui se donnent pour mission de gérer les ventes de fruits et légumes de leurs adhérents ou d'améliorer les conditions de vente sur le marché du gros et mi-gros³¹. Deux types d'acteurs ont été identifiés : une association régionale de producteurs de fruits et légumes biologiques et les Organisations de Producteurs (OP) dont certains adhérents pratiquent l'agriculture biologique.

o **Les transformateurs**

En fonction de la nature de leur métier et des activités développées, nous avons distingué les transformateurs spécialisés bio et les non spécialisés³². Selon les opérateurs, la nature et la forme de l'engagement dans l'activité de transformation peuvent être très variables. La diversité des situations possibles a conduit à distinguer quatre degrés de transformation chez les transformateurs spécialisés bio (grossiste, producteur-transformateur-vendeur, fabricant de produits traiteur frais et fabricant de légumes) et huit chez les non spécialisés : grossiste-conditionneur, fabricant de produits d'épicerie et vendeur d'épicerie et de plats cuisinés frais, fabricant de légumes frais ou stabilisés et de produits traiteur de la mer, fabricant de produits traiteur frais, fabricant de produits alimentaires intermédiaires en légumes, fabricant de légumes et plats cuisinés stabilisés et enfin conditionneur de jus de fruits stabilisés.

Tableau 3 : grille d'analyse par type d'acteur

Acteurs	Thèmes abordés
Exploitants agricoles	L'histoire de l'exploitant, parcours professionnel, motivations et situation familiale, La description du système d'exploitation : structure, système de production, pratiques, circuits de commercialisation, réseaux relationnels et d'information, Les projets du producteur et perception du métier, du contexte de la filière fruits et légumes et de l'agriculture. Problèmes rencontrés et zones d'incertitude Pour les producteurs conventionnels, questions sur l'agriculture biologique, sur d'autres modes de production respectueux de l'environnement et sur les mesures agri-environnementales.
Organisations de producteurs	l'historique de l'OP, ses missions, la stratégie relative aux produits (qualité, environnement), le développement de l'activité biologique, les spécificités de la vente de produits biologiques (atouts, faiblesses),

²⁸ Ecole Supérieure d'Agriculture.

²⁹ Nous supposons que les producteurs biologiques ou conventionnels vendant sur les marchés, plus proches des consommateurs, ont des comportements spécifiques face à l'agriculture biologique. Nous avons donc contacté des producteurs vendant en circuit court (vente directe à la ferme et vente sur les marchés) et des producteurs commercialisant via des organisations de producteurs (OP).

³⁰ En effet, l'organisation des ventes entre producteurs sur les marchés de détail est analysée à travers les stratégies des producteurs.

³¹ Nous avons choisi d'intégrer les négociants privés au maillon transformation. Nous n'abordons donc que l'organisation des ventes relatives aux productions de gros et mi-gros par des organisations de producteurs

³² C'est-à-dire ayant des activités mixtes (conventionnelle et biologique).

	les perspectives d'évolution de cette activité, La perception du contexte régional et de son évolution. Problèmes rencontrés
Transformateurs	L'origine et genèse du projet Métier et activités et gamme de produits Caractérisation du système d'offre Relations avec l'amont et l'aval Buts poursuivis et Projets de développement, Perception de la filière et des acteurs

Pour ces différents acteurs (producteurs, organisations de producteurs et transformateurs), nous avons cherché à comprendre les raisons de leur engagement et à décrire la dynamique actuelle de développement de l'offre de produits biologiques, en dressant une typologie des acteurs et de leurs registres d'action.

3. RÉSULTATS

Nous nous sommes attachés dans le projet à repérer et à décrire les différents modèles d'entreprise en fonction des logiques d'action et registres d'action de leurs entrepreneurs.

3.1. Production : une diversité des logiques d'action

A partir de l'analyse des entretiens réalisés auprès de producteurs biologiques, R. Le Guen et B. Morel (2003) ont construit une grille de lecture comportant deux axes : l'axe vertical correspond aux buts poursuivis dans la conversion au bio (idéologique *versus* opportunité économique) ; l'axe horizontal concerne les choix de développement pour l'exploitation agricole et le rôle du risque dans ce choix (logique entrepreneuriale *versus* logique patrimoniale). Cinq types de producteurs ont été repérés : *l'entrepreneur, l'opportuniste, le contestataire, le producteur en relance professionnelle, le repreneur professionnalisé*. La population d'enquête est hétérogène sur le plan des motivations et des conceptions de la conversion à l'agriculture biologique. Cependant, pour les quatre cinquièmes des enquêtés, l'agriculture biologique paraît être une vocation : qu'ils soient « contestataires » ou « repreneurs professionnalisés », ces producteurs n'ont généralement jamais pratiqué l'agriculture conventionnelle, et ils n'envisagent en aucun cas de s'y convertir. Les motivations de ces producteurs pour l'AB sont d'ordre économique ou idéologique.

- *des motivations économiques* – les producteurs (de type « entrepreneurs » ou « opportunistes ») sont intéressés par la bonne valorisation des produits, par la possibilité d'utiliser la main-d'œuvre et d'augmenter le chiffre d'affaires par hectare.
- *des motivations idéologiques et sociales* – les producteurs (de type « contestataire », « producteurs en relance professionnelle » et « repreneurs professionnalisés ») recherchent

une meilleure reconnaissance professionnelle et sociale. Ils sont attirés par les objectifs de protection de l'environnement et de production de produits sains et bons de la bio.

-Le producteur entrepreneur : la conversion est un moyen de créer de la valeur économique (en augmentant la valeur ajoutée de ses productions). Il a une préoccupation de marché et un raisonnement économique. Il réalise des investissements avec des risques limités et dont la rentabilité est préalablement évaluée. Pour certains, la conversion correspondait à des convictions anciennes. Ayant des pratiques proches du mode de production biologique, il a converti son exploitation pour obtenir une meilleure reconnaissance de la part du consommateur, et mieux valoriser ses produits. Il recherche l'amélioration de ses rendements, par la production de légumes à plus forte valeur ajoutée (en primeur ou retardés) et par l'évolution du circuit de commercialisation (souci d'augmentation de la vente directe).

-Le producteur opportuniste : Il a converti l'exploitation pour mieux valoriser son travail et son système (par le marché ou par les primes à la conversion). L'agriculture biologique a constitué une opportunité d'améliorer son revenu sans entreprendre d'évolution importante de son activité, sans prendre de risque. Il est disposé à travailler avec la GMS, si elle lui ouvre des marchés importants et réguliers.

-Le producteur contestataire : Produire en agriculture biologique c'est contester le modèle conventionnel. Il est non seulement opposé aux pratiques conventionnelles mais aussi aux organisations « de type conventionnel » (coopératives mais aussi GMS) ; il ne s'engage pas dans des démarches d'investissement. La structure d'exploitation est globalement plus petite que celles des autres agriculteurs de l'échantillon. S'installer en bio relève d'un projet de vie. Il considère que les atouts de l'agriculture biologique sont le respect de l'environnement, la production de produits sains, de bonne qualité organoleptique. La conversion à l'agriculture biologique traduit une rupture avec des pratiques conventionnelles qu'il connaît et qu'il réprouve (il a souvent travaillé dans l'agriculture, en tant qu'ouvrier ou encadrant). Passer à la bio, c'est avant tout « *arrêter de traiter, pour préserver la santé du producteur et du consommateur et aussi pour respecter l'environnement* ».

-Le producteur en relance professionnelle : la conversion a constitué une relance de carrière. Elle correspond à une forte rupture dans les modes de production, à une remise en cause à un moment où l'exploitation était en difficulté. Elle l'a amené à adopter de nouvelles pratiques ou un nouveau circuit de distribution, de nouveaux réseaux d'échange qui le remotivent dans son métier d'agriculteur.

Le repreneur professionnalisé³³ : Il est installé sur une ferme en agriculture biologique, souvent celle de ses parents. Il est culturellement très marqué par l'idéologie biologique, mais il n'exprime pas spontanément de motivation pour la pratique de l'agriculture biologique, le choix de la conversion ayant été opéré avant qu'il ne s'installe. Il n'envisage pas d'être agriculteur en conventionnel. Il veut prouver que produire bio est une façon moderne d'être agriculteur : respectueuse de l'environnement mais aussi innovatrice et rémunératrice. Il observe que vendre des produits AB permet de se démarquer sur les marchés : il souhaite donc continuer d'occuper ce créneau commercial.

3.2. Les organisations de producteurs

Pour toutes les OP (organisations de producteurs) et coopératives engagées dans la vente de fruits et légumes biologiques dans la région, la vente de fruits et légumes bio constitue une activité minoritaire : elle représente de l'ordre de 1% de l'activité de la structure. Aucun agent n'est spécialisé dans la vente de produits biologiques. Ainsi, ces acteurs souffrent souvent d'une méconnaissance du marché des produits biologiques et des circuits existants. On peut distinguer *les organisations de producteurs engagées et les organisations réactives* : les premières, se référant à leurs valeurs coopératives, acceptent la mission de commercialisation des produits biologiques, quels que soient l'état du marché et la pertinence d'une offre bio dans leur offre globale. Ainsi, certaines organisations de producteurs assument les difficultés commerciales liées à l'inadéquation de l'offre de leurs producteurs avec le marché, sans

³³ Ils représentent environ un tiers des enquêtés.

intervenir dans leurs choix d'orientation de production, et donc sans régler le problème posé par une conversion inadaptée au marché. Cette attitude conforte des projets d'installation ou de conversion très risqués à court terme pour les producteurs.

Les *organisations réactives* conditionnent leur engagement par l'existence d'une demande en bio. Ainsi, en fonction du marché, elles peuvent accepter d'accompagner des producteurs ou même de développer la production de leurs adhérents. Ici, c'est donc le marché qui détermine leur engagement et leur politique de développement de la production. Elles encouragent et aident les producteurs à développer des circuits de vente spécifiques, et découragent ceux n'ayant pas de débouchés avant la conversion.

3.3. Les transformateurs

Il apparaît impossible de dégager un profil-type de l'entreprise régionale transformatrice de fruits et légumes biologiques, N.Schieb-Bienfait & A.Lambert (2002) ont souligné une **importante diversité et hétérogénéité** des projets productifs, tant du point de vue de l'histoire du projet productif (origine, motivations, genèse) que de la structuration du système d'offre (organisation de l'activité, taille, relations avec les acteurs amont et aval de la filière...) et de l'offre (couple métier/mission, choix d'activité et des prestations). Nous avons placé les entreprises sur une grille de lecture, dont l'axe horizontal concerne la nature de l'engagement dans le bio et l'axe vertical les buts poursuivis (logique entrepreneuriale *versus* logique patrimoniale). Il ressort 5 types d'entrepreneurs : l'entrepreneur militant, l'entrepreneur opportuniste, l'entrepreneur industriel, l'entrepreneur innovant ;

-L'entrepreneur militant : l'entrepreneur a souvent comme premier objectif de se lancer dans l'activité biologique pour se créer son emploi ; le choix du bio relève de motivations personnelles (militantisme, engagement politique...). Il privilégie des approvisionnements locaux et des relations de confiance avec ses fournisseurs.

-L'entrepreneur opportuniste : à la recherche d'une niche-refuge, cet entrepreneur cherche à s'engager dans l'activité biologique comme relais de croissance ; ses critères d'approvisionnement sont le prix et la disponibilité des produits. Il cherche à décliner sa gamme de produits pour saisir une opportunité de marché et conquérir de nouveaux marchés. Le projet productif s'appuie sur une structure industrielle ou néo-artisanale, dans laquelle le bio n'est qu'une déclinaison de l'activité principale. Le bio ne constitue pas une priorité qu'il cherche à développer de manière offensive ; il répond aux demandes éventuelles de clients et de la grande distribution (par exemple, produits bio sous MDD).

-L'entrepreneur innovant : il voit le bio comme un nouveau segment où il peut développer des produits à plus forte valeur ajoutée et susceptibles de lui permettre d'atteindre une taille critique sur le marché agroalimentaire. Il est soucieux de valoriser des produits biologiques régionaux (activation possible d'un réseaux de producteurs propres) tout en faisant preuve d'un certain pragmatisme sur ses approvisionnements de matières premières (recours à des approvisionnements hors région). Il adopte des approches marketing pour lancer des produits innovants.

-L'entrepreneur industriel : il est venu au bio, sur sollicitation de ses clients distributeurs (en général GMS) ; il privilégie les produits bio susceptibles de déboucher sur des opportunités de croissance (marché à forts volumes), ce qui le contraint à diversifier ses approvisionnements pour ne pas rencontrer de contraintes de production.

Nous reprendrons ici ces typologies, en les référant aux types identifiés par Marchesnay et aux registres d'action de Salais et Storper.

Tableau 5 : logiques, registres d'action et espace de production

Type d'acteurs	Logiques dominantes / type légitimité	Registre d'action dominant	Espace de production
Les producteurs.			
	L'entrepreneur / type <i>entreprenant-</i>	Monde de production immatériel	<i>Arboriculteurs, maraîchers</i>
	L'opportuniste / type <i>nomade</i>	Monde de production marchand	<i>Maraîchers</i>
	Le contestataire / type <i>isolé</i>	Monde de production interpersonnel	<i>Poly-maraîcher</i>
	Le producteur en relance professionnel / type <i>isolé</i>	Monde de production immatériel	<i>Poly-maraîcher</i>
	Le repreneur professionnalisé / type <i>notable</i>	Monde de production immatériel	<i>Poly-maraîcher</i>
Les organisations de producteurs			Espace de collecte
	L'organisation engagée	Monde de production marchand	<i>coopérative</i>
	L'organisation réactive	Monde de production marchand	<i>association</i>
Les transformateurs			Espace de transformation
	L'entrepreneur militant / type <i>isolé</i>	Monde production interpersonnel	<i>Très petite entreprise</i>
	L'entrepreneur opportuniste / type <i>nomade</i>	Monde de production marchand	<i>PME</i>
	L'entrepreneur innovant / type <i>entreprenant</i>	Monde de production marchand	<i>PME</i>
	L'entrepreneur industriel / type <i>nomade</i>	Monde de production industriel	<i>PME, Grande Entreprise</i>
Les distributeurs			Espace de distribution
	(non qualifié)	Monde de production industriel	<i>GMS</i>
		Monde de production marchand	<i>Réseau spécialisé bio</i>
		Monde de production marchand	<i>Indépendants</i>

Le tableau ci-dessus présente les différents types d'acteurs présents dans la filière et permet de repérer les systèmes de relations existants (notamment par l'examen des registres d'action) et ceci afin d'identifier les espaces concernés et les principaux objets impliqués dans les conventions de coordination (et sujets de tensions). Cette grille d'analyse peut nous permettre de cerner les conditions de production de relations de coordination au sein de la filière. On peut en effet formuler l'hypothèse que les acteurs se coordonnent verticalement sur la base de la proximité de leurs registres d'action.

3.4. Les coordinations en place

a. L'éthique de la bio, comme critère de reconnaissance

L'éthique de la Bio constitue en quelque sorte un critère de reconnaissance et / ou d'exclusion, toutefois on distingue une adhésion plus ou moins lâche selon l'univers d'activité : ainsi chez les producteurs, les aspects de solidarité, d'équité, d'autonomie, de protection de l'environnement sont assez unanimement partagés ; chez les transformateurs, il apparaît difficile de les considérer globalement car ils se revendiquent de courants ou d'approches différentes de la bio. Il existe donc des niveaux et des repères multiples de légitimité.

b. Une production de niche, dans un univers d'institutions développées et coordonnées par des acteurs de l'univers agricole et agroalimentaire conventionnel

Sur les 1700 producteurs régionaux de fruits et légumes, 150 sont concernés par la production de fruits et de légumes biologiques, dispersés sur les cinq départements. La production de fruits et légumes biologiques est marquée par l'isolement des producteurs sur le plan géographique et économique, du fait de l'absence d'organisation économique de producteurs. Parallèlement, les transformateurs ont développé des projets productifs trop disparates et dispersés sur le territoire régional.

Cet univers ne s'inscrit plus dans le même monde de production que le conventionnel (non bio); il apparaît structuré en micro-filières, mettant en relation des producteurs isolés et des grossistes, des distributeurs ou des consommateurs dans un contexte de marché, fortement influencé et structuré par les acteurs de l'agriculture conventionnel. Les relations de coordination semblent être désorganisées, on assiste à un certain « bricolage », les acteurs n'ayant pas trouvé de registre d'action pour se coordonner efficacement.

Tableau 6 : les relations et conventions

Producteur	Types de relations : principes dominants	Type de convention de qualité³⁴	Relations aval
L'entrepreneur	Efficacité, prix	Domestique / Marchande	Magasins spécialisés GMS
L'opportuniste	Prix, profit	Industrielle	GMS, transformateur
Le contestataire	Liens interpersonnels, confiance, solidarité	Domestique / civique	Marché
Le producteur en relance	Confiance, solidarité	Domestique / marchande	OP, Marché, magasins spécialisés transformateur, restauration
Le repreneur professionnalisé	Solidarité, Intérêt collectif	Domestique / marchande	OP, Marché, magasins spécialisés transformateur, restauration

c. Difficultés d'articulation dans les filières des logiques et des registres de production

La plupart des producteurs sont motivés par l'intérêt porté au mode de production (aux pratiques et au respect de l'environnement). Ces producteurs s'inscrivent plutôt dans le monde de production immatériel, et leurs démarches personnelles sont assez déconnectées du marché ; ils sollicitent leur OP, leur coopérative ou l'association pour les aider à vendre, c'est-à-dire à concrétiser leur vocation de producteurs biologiques. Ainsi, ces acteurs sont confrontés à la nécessité de mettre en concordance une dynamique d'installation et une dynamique de marché qui ne se correspondent pas nécessairement, car ils sont amenés à se coordonner avec des acteurs relevant du registre marchand ou industriel.

d. Les relations des acteurs avec les structures professionnelles

L'intégration des producteurs dans les structures professionnelles, et leur vision de l'organisation de la filière sont très diverses. Un quart des enquêtés sont très impliqués dans leur filière : ils font partie de groupes professionnels (groupe de travail, syndicats, associations professionnelles), ils travaillent avec d'autres producteurs pour la vente. D'autres, au contraire, sont très isolés, vendant en direct, ils sont isolés tant sur le plan technique que sur le plan commercial ou professionnel. La moitié des producteurs souhaiterait que la filière « s'organise » mais seul un producteur sur dix serait disposé à adhérer à une Organisation de Producteurs (OP). Ces producteurs sont tous peu ou prou portés par une volonté de liberté de vente.

Pour les transformateurs, aucune dynamique n'a été identifiée sous l'impulsion de structure professionnelle.

4. DISCUSSION

Sur le plan méthodologique, plusieurs points sont à discuter : la question du périmètre d'analyse, l'intérêt d'opérer une lecture historique et de recourir à des schémas multidimensionnels et enfin la portée d'une lecture par les registres d'action.

4.1. La question du périmètre d'analyse

Développer une meilleure compréhension des termes de l'échange et repérer les éventuels problèmes de coordination supposent au préalable de circonscrire des périmètres d'analyse pour y repérer les acteurs, les organisations et ainsi déterminer le système d'action concret. Une délimitation du champ aux seuls acteurs de la filière bio régionale nous semble a

³⁴ D'après Eymard-Duvernay (1989)

posteriori restrictive et introduire des biais voire des erreurs d'appréciation des problèmes, ce qu'a permis de révéler l'analyse préalable du contexte historique.

En effet, la présence d'acteurs issus du milieu conventionnel mais aussi la forte influence des régulations mises en place par ces mêmes acteurs (que ce soit au niveau de la production, de la collecte mais aussi au niveau de la distribution) nous semblent importantes à prendre en compte. Plus largement, cet aspect pose le problème de la délimitation des frontières entre filières et des outils d'analyse des interdépendances entre acteurs mais aussi entre filières. L'analyse préalable de la filière conventionnelle nous apparaît donc indispensable, car l'histoire du bio montre qu'il s'est sur-ajoutée aux structures préexistantes de l'univers agroalimentaire, ce qui donne une configuration complexe où coexistent des technologies, des produits, des structures d'entreprise, des modes de production et distribution divers (Sylvander 1992). De plus, les institutions dites conventionnelles sont désormais très impliquées dans les processus de régulation de l'offre et de la demande, comme le montre le poids des groupements de producteurs conventionnels (OP) ou celui des grandes surfaces alimentaires dans la distribution de produits bio, ainsi que celui des organisations professionnelles en tant que lobbying auprès des pouvoirs publics en matière d'agriculture raisonnée.

4.2. L'éclairage historique

Adopter une lecture historique permet également de comprendre que les logiques d'action peuvent évoluer, comme le révèlent les parcours des différents types d'acteur (producteur, transformateur), et leurs projets.

4.3. L'intérêt de schémas d'analyse multidimensionnels

La seule lecture mésoéconomique de la filière se révélerait relativement pauvre, pour comprendre les régulations à l'œuvre et surtout les différents niveaux d'imbrication existants. Ainsi, pendant plusieurs décennies, les acteurs du bio se sont dotés de règles à un micro-niveau, car ils écoulaient leurs produits sur des marchés locaux et de proximité. L'arrivée de régulations institutionnelles étatiques puis privées (avec les acteurs du milieu agroalimentaire conventionnel) a remis en cause les règles originelles et entraîné l'instauration de régulations nouvelles dont certains leur sont imposés. La diversité et l'hétérogénéité des acteurs actuels et de leurs logiques d'action favorisent une certaine déstructuration de l'unité du registre d'action initial de la bio (Sylvander, 1997). Non seulement les règles ou conventions habituelles de la bio ne sont plus partagées par les acteurs, mais elles débouchent sur des

tensions. En effet, les acteurs ne parviennent pas à opérer une combinaison de ces différents registres d'action (marchand, industriel, immatériel et interpersonnel), car la question de la qualité, de la disponibilité et du prix du produit constituent des points d'achoppement majeurs. Ainsi, la qualité des produits biologiques est loin d'être perçue de manière homogène par tous les acteurs impliqués dans la filière (d'où les désaccords sur la rémunération de la valeur environnementale des produits, entre certains producteurs bio et les distributeurs voire aussi les consommateurs).

4.4. La diversité des registres d'action et ses conséquences

La diversité des registres d'action compromet la mise en place d'une coordination technique et organisationnelle entre acteurs, d'autant plus que le poids des acteurs de l'aval (grande distribution) s'est considérablement accentué ces dernières années (plus de 50% de part de marché). Ces derniers ont tendance à vouloir imposer une homogénéisation de la définition de la demande finale et de la figure du client (Dubuisson 2002), alors que les acteurs du bio souhaitent travailler pour une pluralité de figures du client et une hétérogénéité de l'offre de fruits et légumes. Soucieuse d'une stabilité de son offre, la GMS spécifie les fruits et légumes bio de la même manière que l'offre conventionnelle (par rapport à des standards sur le poids, la forme, des couleurs, la propreté, une disponibilité annuelle, pas de rupture de stock ...). Ils cherchent à s'approvisionner auprès de fournisseurs susceptibles de satisfaire ces exigences, et travaillent avec l'étranger (Italie, Espagne, pays du Maghreb) pour une régularité de l'offre. Dès lors, ils tendent à privilégier des fournisseurs plus en fonction de leurs capacités de production que de leurs produits. En effet, les responsables de rayon Fruits et Légumes ne cherchent pas nécessairement à mettre en avant les conditions de production (origine, nom du producteur, mode de stockage), considérant que le logo AB constitue le signe suffisant et le plus visible pour le marché. Or, pour les producteurs, ces critères sont aussi des attributs du produit, susceptibles d'être source de différenciation (comme l'origine géographique, la zone de production, le type d'espèce). De plus, ils considèrent que ces variables de production ont un impact sur les qualités organoleptiques du fruit ou légume (goût, odeur, texture) et aussi sur sa fraîcheur.

a. Les débats sur la qualité et sa gestion

Les discussions récurrentes sur l'évolution du cahier des charges traduisent bien les désaccords sur la dimension qualité : les acteurs de l'aval souhaiteraient que l'agriculture

biologique évolue vers une obligation ou tout au moins une maîtrise de résultats (et renforce les exigences en matière de qualité technologique, de traçabilité, d'absence de résidus de pesticides, etc...) alors que de nombreux acteurs de la production (comme le type Contestataire, le Repreneur professionnel...) pensent qu'il faut y intégrer des valeurs éthiques et environnementales, allant jusqu'au commerce équitable (position adoptée par la FNAB). Ils refusent que le bio ne soit considéré que comme un label de qualité-produit. Parallèlement, au niveau des consommateurs, plusieurs générations doivent être distinguées : alors que l'ancien consommateur a des préoccupations éthiques et civiques, pour le nouveau consommateur bio, la santé constitue une motivation dominante³⁵. Aussi, la coordination entre acteurs souffre de cette absence d'un contexte commun d'interprétation et entretient des coordinations multiples selon les coopérations nouées entre acteurs. La cohésion de l'univers bio se trouve fortement éprouvée par la coexistence de plusieurs conventions de qualité, d'autant plus que les conventions marchande et civique cohabitent difficilement, car des compromis ne peuvent s'instaurer en raison de l'opposition de leur principe supérieur (Eymard-Duvernay 1989, 1986, Salais & Storper 1993, Boltanski & Thévenot 1987, 1991).

Jusqu'à la fin des années 80, l'univers du bio se caractérisait par la domination du registre immatériel et interpersonnel (autour de conventions domestique et civique). Les évolutions ou l'emprise croissante des registres d'action marchand et industriel sont au cœur des problèmes de coordination. En effet, l'institutionnalisation introduite par la réglementation lors de la dernière décennie l'ont entraîné vers des registres marchand et industriel ; chaque acteur a donc cherché à se construire ses propres compromis, en fonction des relations et liens développés. Il n'y a dès lors plus un mode de coordination mais plusieurs modes qui cohabitent au sein de l'univers bio, ce qui rend plus complexes les relations verticales et difficile la gestion de la qualité sur des bases communes.

b. Le refus d'une consommation de masse

L'ensemble des acteurs de la filière ne partage pas la même représentation du client ; certains travaillent plus ou moins directement avec l'aval, de manière à privilégier une relation locale et directe avec le consommateur. Ils se refusent à s'engager dans un « Bio-anonymat », avec une prise de pouvoir de marché par l'aval de la filière. De ce fait, beaucoup d'acteurs amont veulent maintenir en parallèle des moyens d'accès pluriels au marché (vente directe, petit

³⁵ Lors d'une enquête CSA, réalisée en 2001 auprès des personnes bio, 37% évoquaient comme première raison, la santé, 33% la qualité et le goût des produits, 12% la sécurité, 11% des raisons éthiques, environnementales, de bien-être animal.

commerce, réseau spécialisé, restauration, GMS) et inventent de nouveaux espaces de commercialisation (comme par exemple, la vente de paniers, par abonnement et de manière itinérante).

c. L'absence de projet fédérateur de développement de la filière fruits et légumes en région

Si la majorité des agriculteurs biologiques poursuit la réalisation d'un projet professionnel global mais spécifique à la bio (sauf le type entrepreneur et le type opportuniste), les transformateurs (de type opportuniste et industriel) s'inscrivent plus dans des projets d'ordre économique et ne jouent pas un rôle de médiation entre producteurs et consommateurs, pour valoriser la qualité spécifique des fruits et légumes bio, puisqu'ils se situent sur d'autres types d'arguments (recette originale, produits faciles à cuisiner...).

Les acteurs des différents maillons de la filière ne sont pas entrés dans une *recherche du sens des actions des autres* (maillon amont et maillon aval) ; cette situation débouche sur une méconnaissance réciproque de leurs univers respectifs : par exemple, les producteurs ne veulent pas toujours entendre et tenir compte des contraintes de la GMS (quant aux volumes, à la régularité, aux conditions de conditionnement, etc...) et ces derniers ne perçoivent pas la réelle complexité et technicité de la production biologique. Il en résulte des problèmes de communication et de compréhension mutuelle considérables, d'autant plus que tout nouvel entrant dans le bio est perçu comme un opportuniste n'adhérant pas aux valeurs originelles du modèle bio. Cela se traduit pas la cohabitation de formes de coordination entre acteurs multiples et complexes.

Ainsi, selon le degré d'adhésion à ces nouvelles régulations et d'entente avec ces institutions, on assiste au développement parallèle et bien disjoint de filières courtes ou longues, voire de filières quasi dissidentes (comme le développement de panier de légumes, vendus directement par les producteurs, aux consommateurs, en livraison à domicile).

Par ailleurs, l'analyse révèle l'absence de projet régional fort et le faible degré de coordination entre les acteurs. Les producteurs biologiques ont été marqués par l'échec de l'organisation de collecte créée en partenariat entre deux OP à la fin des années 90. Cet historique a probablement conforté l'individualisme de ces producteurs, qui sont plus attachés à leur liberté de vente qu'à la conquête collective d'un pouvoir économique. Aussi, au sein des filières longues, les maillons intermédiaires (comme les groupements de producteurs et les organisations de producteurs) ne jouent pas de rôle dans la gestion et la valorisation de cette qualité. Ils ne participent pas à la construction de la qualité des produits biologiques. De plus, les organisations de producteurs conventionnels sont peu investies ; il semble donc

improbable que la structuration de la filière s'opère autour de ces acteurs, d'autant plus que l'activité biologique représente toujours moins de 1% de leur chiffre d'affaires, et que ces acteurs ont souvent une vision pessimiste de l'évolution du marché (liée à la multiplicité et à la dispersion des acteurs régionaux qui ne représentent chacun de 1 à 10% des producteurs régionaux). Aucun acteur ne souhaite organiser l'offre, au sens d'un engagement des producteurs dans une stratégie bio.

Malgré l'existence d'un tissu d'entreprises agroalimentaires conventionnelles, il n'existe pas de réel développement endogène de la transformation des fruits et légumes Bio ; cet état de fait peut aussi s'expliquer par la prédominance d'un tissu très disparate, composé majoritairement de très petites entreprises, de quelques moyennes entreprises et de très peu d'entreprises industrielles ; ces dernières ne cherchent pas à faire figure de locomotive dans la transformation de légumes / fruits bio. Elles n'oeuvrent pas pour un développement de la coopération ou de partenariat entre acteurs régionaux.

CONCLUSION

La recherche ici présentée analyse les obstacles à une construction de filière, dus pour l'essentiel à une diversité des logiques d'action qu'il est difficile de combiner afin d'obtenir une efficacité dans la formation d'un projet collectif et la gestion de son développement.

C'est en définitive la relation à l'incertitude qui est au centre des comportements d'acteurs. L'univers du bio connaît en effet une accentuation de l'incertitude, qui l'handicape. Placés en situation d'avoir à coordonner leurs actions de production, d'offre et de demande (sinon le produit ne pourrait arriver à réalité), les acteurs économiques sont aujourd'hui amenés à affronter de nouvelles incertitudes : sur l'évolution de la politique publique, sur les projets et comportements des autres acteurs, sur le déroulement technique du processus de production, de transformation et de distribution et sur l'évolution de la demande, qui, au cours des dernières années, s'est révélée très sensible aux différentes crises alimentaires (vache folle, listeria, poulet...).

Cette incertitude est aussi entretenue par le caractère conflictuel des rapports sociaux, notamment au sein de l'univers agricole (entre les agriculteurs conventionnels, les agriculteurs bio et les agriculteurs raisonnés) mais aussi par l'incertitude marchande générée par la concurrence entre les producteurs (entre les circuits courts et les circuits longs, entre les réseaux de distribution spécialisés bio et la GMS), sans oublier l'incertitude organisationnelle (avec les reconfigurations que connaissent les entreprises de transformation, par des fusions, acquisitions).

L'arrivée dans ce champ organisationnel de nouveaux acteurs (producteurs, consommateurs, distributeurs) animés d'autres logiques ont contribué à complexifier le « paysage » et implique de nouvelles capacités d'analyse et d'interprétation, pour être en mesure de déployer de nouveaux projets et des moyens d'action et/ou de réaction plus efficaces.

Bibliographie

- Amblard H., Bernoux Ph., Herreros G., Livian Y.-F., (1996), *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Seuil.
- Barres D, Bonny S., Le Pape Y, Remy J. (1985), *Une éthique de la pratique agricole, agriculteurs biologiques du nord Drôme*, INRA Paris-ESR, Paris Grignon, Grenoble, 93p.
- Barthes C. (2001), *Changement institutionnel à Mayotte : transmission ou métissage ? La recomposition des pratiques agricoles et foncières face à une politique de développement*. Thèse de doctorat d'économie rurale. ENSAR Rennes, 395p.
- Bernoux Ph. (1995), *La sociologie des entreprises*, Essais, Points Seuil, réédition juin 1999.
- Bernoux Ph, Herreros (1992), *Méthodologie pour l'intervention : la sociologie des logiques d'action*, texte ronéotypé, GLYSL
- Boltanski L. & Thévenot L. (1987), *Les économies de la grandeur*, *Cahiers du centre d'études de l'emploi*, n°31, Paris, PUF.
- Boltanski L. & Thévenot L. (1991), *De la justification*, Paris, Gallimard.
- Bréchet J.P. (1994), « Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise », *Revue Française de Gestion*, juin-juillet..
- Cadiou O., Lefebvre A., Mathieu-Gaudrot F., Oriol S. (1978), *L'agriculture biologique en France : écologie ou mythologie*. Grenoble, Presse Universitaire, 179p.
- Carimentrand A. (2002), *Les modèles d'entreprise du secteur agriculture biologique au regard de l'Economie des Conventions : le cas des entreprises de transformation et de distribution de la filière laitière en Rhône-Alpes et Auvergne*, *mémoire de DEA*, Université de Versailles.
- Crozier M., Friedberg E. (1977), *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*, coll. points, Editions du Seuil.
- Dubuisson-Quellier S. (2002), « Qualités de produits et figures du consommateur. Manières de produire et de vendre en conchyliculture », *Sciences de la Société*, n°56 ;p.79-98.
- ESA (Ecole supérieure d'Agriculture) rapport étudiants sous la direction de B. Morel et R. Le Guen, (2001), *Dynamiques et potentiels du secteur des fruits et légumes biologiques dans les Pays de la Loire*, *rapport d'étude*, 34 pages.
- Eymard-Duvernay F. (1989), « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, Vol. 40, n°2.
- Eymard-Duvernay F. (1986), *La qualification des produits* in Salais R. et Thévenot L. (eds) : *Le travail. Marché, règles, conventions*, Paris, INSEE-Economica, pp. 293-247.
- Feyerabend P. (1979), *Contre la méthode, l'anarchisme méthodologique*, Paris, Ed. du Seuil.
- François M. (2002), *Marché des produits biologiques en France et en Europe*, *Agroligne*, n°21, avril-mai 2002, p.46-47.
- Guillou H., Sylvander B. (1997), *La situation de la filière biologique en 1997*, INRA-UREQUA, Le-Mans, 47p.
- Guillou H. (sous la direction de Sylvander B.) (1997), *Les relations entre les transformateurs de produits biologiques et la grande distribution : stratégies d'acteurs*. *Rapport interne* INRA-UREQUA, Le-Mans, n°97-02.
- Habermas J. (1987), *Théorie de l'agir communicationnel*, 2 vol., Paris, Fayard.
- Julien P.A., Marchesnay M. (1992), « Processus stratégique et PME », *Piccola Impresa*, vol.1.
- Le Foch-Wadel A, Sylvander B.(2000), « Le marché des produits biologiques en France en 1999 : évolutions, structures et enjeux », *Rapport interne* INRA-UREQUA.
- Livet P., Thevenot L. (1991), « L'action collective », *Contribution au colloque "Economie des conventions"*, Paris, CREA, 27-28 Mars.
- Marchesnay M. (1986), *La stratégie*, Paris, Chotard.

- Marchesnay M. (1997), La convention, un outil de gestion ?, *Revue Française de Gestion*, janvier-février, pp.114-123.
- Marchesnay M. (1998a), "L'entrepreneur rural en quête de légitimités" dans Miclet G et alii, *Agriculture et alimentations en quête de nouvelles légitimités*, Paris Economica.
- Marchesnay M. (1998b), "Confiances et logiques entrepreneuriales", *Economies et sociétés, Sciences de gestion*, série S.G., n°8-9, p.99-117.
- Marchesnay M. (2001), « Les PME de terroir : entre « clio » et géo » stratégies », *Entreprise et Histoire* ; n°28, décembre, p.51-63.
- Morel B., Le Guen R., Lambert A., Schieb-Bienfait A. (2003), Diagnostic et Perspectives de développement de la filière fruits et légumes biologiques en région Pays de la Loire, *rapport d'étude*, Programme INRA-DADP ARPENT Pays de la Loire.
- Morel B., Le Guen R. (2002), Une typologie compréhensive pour analyser la dynamique des producteurs biologiques, *Actes du colloque INRA-DADP*, Montpellier, décembre.
- Pernin J.L. (1998), « Identités et mutations identitaires d'un méso-système économique : le cas de l'agriculture biologique en France », *Economie Appliquée*, vol.51, n°2.
- Persillet V. (2002), Analyse des paniers des consommateurs de produits issus de l'agriculture biologique en région Pays de la Loire, *Rapport n°2003/02* Projet Arpent – programme INRA-DADP Pays de la Loire.
- Persillet V., Couaillier C., Sylvander B., François M. (2003), l'agriculture biologique et les compétences des consommateurs ; analyse des capacités d'apprentissage des consommateurs au moyen du dispositif des groupes d'apprentissage, rapport 2003/06, novembre.
- Piriou S. (2002), *L'institutionnalisation de l'agriculture biologique (1980-2000)*, Thèse Ecole Nationale supérieure agronomique de Rennes, Mention Economie de l'agriculture et des Ressources.
- Richard E. (1997), « la filière lait biologique : stratégies d'acteurs. Développement de marché » ; *rapport interne INRA-UREQUA* Le Mans n°97-01.
- Salais R., Storper M. (1993), *Les mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*, Editions EHESS, Paris.
- Schieb-Bienfait N., Lambert A. (2002), Diagnostic des acteurs de la transformation des fruits et légumes biologiques en région Pays de la Loire, *rapport interne d'étude*, Programme INRA-DADP ARPENT Pays de la Loire.
- Soler L.-G., Tanguy H., « Contrats et négociations dans le secteur des vins de Champagne », *Annales des mines*, p.74-86.
- Sebillote M (sous la direction) (2002), *Recherches pour et sur le développement régional*, actes de séminaire de Montpellier, organisé par la Délégation à l'agriculture, au développement et à la prospective, 8 et 9 janvier.
- Sylvander B. (1992), « Les conventions de qualité dans le secteur agroalimentaire : aspects théoriques et méthodologiques », communication au colloque de la SFER, *La qualité dans l'agroalimentaire : questions économiques et objets scientifiques*, Paris 26-27 octobre.
- Sylvander B. (1996), *Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : l'agriculture biologique, du réseau à l'industrie*, INRA, décembre.
- Sylvander B. (1997), Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : l'agriculture biologique, du réseau à l'industrie, *Revue d'Economie Industrielle*, n°80, 2^{ème} trimestre.
- Sylvander B. (2000), « Les relations commerciales dans la filière et le pouvoir de marché », communication au colloque CFPPA Le Rheu, *Développement de la filière biologique : logique militante, logique industrielle : quelles complémentarités ?*, 26 mai.
- Sylvander B., De Fontguyon G. (2002), Prospective sur l'agriculture biologique en Pays de la Loire par l'approche Delphi : résultats, questionnements et perspectives sur le problème de la

concurrence avec l'agriculture raisonnée, *Communication* présentée à la journée de restitution du 6 février Projet Arpent Bio, programme INRA-DADP.

Thévenot L. (1995), Des marchés aux normes in G. Allaire et Boyer (1995), *La grande transformation de l'agriculture*, Paris ; INRA-économie.

Yami S. (1999), *Représentations managériales et processus stratégique : le cas de la filière industrielle lin dans le Nord de la France*, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, IAE de Lille, USTL.