

Approvisionnement alimentaire des villes

Concepts et méthodes d'analyse des filières et marchés

M. Padilla, H. Bencharif

Enseignants-chercheurs, CIHEAM-IAM Montpellier (France)

Résumé. Cet article, après une justification de l'intérêt que l'on doit porter à l'analyse des approvisionnements locaux, traite des fondements de l'approche filière : historique, démarche, intérêts pour l'analyse stratégique et l'action. L'analyse des marchés doit être complétée par d'autres types de raisonnements tels la démarche Structure-Comportements-Performances, la théorie des contrats, la théorie de l'agence, les coûts de transaction, la théorie des organisations, ou encore la théorie de la régulation. Ces différentes approches sont ici présentées dans leurs grandes lignes avec leurs limites et leurs avantages.

Abstract. After justifying our interest on the analysis of the local provisioning, this article points up the sector approach bases : its history, strategic steps and interests for analysis and action. The markets analysis must be supplemented by other standard reasoning such as the step Structure-Behaviour-Performances, the contracts theory that of agency, the transaction costs, the theory of the organisations or of the regulation. These various approaches are presented here in their broad outline with their limits and theirs advantages.

I – Contexte

L'approvisionnement alimentaire des villes se fait par trois voies : le commerce international, l'approvisionnement local rural, l'approvisionnement local urbain ou périurbain.

1. Une prise de conscience : l'approvisionnement local urbain a un poids économique non négligeable

Ce dernier est loin d'être négligeable aux vu des dernières évaluations réalisées par le PNUD : en 2005, l'agriculture urbaine contribuerait pour 1/4 à 1/3 de la production alimentaire mondiale (1/7 à 1/5 en 1990). La moitié de la consommation urbaine de légumes, viande, poissons, produits laitiers trouverait là sa source d'approvisionnement (1/3 en 1990). Elle est très visible sur le plan de l'occupation des sols avec 1/3 des zones urbaines, et utilise une force de travail importante : elle occupe un tiers des familles urbaines soit 800 millions d'actifs en 1995, dont 200 millions de fermiers urbains pour le marché (400 millions en 2005). *Sources* : UNDP/TUAN Monograph Urban Agriculture : Food, Jobs, and Sustainable Cities, 1996.

Un renversement de tendance s'amorce : depuis 150 ans, on s'évertue à séparer les villes de leur source d'alimentation. Le mouvement de mondialisation risque d'aggraver cette rupture. Le Sommet Sécurité Alimentaire d'Habitat II fournit l'opportunité d'une nouvelle stratégie visant à privilégier les activités agricoles urbaines moins dispendieuses en énergie et préservant l'environnement. Mais comment concilier ces deux tendances antagonistes ? L'engagement des pays méditerranéens dans la mondialisation les entraîne à raisonner essentiellement en terme d'approvisionnements internationaux et à privilégier les filières d'exportation. Cela ne doit pas occulter d'autres alternatives qui définissent déjà "l'après-mondialisation".

Il se développe donc au niveau international un plaidoyer en faveur de l'agriculture urbaine. La ville est un milieu de vie, un écosystème qui doit satisfaire des besoins alimentaires incompressibles. Le mode de vie souvent précaire d'une frange importante des urbains impose de produire sur place dans et près

de la ville. Pierre-Marie Tricaud montre ce que pourrait devenir la ville globale du XXIème siècle : un écosystème urbain complexe et complet, ayant intégré une partie des fonctions biologiques exclues par la spécialisation et les zonages abusifs (MAE/GRET).

2. Bénéfices et coûts

Voyons en résumé quels sont les *principaux enjeux* de ce type d'agriculture et d'élevage.

- Enjeu alimentaire et économique : diversification de l'alimentation et meilleur accès à l'alimentation, amélioration de la santé par la nutrition et l'amélioration de l'environnement, réduction des dépenses alimentaires grâce à des prix plus bas (en Egypte, les ménages urbains pauvres consacrent 60 à 90 % de leur revenu en alimentation (Mougeot, 1993)), générer des emplois et des revenus par la vente des produits (en Afrique de l'Ouest, 10 à 80 % d'urbains sont impliqués dans l'agriculture), réduction de la pauvreté urbaine, limitation des importations.
- Enjeu pour l'environnement : paysage urbain, tampon face à la pollution, économie d'énergie pour les transports par rapport à la production rurale, réduction des besoins en infrastructures urbain/rural.

Les obstacles au développement du périurbain sont les suivants :

- La pression foncière et les conflits sociaux qu'elle engendre pour l'utilisation des sols.
- Les risques sanitaires.
- L'utilisation intensive des ressources naturelles : eau, terre et des dégradations écologiques.
- Des politiques défavorables : le manque d'informations sur cette agriculture, son caractère informel, souvent saisonnier, les conflits, font qu'une attitude politique claire à son égard est rare.

3. Un plaidoyer entièrement justifié ?

Doit-on plaider systématiquement pour le périurbain ? Ne serait-ce pas engendrer une déconnexion encore plus forte entre le rural et l'urbain ? Bien sûr, une action forte est nécessaire pour sa reconnaissance. Elle est connue (certes de façon imprécise) mais non reconnue alors qu'elle constitue -avec tous les métiers qu'elle développe autour d'elle- le principal concurrent des entreprises légales qui sont pour lors essentiellement préoccupées de la concurrence internationale encore bien limitée dans de nombreux cas.

Le consommateur urbain exige maintenant diversité, régularité, et qualité. L'agriculture urbaine est-elle capable de répondre à ces exigences ? Aux vu des quelques études de cas, il semblerait que les systèmes d'approvisionnement ruraux et les systèmes d'approvisionnement périurbains ne soient pas vraiment en concurrence mais complémentaires pour la satisfaction du consommateur. Le consommateur ne fait pas appel aux mêmes modes d'approvisionnement selon les produits ; pour certains d'entre eux, la relation de confiance et de fidélité et très forte et seules des filières courtes peuvent préserver cette relation. Par ailleurs compte tenu des infrastructures, le périurbain semble plus approprié pour les produits frais ou périssables, le rural pour des denrées qui ne pâtissent pas des longs trajets.

Bien souvent, le périurbain relève de l'informel. Faut-il favoriser ce mode de fonctionnement du marché ? Ou faut-il amener l'informel à rentrer dans le formel par des mesures incitatives plus que répressives ? Nous disposons de peu d'informations sur la dimension de ce secteur informel en Méditerranée. Le PNUD a relevé une forte croissance de ce secteur dans les années 90 ; au Maroc par exemple, le taux de croissance de l'emploi informel est de 6,9 %, soit deux fois plus que dans le secteur moderne. Ce type d'activité est essentiellement urbain, dans les secteurs de l'industrie, du commerce, de la construction, du transport et menus services, et l'alimentaire y tient une très grande part. En Egypte, le secteur informel est évalué à 30-35 % de la population active. Au Yémen ce serait 35 à 45 % (Population Census, 1994). Au Maroc, ce serait 37 % de la force de travail dans le secteur commercial, 20 % dans les services et 26 % dans l'industrie. En Jordanie, c'est 33 % des emplois et le secteur informel contribue à 27 % du PIB (Department of statistics, 1995). Généralement, les entrepreneurs dans les micro et

petites entreprises ont de bonnes capacités de réponse à de nouvelles opportunités et d'adaptation au changement. On découvre de l'informel dans les établissements de petite taille. Ceux qui opèrent hors établissements sont auto-employés et travaillent à leur domicile ou dans la rue ou dans des activités illécites. Au Liban, en 1996 (Housing & Population, Industrial Census, Manpower Survey, Ministry of Social Affairs and UNFPA), les "auto-employés" et les travailleurs non payés constituent 28,4 % de la population active totale. En Turquie, à Istanbul, les employés et "auto-employés" de l'informel constituent 85 % des travailleurs ! (Ozar, 1997).

Les gains sont extrêmement variables d'une activité à l'autre. Les gains journaliers dans l'informel sont équivalents aux taux de salaire brut de l'économie formelle ! Ils seraient même plus élevés en Egypte par exemple. Cependant, ramené à l'heure de travail, le différentiel est faible en Egypte, au Maroc et en Turquie. Un des arguments contre l'informel est l'absence de protection sociale et sa nature instable. En fait, il y a de nombreux allers et retours entre les deux secteurs (formel et informel). En Egypte par exemple, 25 à 30 % des emplois du formel sont instables, contre 17 à 54 % dans l'informel. Au Liban, en 1995, 54 % de la population active n'avait pas de couverture sociale. En 1996, en Turquie, ce pourcentage était de 81 %.

Compte tenu de cette réalité, une analyse classique des filières se révélera insuffisante pour comprendre le fonctionnement d'un secteur. Si l'on a des vues opérationnelles, une analyse des niveaux d'efficacité respectifs des différents systèmes d'approvisionnement serait la bienvenue. Par ailleurs, les nouvelles théories économiques peuvent constituer un cadre de réflexion original et novateur dans cette zone du monde, véritable laboratoire politique.

II – Les fondements de l'approche filière

Nos travaux antérieurs (Programme régional FAO "Approvisionnement des villes", 1996/1997) nous ont permis de contribuer à une réflexion théorique et méthodologique sur les filières et marchés.

1. Raisonnement en termes de systèmes ou de filières

La notion de filière a été préconisée par plusieurs "courants de pensée" dans une optique d'*approche intégrée* même si souvent ils n'ont pas utilisé directement le mot de filière. La filière n'est pas une méthodologie d'analyse de la réalité mais un guide pour mieux comprendre l'hétérogénéité des compétences des agents du marché et de leurs relations de pouvoir au sein d'un marché spécifique.

L'approche filière a émergé dans les pays développés en relation avec les mutations importantes qui ont caractérisé leur économie agro-alimentaire.

L'alimentation qui était un fait essentiellement agricole devient un phénomène multisectoriel faisant appel à un grand nombre d'activités différentes et d'agents économiques de plus en plus nombreux conduisant à des réseaux complexes.

Le développement des activités en amont et en aval de l'agriculture s'est traduit par de nouvelles préoccupations liées à la circulation des produits alimentaires depuis leur production jusqu'à leur consommation.

Ces nouvelles problématiques ne sont pas prises en charge directement et totalement par les approches sectorielles qui par leur nature, ne considèrent pas les relations d'interdépendance dans toute leur complexité.

En effet, l'analyse en terme de secteurs et/ou de branches est insuffisante lorsqu'il s'agit d'analyser les phénomènes alimentaires qui concernent plusieurs secteurs fonctionnels.

Le découpage "vertical" proposé par l'approche filière vise justement à appréhender simultanément toutes les activités qui concourent à la vie économique d'un produit, en mettant l'accent sur les relations intersectorielles pour comprendre le fonctionnement et la cohérence de l'ensemble.

Le champ d'investigation délimité par la filière est donc un cadre privilégié pour l'analyse des phénomènes d'interdépendance et d'intégration qui caractérisent l'appareil agro-alimentaire aussi bien au niveau macro-économique qu'au niveau micro-économique.

Au niveau macro-économique, l'approche filière nous renseigne sur les mécanismes de la formation de la valeur marchande finale des produits alimentaires, mais aussi sur leur niveau de transformation, sur les voies d'acheminement de ces biens vers le consommateur final, sur l'importance relative des différents secteurs, sur l'évolution des structures de production, etc.

L'analyse des flux en quantités physiques présente également plusieurs intérêts. Elle permet d'établir la structure globale de la filière et de distinguer les principaux types de circuits grâce à l'identification des flux qui les caractérisent.

Au niveau micro-économique, l'approche filière a été utilisée lors de la constitution d'un espace privilégié pour l'analyse stratégique. Tous les acteurs d'une filière doivent avoir une bonne connaissance de leur environnement, et cela pour concevoir et mettre en oeuvre des stratégies opérationnelles.

C'est ainsi que l'approche filière en s'appuyant sur l'analyse des systèmes a permis des progrès importants en matière d'analyse et de formulation des stratégies dans le domaine agro-alimentaire.

Elle est devenue une voie privilégiée pour étudier les comportements et les stratégies des différents agents économiques qui interviennent aux stades successifs de la production et de la circulation d'un produit.

Pour les entreprises, la filière représente un espace pertinent pour la conception et la mise en œuvre des stratégies. Elle constitue également un instrument de politique industrielle permettant aux Pouvoirs Publics d'entreprendre des interventions efficaces.

L'approche filière transcende les découpages classiques des activités économiques. Elle a pris naissance face à l'incapacité des approches traditionnelles à appréhender la complexité du champ agro-alimentaire et à analyser toutes les interdépendances qui relient ses différentes composantes.

Elle est également le résultat d'une irritation exprimée par les spécialistes de l'économie industrielle "face à bien des approches théoriques trop évaporées, incapables d'évoluer au rythme des révolutions industrielles..., ensuite face aux démarches anglo-saxonnes qui, même si elles sont largement reprises et pillées apparaissent encore malgré tout trop engluées dans les préoccupations des théories de la firme les plus conventionnelles et incapables d'intégrer les transformations majeures que connaissent les systèmes industriels."

Le succès de la notion de filière réside certainement dans cette capacité à saisir la complexité croissante du réel grâce à l'analyse des systèmes. Il s'explique par l'adhésion des opérateurs économiques et des politiques à une approche qui *prend en charge directement leurs préoccupations et traite les questions concrètes qu'ils se posent*. L'approche a également séduit les chercheurs qui y trouvent un cadre privilégié pour raisonner en termes de systèmes, de structures, pour mener des analyses stratégiques et pour traiter des problématiques qui posent des questions intersectorielles.

Cependant, ce succès est souvent contesté, la notion de filière est autant encensée que critiquée. Des économistes imprégnés par la pensée économique classique considèrent que l'approche filière n'est qu'"un habillage subtil de démarches bien connues..., une mode, ...le reflet d'un snobisme passager qui aurait permis à des économistes de se singulariser grâce à une soi-disant nouvelle approche de la réalité... Il est sûr que le fait de n'avoir pas de statut théorique bien défini a contribué à jeter la suspicion sur

une notion qui a vite été considérée comme un prétexte sémantique, un mythe, un fourre-tout, quand ce n'est pas un drapeau politique traduisant des visées centralisatrices de l'Administration."

En outre, l'approche filière a été abondamment utilisée pour traiter des problématiques diverses à partir de méthodologies très différentes, à tel point qu'il existe aujourd'hui une certaine confusion quant à la perception exacte du concept.

Plusieurs auteurs ont souligné cette confusion sémantique qui fait que la filière est devenue "l'un des concepts les plus flous et les plus galvaudés à l'heure actuelle en sciences sociales... En effet, utilisée à tort et à travers, l'analyse de filière finissait en une sorte de recette universelle apte à rendre compte du fonctionnement de l'économie d'un produit d'origine agricole, sans souci de vérifier la compatibilité de la méthode et des problématiques ou la pertinence des catégories utilisées dans l'analyse."

Dans la pratique, la première équivoque se situe au niveau de la définition même de la notion de filière, puisque l'appellation "filière" recouvre des acceptations différentes qui sont à l'origine de contresens ; certaines ambiguïtés peuvent également être dues à un usage abusif du concept.

Le deuxième type de confusions réside dans l'analyse proprement dite qui est souvent influencée par "les présupposés théoriques de l'auteur, trop souvent implicites. L'incohérence entre les références théoriques et les catégories utilisées pour l'analyse constitue l'un des pièges majeurs de l'approche filière et sert de fondement à une critique superficielle de la méthode."

Une autre difficulté objective de l'analyse de filière, qui a aussi suscité des réticences, concerne l'articulation entre des niveaux d'analyses économiques et leurs objectifs. En effet, de nombreuses études, qui revendiquent l'approche filière, n'ont pas intégré toute la complexité du champ d'investigation en se limitant à une seule dimension et/ou à une simple description du phénomène étudié. Cette réduction du réel résulte évidemment de la formulation de la problématique et du choix de la méthodologie et ne remet pas en cause la pertinence de l'approche filière.

A la fin des années 80, certains auteurs ont prédit le déclin de l'approche filière en s'appuyant soit sur l'absence d'un statut théorique bien défini, soit sur l'émergence de grands groupes et de holding qui, par leur importance relative, domineraient la régulation économique des produits.

Au delà de ces critiques et réticences, force est de constater que la notion de filière a retrouvé une nouvelle jeunesse au cours de la décennie 1990.

Dans les pays développés, l'approche filière a été réhabilitée pour au moins deux raisons majeures :

- ❑ Les exigences de traçabilité des produits se sont renforcées pour répondre à la montée des "angoisses alimentaires" et pour garantir la sécurité alimentaire des consommateurs.
- ❑ Le processus de mondialisation s'est traduit par un éparpillement des activités des entreprises à l'échelle internationale. Cet éclatement des activités à travers plusieurs pays a renforcé le besoin en analyses intersectorielles. En fait, la division spatiale et technique de la fonction agro-alimentaire qui s'est produite au niveau de chacun des pays se reproduit à l'échelle internationale.

Les pays en développement ont redécouvert les vertus de l'approche filière en relation avec la libéralisation de leur économie et la mise en place de nouvelles formes de coordination des activités. La filière représente un espace de concertation et d'organisation de l'interprofession. En outre, elle est de plus en plus utilisée en tant qu'approche du développement régional.

L'approche filière se situe au confluent de plusieurs problématiques théoriques (description de la structure et du fonctionnement de la filière, analyse du champ stratégique de la grande distribution, confrontation des différents acteurs de la filière, etc.) et, en même temps, d'approches opérationnelles inspirées par des réalités socio-économiques différentes, visant des objectifs différents. Il est clair que selon le type d'analyses visé, on utilisera des supports propres.

2. La démarche

A. Identification de la filière

Cette phase est la plus délicate car elle consiste à délimiter la filière et à déterminer sa structure interne par :

- la définition des produits retenus (ou matières premières ou produits finis) ;
- la délimitation de la filière sur le plan
 - *vertical* (hauteur) : par exemple la production, les mécanismes et institutions de première mise en marché, l'expédition, la deuxième mise en marché, les stades de gros et de détail ;
 - *horizontal* (largeur) : nombre de sous-systèmes qu'on peut retrouver dans la filière ;
 - *volume* (épaisseur) ;
 - *de l'espace géographique* (région, pays, ensemble de pays, monde) ;
 - *de l'espace temporel* : pour avoir une bonne étude de la filière, et surtout de la dynamique de la filière, on doit observer les phénomènes qui sont intervenus, le long de la filière, au cours de la dernière décenni ;
- l'identification des opérations (techniques et financières) dans les différentes chaînes de production, de transformation, de distribution et de consommation ;
- l'identification des agents qui opèrent le long de la filière. Il s'agit des entreprises agro-alimentaires et celles qui les approvisionnent en consommations intermédiaires et biens d'équipements. On peut inclure aussi parmi les agents les institutions publiques ou privées (publicité, assurances, banques, centres de recherche, etc.) ou d'autres organisations comme les syndicats d'associations de consommateurs (Bencharif, 1997) ;
- l'identification des circuits et des réseaux indiquant les itinéraires suivis par le produit, du producteur au consommateur.

Une telle schématisation est très importante, car elle :

- a) montre la structure globale de la filière ;
 - b) montre l'importance relative de chacun des agents par rapport aux autres ;
 - c) met en évidence l'interdépendance des agents ;
 - d) permet de distinguer les types de circuits (principaux ou secondaires) ;
 - e) permet de distinguer les différents étages de transactions qui correspondent aux différents types de marchés ;
 - f) permet d'établir les bilans ressources-emplois à différents niveaux de la filière et de vérifier ainsi la cohérence (Bencharif, 1997) ;
- l'identification de certaines grandeurs économiques de base qui dépendent de la configuration de la filière étudiée et surtout de la problématique traitée : la production agricole totale, la répartition de la production selon les destinations, les quantités mises en marché, les quantités transformées, la consommation du produit final, etc.

La phase d'identification permet donc de décrire toute l'ossature de la filière mais elle n'est pas suffisante pour une bonne compréhension de son fonctionnement. Il est nécessaire d'analyser encore les types de relations qui lient les différents agents pour mieux comprendre leur comportement et leur logique interne (Bencharif, 1997).

B. L'étude de la régulation

Elle a pour objet de déterminer le comportement des différents agents de la filière et les mécanismes d'ajustement qui assurent la circulation du produit depuis la production jusqu'au consommateur final. Il s'agit de :

- analyser les flux et le fonctionnement des marchés aux différents stades des filières ;
- analyser les mécanismes de la formation des prix ;
- analyser les formes de transaction entre les agents ;
- étudier la politique économique pratiquée par l'État.

On distingue essentiellement deux types de régulation :

- la régulation par un centre de commande unique : planification étatique en économie centralisée ;
- la régulation par des centres de commande multiples : entreprises, groupes de pression.

3. Les catégories de filières

Etant donné que la filière n'est que la délimitation d'un champ d'investigation, on peut la déterminer de différentes façons :

- selon le marché : filières rurales, d'exportation, d'approvisionnement ;
- selon le groupe de produits ;
- selon le degré de dépendance : filières dépendantes par les importations, par les exportations, autonomes ;
- selon les formes d'organisation.

D'autres classifications sont possibles. C'est ainsi que *Montigaud* (1992) distingue quatre sous-systèmes :

- a) le sous-système industriel (I), composé d'entreprises industrielles ayant entre elles des relations contractuelles ;
- b) le sous-système semi-industriel (II), composé d'entreprises industrielles familiales ayant entre elles des relations de marché ;
- c) le sous-système artisanal (III), composé d'entreprises artisanales ayant entre elles des relations de gré à gré ;
- d) le sous-système artisanal (IV), composé d'unités en autoconsommation n'ayant pas de relations entre elles.

Selon *Fabre* (1993), il est courant de distinguer les activités de production agricole vivrière en différentes sous-filières (officielles, privées et paysannes) en relation avec la grandeur des marchés destinataires.

Griffon adopte une distinction de sous-ensembles et agents dans la filière agro-alimentaire selon leur fonction technico-économique au niveau de la production :

- filières de l'amont (fourniture de moyens de production ou filière de l'agro-fourniture) ;
- agriculture et élevage aboutissant à des produits standardisés ;
- industries de transformation, commerce, transports et distribution ;
- industries connexes des additifs et des emballages ;
- filières alimentaires non agricoles ;
- industries de transformation des produits industriels et de l'énergie issue de l'agriculture ;
- institutions financières ;
- services de recherche-vulgarisation (filière d'innovation) et de crédit ;
- consommateurs ;
- restauration collective (*Griffon in Fabre, 1993*).

En se référant en particulier au milieu africain, *Hugon* (1985) utilise les variables “technologie”, “système d’organisation”, “mode de régulation” et “dimension spatiale” pour le découpage du système agro-alimentaire. Il en résulte une articulation sur quatre types de filières :

- filières à régulation domestique de dimension locale ;
- filières artisanales à régulation marchande de dimension régionale ;
- filières industrielles à régulation étatique, de dimension nationale ;
- filières à régulation capitaliste de dimension internationale.

A partir de cette représentation schématisée, intégrée au moyen des concepts de l’analyse économique traditionnelle (coût de production, valeur ajoutée, marge commerciale, etc.), la filière est interprétée dans sa logique de fonctionnement.

Compte tenu de la diversité des types de filières dans les pays méditerranéens et de notre objectif de comparaisons d’efficacité, nous opterons pour la segmentation d’Hugon.

4. La filière, un champ propice aux analyses stratégiques et à l’action

Le développement des activités en amont et en aval de l’agriculture s’est traduit par de nouvelles préoccupations liées à la circulation des produits alimentaires depuis leur production jusqu’à leur consommation. Ces nouvelles problématiques ne sont pas prises en charge directement et totalement par les approches sectorielles qui par leur nature, ne considèrent pas les relations d’interdépendance dans toute leur complexité.

L’approche filière a d’abord été utilisée au *niveau macro-économique*, en s’appuyant sur les comptes ressources-emplois des produits considérés.

La filière de produit peut alors être analysée par son importance relative dans l’économie alimentaire, ses rapports avec les autres activités économiques et les autres filières agro-alimentaires, ainsi que par sa structure et par les flux qui s’y développent.

Cette approche macro-économique présente plusieurs intérêts. Elle nous renseigne sur les mécanismes de la formation de la valeur marchande finale des produits alimentaires, sur leur niveau de transformation, sur les voies d’acheminement de ces biens vers le consommateur final, sur l’importance relative des différents secteurs, sur l’évolution des structures de production... L’analyse des flux en quantités physiques présente également plusieurs intérêts. Elle permet d’établir la structure globale de la filière et de distinguer les principaux types de circuits grâce à l’identification des flux qui les caractérisent.

L’approche filière permet également d’analyser les structures de la filière et ses tendances, de construire des modèles prospectifs qui prévoient les effets d’entraînement dus aux variations de la demande alimentaire, etc.

Elle est devenue progressivement un outil de l’analyse des politiques.

Cependant, l’approche macro-économique ne peut pas apporter d’explication concrète aux phénomènes observés puisque, par définition, elle s’intéresse aux agrégats et ne permet pas de décrire et d’analyser les comportements des différents agents.

Au niveau micro-économique, l’approche filière a été utilisée dans différentes problématiques. Tous les acteurs d’une filière doivent en effet avoir une bonne connaissance de leur environnement, cela pour concevoir et mettre en oeuvre des stratégies opérationnelles efficaces. L’Etat, également en tant qu’acteur doit disposer d’une bonne connaissance des mécanismes de fonctionnement d’une filière afin de pouvoir intervenir dans sa régulation. Au niveau de la recherche, l’approche filière est devenue une voie privilégiée pour étudier les comportements et les politiques des différents agents, grâce à une vision intégrée et à une démarche cohérente.

Des préoccupations d'ordre théorique ont également conduit certains économistes à réviser la théorie de l'équilibre économique général et à analyser en termes de systèmes et de structures.

L'approche filière, dans son acceptation "moderne" s'est ainsi progressivement imposée parallèlement à la nécessité croissante de mettre en oeuvre des stratégies, pour tous les acteurs qui interviennent dans l'économie du produit considéré.

Les limites de l'approche résident essentiellement dans le fait que le fonctionnement de toute filière n'est pas indépendant de l'ensemble de l'économie agro-alimentaire et du reste de l'économie. En effet, le champ d'investigation qui permet de saisir l'ensemble des activités liées à un produit n'est en réalité qu'une abstraction, puisque ces activités sont toujours plus ou moins liées à plusieurs autres filières, à différents niveaux :

- ❑ au niveau de la production agricole, les possibilités de substitution et de complémentarité entre produits se traduisent par une forte interdépendance entre filières ;
- ❑ au niveau de la transformation, la tendance vers la diversification des entreprises agro-alimentaires ne permet pas toujours d'isoler facilement les activités relatives à un seul produit. En outre, lorsqu'il s'agit de grands groupes multinationaux ou de holding, l'analyse de ces organisations devient souvent plus importante que l'analyse de la filière proprement dite ;
- ❑ enfin, la consommation de produits alimentaires dépend de facteurs macro-économiques qui dépassent le cadre de la filière. En outre, les possibilités de substitution et de complémentarité entre les produits consommés entraînent des liens étroits entre les filières.

Une analyse de filière doit donc être complétée par des analyses "horizontales" qui permettent de mieux prendre en compte l'interdépendance des filières concrètes et leur intégration dans l'économie globale.

III – Les autres approches du marché

1. Les apports de l'économie industrielle : le modèle SCP

L'intérêt de l'économie industrielle et de l'approche systémique d'une manière générale est de mettre en relation l'analyse des comportements des agents (micro-économie, analyse stratégique des entreprises) et l'analyse globale du fonctionnement des systèmes (macro-économie, comptabilité nationale). En effet, "c'est au niveau de sous-ensembles intermédiaires, qualifiés de méso-systèmes, que s'organisent, à partir de la rencontre et/ou de la confrontation de visées stratégiques diverses, l'articulation d'actions et poussées plus ou moins compatibles et que sont mises en action les dynamiques structurelles les plus décisives."

C'est ainsi que l'économie industrielle moderne appréhende l'industrie en tant que système dynamique, se modifiant par l'action des acteurs qui le composent. Elle est définie comme :

" la branche de la théorie économique qui se donne pour objet l'étude du fonctionnement dynamique de l'industrie, sous l'influence de son environnement et des comportements stratégiques des firmes qui la composent, le terme d'industrie étant compris comme l'ensemble des producteurs se trouvant en concurrence sur le marché d'un bien ou service donné."

L'origine de la "pensée industrielle" remonte au XIXème siècle lorsque A. Marshall, considéré comme le fondateur de l'économie industrielle, a publié plusieurs ouvrages dans lesquels il a développé de nouveaux concepts permettant d'analyser et de comprendre l'organisation du travail et de la production industrielle (économies d'échelle, effets de domination des firmes, théorie de l'équilibre partiel...). Cependant, l'économie industrielle n'a été reconnue comme un champ d'investigation autonome qu'au cours de la décennie 1930, essentiellement aux Etats-Unis. Un grand nombre de travaux empiriques fondés sur des enquêtes en milieu industriel avaient alors permis de jeter les bases de l'économie indus-

trielle en tant que nouvelle discipline. C'est ainsi que l'Ecole de Cambridge en Angleterre et l'Université de Harvard aux Etats-Unis ont développé le concept d'"industrial organization" en étudiant les différentes situations possibles sur les marchés, notamment la concentration des grandes firmes et la concurrence imparfaite. A Harvard, la "Théorie de la concurrence monopolistique" a exercé une profonde influence sur le développement de l'économie industrielle. C'est en s'appuyant sur ce mouvement, qualifié souvent de "Révolution Chamberlinienne" que E. Masson a progressivement esquissé les contours de l'économie industrielle d'aujourd'hui.

Dès 1938, E. Masson présente au congrès annuel de l'American Economic Association, un rapport portant sur " Les politiques de prix et de production des grandes firmes" dans lequel il propose une première définition de l'économie industrielle : "*elle est essentiellement l'étude de la **structure** et du fonctionnement des marchés et l'étude de la structure et du **comportement** des firmes*". A partir de ce cadre conceptuel, E. Masson a effectué une synthèse des différentes approches pour mieux expliquer les relations qui s'établissent, dans une économie donnée, entre les structures des marchés et les stratégies des firmes.

Toutes ces réflexions déboucheront sur la démarche résumée par le modèle de F.M. Scherer qui caractérise la chaîne de raisonnement de l'économie industrielle : conditions de base, structures, comportements, performances (modèle SCP).

En France, l'économie industrielle s'est développée plus tardivement, à partir des années 60 et surtout au cours de la décennie 1970. La chaîne de causalité issue du courant anglo-saxon n'est pas tout à fait abandonnée, mais la réflexion est surtout concentrée autour de nouveaux découpages du système productif (filières et groupes). L'économie industrielle se développe plutôt autour de la méso-analyse et privilégie l'analyse systémique.

En se basant sur l'analyse systémique, l'économie industrielle vient répondre aux insuffisances des approches micro et macro-économiques.

En effet la méso-analyse, composante de l'analyse qui se situe entre la macro- et la micro-économie, s'est construite à partir de l'hypothèse fondamentale selon laquelle la reconnaissance et l'étude des niveaux intermédiaires entre les unités de base et l'économie globale sont nécessaires pour expliquer le fonctionnement et la dynamique du réel. Elle met en relation les conditions de base, les structures de marché, les stratégies des acteurs et leurs performances.

Une telle démarche permet de mieux analyser le fonctionnement d'un système constitué d'un réseau interdépendant d'acteurs qui ont des objectifs différents (entreprises en concurrence, Etat, organisations professionnelles...).

Les conditions de base concernent l'environnement général de l'industrie, les caractéristiques de l'offre et de la demande ; elles sont donc considérées comme les déterminants des structures de marché. En outre, elles contribuent à expliquer les choix stratégiques des entreprises.

C'est ainsi que les conditions de base sont le plus souvent étudiées en même temps que les structures, et sont regroupées en une même composante qui constitue "**le contexte décisionnel**".

□ **Le contexte décisionnel : Conditions de base et structures des marchés**

L'environnement socio-économique de l'industrie ;

- le niveau de développement de l'économie ;
- les rôles respectifs de l'Etat et du marché ;
- évolution des caractéristiques sociales ;
- géopolitique alimentaire et relations internationales...

Caractéristiques des marchés :

- des intrants (matières premières, capitaux, technologies, ...)
- les produits et leurs caractéristiques.

Caractéristiques des entreprises :

- le processus de concentration ;
- relations entre les entreprises ;
- les forces concurrentielles..

Organisation et fonctionnement des filières concernées.

❑ Le comportement des acteurs : Les stratégies

Les stratégies visent à modifier les conditions de base et les structures.

Les stratégies de compétitivité

- les coûts de production et les prix de marché ;
- la différenciation des produits.

Les stratégies de croissance

- les modalités de la croissance ;
- les modes d'intégration.

Les stratégies de localisation

Les stratégies d'innovation et de communication

Les stratégies structurelles

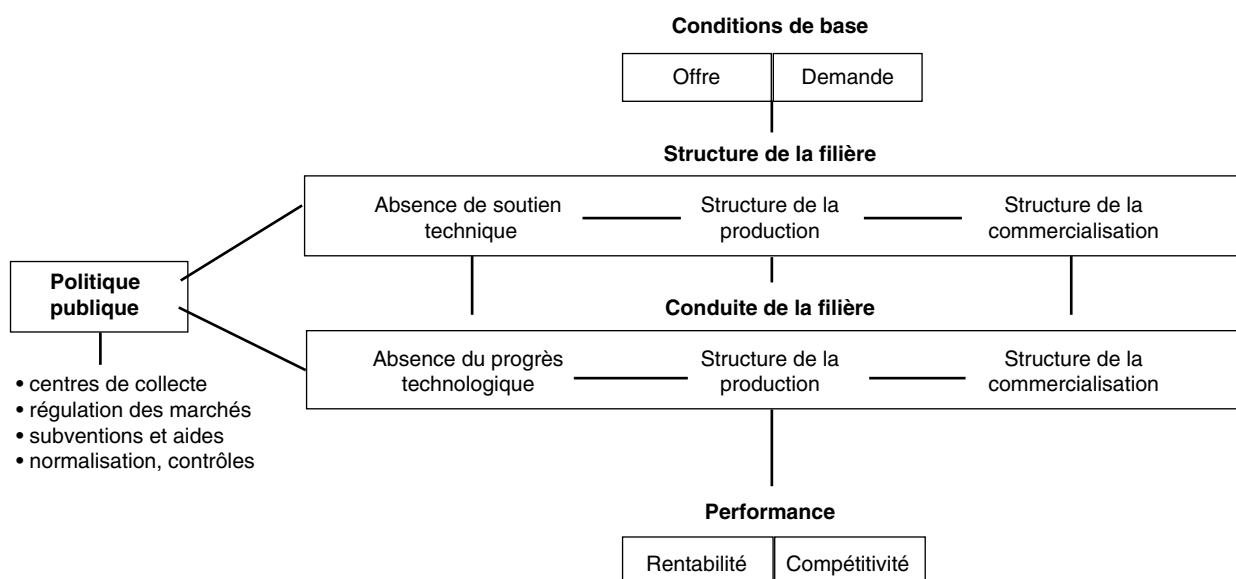
❑ Les performances

Les performances de l'entreprise ;

Les performances du secteur ;

Les performances de la filière ;

Les performances au niveau de l'économie.



Source : Vincent, J.L. 1995. Méthode de diagnostic stratégique : l'analyse S-C-P, application aux filières agricoles françaises.

2. Analyse des formes de coordination : la théorie des contrats

La recherche contemporaine sur les organisations et les mécanismes de coordination entre agents économiques a placé les contrats au coeur de sa réflexion. Les contrats permettent aux agents économiques de coordonner leurs plans, de coopérer et d'échanger.

Branche de la théorie néoclassique qui traite des relations bilatérales entre deux unités de décision, dans des situations où les parties en présence doivent tenir compte de l'existence d'événements aléatoires indépendants de leur volonté (*Etats de la nature*). Les contrats ont lieu dans un contexte *d'asymétrie de l'information*, où l'une des parties est mieux informée que l'autre. Le contrat régit les rapports entre les parties signataires.

Cette approche présente beaucoup de points communs avec la théorie de l'assurance, à laquelle elle a emprunté quelques-uns de ses concepts essentiels (l'antisélection et le risque moral). Le contrat fait intervenir le temps (période déterminée), les états de la nature et l'asymétrie d'information. Lorsqu'une des parties a de l'aversion pour le risque, les contrats peuvent comporter une part d'assurance.

Bien qu'ancienne, la théorie des contrats est devenue dans les années 70, un objet de réflexion privilégié des néoclassiques, puis s'est développée dans les années 80.

Les relations contractuelles peuvent être du type *coopératif* ou non *coopératif*.

Le premier type est abordé dans le cadre de la *théorie des équipes*, qui s'intéresse à la façon dont un groupe d'individus s'organise pour effectuer une tâche commune. Cette théorie postule qu'il existe un accord entre les individus pour travailler ensemble, l'équipe se comportant comme une entité collective, avec ses fins propres. Le principal problème qui se pose est le maintien de la coalition avec un objectif commun.

Le deuxième type admet seulement des situations résultant de décisions individuelles mues exclusivement par l'intérêt personnel. Tout contrat codifie les relations entre deux personnes qui ont intérêt à collaborer mais qui cherchent aussi à s'approprier au maximum le résultat de la collaboration (*rente organisationnelle ou surplus*).

Etant donné l'asymétrie de l'information, les croyances de chaque partie sur ce que peut faire l'autre, jouent un rôle décisif dans la prise de décision.

Il s'agit d'une théorie *normative* car elle a pour but principal de déterminer les meilleurs contrats possibles, les plus efficaces. Par conséquent, elle s'intéresse à ce qui doit être et non à ce qui est. La norme est bien souvent celle du gestionnaire, de l'employeur, du planificateur...

En application de cette théorie, nous avons choisi d'utiliser d'une part l'outil méthodologique proposé par Jaffee. En effet, il est à notre avis le plus facile à utiliser, et le plus approprié à notre étude du fait de son adéquation avec les pays en voie de développement. D'autre part, nous avons choisi la théorie néo-institutionnelle des coûts de transaction plutôt que la théorie de l'agence ou la théorie des conventions pour la même raison et parce que la grammaire proposée par Brousseau nous a paru facilement repérable dans l'univers des contrats en Méditerranée.

S-M. Jaffee (1992) propose un schéma récapitulatif des différentes formes de coordination permettant à un agent d'acquiescer les approvisionnements nécessaires à son fonctionnement.

| Spot Market | Market reciprocity agreement | Forward market contract | Interlinked factor and market contract | Vertical integration |
|-------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|--|-----------------------|
| Marché d'intégration ponctuel | Accord réciproque mutuel | Contrat/spécificités des produits | Contrat/facteurs de production | Intégration verticale |

A l'une des extrémités du spectre, l'auteur positionne le "marché ponctuel". A ce niveau, l'agent situé à l'aval de la filière achète au prix du marché à un moment donné ce dont il a besoin. Dans une telle structure institutionnelle, la coordination est uniquement assurée par le prix. Aucun contrat explicite n'est établi entre les agents concernés. A l'autre bout du spectre, on trouve l'intégration verticale où la firme acheteuse possède tous les actifs de la production jusqu'à la commercialisation. Entre ces deux extrêmes, plusieurs arrangements intermédiaires existent. La forme "Accord réciproque mutuel" est non officielle. Elle s'appuie sur la répétition des transactions entre les mêmes agents, liés par un certain degré de loyauté. L'agent acheteur n'intervient pas dans le processus de production et le prix du marché constitue le lien entre les agents cocontractants. Deux autres types d'arrangements contractuels intermédiaires sont possibles : l'acquisition de la récolte peut être faite via les spécificités des produits. Dans ce cas, les agents cocontractants se mettent d'accord sur la nature, la qualité, l'espace, ainsi que le temps concret de livraison. Les prix peuvent être fixés par avance ou au moment de l'échange réel. Le deuxième type porte sur les facteurs de production. Dans cette forme, l'agent situé en aval peut intervenir sur celui en amont en lui promettant de fournir des inputs (semences par exemple), des conseils, des crédits, etc. à condition que le producteur s'engage à suivre les directives de l'acheteur et lui livre la récolte. Toutefois, on note que dans ce cas les actifs appartiennent toujours à chacun des cocontractants.

Il est important de souligner que plus on s'approche du dernier type d'arrangements (intégration verticale), plus les acteurs impliqués s'engagent dans la transaction concernée.

E. Brousseau (1993) élabore un modèle décomposé en quatre fonctions essentielles :

La première est une fonction technique (pilotage technique) décomposée elle-même en trois modes de coordination : stratégique, organisationnelle et opérationnelle. La coordination stratégique (clause A) consiste à savoir l'objectif des cocontractants. Ces derniers, lorsqu'ils décident de coopérer et d'effectuer ensemble une production ou un échange, décident la nature de l'output de leur transaction. Pour la coordination organisationnelle (clause B), il s'agit de connaître la manière d'organiser les moyens disponibles pour réaliser l'objectif défini par la clause A. Quant à la coordination opérationnelle (clause C), elle concerne l'usage dans le temps et dans l'espace des différents actifs de production ou de la prestation du service qu'ils fournissent.

La seconde fonction est constituée par deux mécanismes complémentaires garantissant la réalisation des engagements. Le premier concerne un système de garantie (clause D) nécessaire afin que chacun puisse exercer une pression sur l'autre en cas de non respect du contrat. Le second est un mécanisme de surveillance (clause E) pour se protéger de l'opportunisme.

La troisième fonction concerne la rémunération et l'assomption du risque (clause F). Il s'agit de voir comment le risque est assumé par les deux équipes concernées et de définir une règle de partage du surplus.

Enfin, la durée du contrat est fixée par la dernière clause (clause G).

3. Théorie de l'Agence

C'est une composante de la théorie des contrats. En anglais, on emploie l'expression "principal agent". Ces modèles mandant-mandataire décrivent une situation où deux individus ont intérêt à collaborer ; l'un d'entre eux (le mandataire) effectue contre rétribution, des tâches pour l'autre (le mandant). Cette approche propose de trouver des systèmes d'incitation (clauses d'un contrat par exemple) qui fassent que le mandataire agisse dans le sens voulu du mandant.

La démarche est purement normative puisqu'elle s'intéresse à ce que doit être le meilleur contrat du point de vue du mandant. Le but est de déterminer les contrats qui rendent maximal le surplus ou la "rente organisationnelle".

Ce modèle relève de la théorie néoclassique puisqu'elle met l'accent sur les choix individuels ou d'agents, dégagés de toute attache sociale. En fait, les relations mandant-mandataire, s'inscrivent dans un cadre institutionnel et une organisation sociale.

Les activités qui se déroulent à l'intérieur des SADA, ainsi que celles qui les entourent, font référence à un *cadre de règles*. Qu'elles soient écrites ou coutumières, elles ont des effets structurants sur les SADA. L'identification des sources du cadre réglementaire en vigueur, puis la reconnaissance des différents droits sectoriels sont nécessaires. Les éléments de ce cadre ne sont pas forcément cohérents ; des situations de conflit nécessitent des pratiques de réglementation sociale. Cette contradiction conduit à des relations spécifiques qui sont aussi des phénomènes bien connus dans la réalité méditerranéenne (corruption, informel, etc.) et parfois sources d'inefficacité. L'approche juridique introduit par là une nouvelle dimension de l'efficacité : celle qui relève de la cohérence du cadre réglementaire et de sa continuité avec les traditions locales.

4. Coûts de transaction

Coûts provoqués par toutes les procédures qui rendent possibles des échanges mutuellement avantageux entre deux ou plusieurs individus. A l'origine, confondus avec les coûts de coordination, ils ont été précisés par les néo-institutionnalistes (Williamson) : ce sont les coûts résultant de la relation contractuelle, c'est-à-dire pour l'essentiel :

- Les coûts qu'entraînent pour chaque agent, la recherche et l'énumération de toutes les éventualités pouvant survenir pendant la durée du contrat ;
- Les coûts provoqués par les négociations et la rédaction du contrat ;
- Les coûts inhérents à la recherche et au fonctionnement de systèmes de garantie du respect des engagements (appareils de contrôle et de répression).

Le premier type de coût de transaction est inhérent à l'organisation du système, le deuxième est lié au comportement des individus et leur *rationalité limitée*.

5. Théorie des organisations

Tout marché est une forme d'organisation des relations entre les agents économiques. Une de ses caractéristiques essentielles est que les transactions se font sur la base de prix affichés ou négociés. Toutefois, ces transactions entraînent souvent des coûts élevés, les *coûts de transaction* ; aussi la question se pose de savoir quels sont les avantages du marché par rapport à d'autres formes d'organisation des échanges ? Des échanges de biens et services entre entreprises peuvent se faire en dehors des systèmes de prix. La fusion absorption permet de réduire les coûts de transaction, mais ce système a des limites liées aux coûts de coordination.

6. Théorie des conventions

Courant de pensée apparu au milieu des années 80 sous l'impulsion d'économistes et de sociologues. Ils souhaitent se distinguer très nettement des néoclassiques par la remise en cause de quelques principes de base tels que la rationalité et la non prise en considération des institutions. Leur hypothèse est que l'accord entre des individus, même s'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive (Favereau, Boyer, Salais, Orléan).

Une convention est proche d'une croyance ou conjecture. Dans une perspective historique, les conventions sont des éléments qui permettent le maintien ou la reproduction d'un système (ou de la société) à un moment donné. Tout bouleversement économique et social suppose alors une modification des conventions prévalant dans une société. La distance entre convention et idéologie n'est pas grande. L'ambiguïté de la théorie des conventions vient de ce qu'elle affirme l'individualisme des décisions : pour eux, la convention résulte d'actions individuelles et fixe un cadre contraignant pour les sujets.

7. Théorie de la régulation

Elle étudie toutes les formes prises au cours de l'histoire par les relations marchandes. Ces transformations se seraient traduites par l'apparition de "modes de régulation" successifs, d'où son nom. Cette approche se distingue nettement de l'approche néoclassique qui raisonne sur des sociétés purement hypothétiques. Elle suppose trois niveaux d'analyse selon un niveau d'abstraction décroissant :

- ❑ Les modes de production et leur articulation : les diverses formes du capitalisme et de l'accumulation ;
- ❑ Les régimes d'accumulation au sein du mode de production capitaliste. Pour Boyer, un régime d'accumulation est l'ensemble des régularités qui assurent une progression générale et cohérente de l'accumulation du capital. Il se caractérise par une organisation de la production, un horizon temporel de valorisation du capital sur lequel la gestion s'organise, un partage de la valeur, une demande sociale, des modalités d'articulation avec les formes non capitalistes quand elles ont une place dominante dans la formation économique étudiée ;
- ❑ Les formes institutionnelles, variables selon l'époque et l'ensemble géographique.

Une forme institutionnelle est une codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux (Boyer, 1986) : la monnaie qui définit un mode de connexion entre unités socio-économiques, le rapport salarial qui caractérise un type particulier d'appropriation du surplus, et enfin la concurrence qui décrit les modalités de mise en rapport des foyers d'accumulation. A cela s'ajoute un ensemble de compromis institutionnalisés : l'adhésion à un "régime international" et les "formes de l'Etat".

Cette théorie laisse une place importante à l'histoire et aux institutions. Elle est très largement explicative mais difficile à utiliser pour la prospective du type de ce que l'on attend généralement d'un économiste.

IV – L'analyse des performances

Le souci commun des différentes démarches est l'analyse du niveau d'efficacité du système. Les différences sont à replacer par rapport aux méthodologies utilisées qui découlent, en amont, de l'acceptation des différents fondements scientifiques ou paradigmes. L'approche néoclassique relève de l'acceptation des fondements de l'équilibre général néoclassique, basé sur la confrontation à tous les niveaux de l'offre et de la demande. Il s'accompagne aussi d'autres outils conceptuels, dont la fonction est de nuancer, modifier ou rejeter certaines hypothèses néoclassiques, afin de saisir des réalités complexes, en dehors de la simple logique de marché (Marketing Channels, Industrial Organization, Theory of the Firm, Institutional Economics).

Le prix est le moyen par lequel des agents économiques sont informés sur la rareté relative des produits/services, ce qui influe sur leur comportement. Le prix est aussi le moyen de coordonner les différents marchés entre eux (de la production à la consommation), dans le temps, dans la forme (stockage et transformation) et dans l'espace (transport).

L'efficacité du marché est liée à des hypothèses sur l'environnement économique. Un système de marché est efficace dans la mesure où la concurrence y est parfaite, l'accès libre, les informations disponibles pour tous et à un coût nul, les agents réagissant aux variations de prix de façon économiquement rationnelle. L'analyse des marchés réels entraîne toujours la comparaison avec ce modèle théorique : dans la mesure où ils s'écartent de ce dernier, ils manifestent des imperfections qui relèvent du domaine et des limites des politiques d'intervention. Au niveau de la recherche opérationnelle, l'efficacité des marchés est évaluée à l'aide de l'analyse Structure-Comportement-Performance, qui a eu et a encore nombre d'applications.

Scherrer (1980), Harrison et al.(1975), et Scarborough et Kydd (1992) classifient les critères de performance en critères économiques (efficacité dans la formation du prix et allocation des ressources) et non-économiques. L'efficacité économique correspond à l'efficacité technique (allocation des ressources mesurables par le rapport intrants/extrants), l'efficacité opérationnelle (fourniture adéquate de biens et services au prix le plus bas possible) et l'efficacité d'échange. Les critères de performance non économiques se réfèrent à la diffusion des innovations techniques et autres innovations (progressivité), à la distribution équitable des revenus (équité), à la manière dont la demande du consommateur est satisfaite (stabilité, conformité, prix d'approvisionnement), la sécurité alimentaire, emploi, transfert des ressources entre secteurs, efficacité de coordination (Goossens, 1994).

Dans l'approche filière, l'agent est un acteur (ou un groupe) économique qui se caractérise par une (des) fonction(s) économique(s), des pouvoirs de décision, des comportements par rapport à des finalités (économiques ou autres) et donc par des stratégies d'intervention dans le système économique. Dans cette approche, il existe un effort évident d'aller au-delà des données de l'économie et d'en expliquer la dynamique en utilisant des concepts spécifiques à la filière, c'est-à-dire *les stratégies des acteurs*. Ce sont en effet les acteurs, par leurs stratégies, qui donnent une structuration et une signification économique à l'espace où ils agissent. De même, la recherche des liens entre l'économique et le social relève de la nécessité de prendre en considération les déterminants du comportement des acteurs en dehors de leurs activités économiques.

L'élargissement du domaine d'enquête au *social* implique l'utilisation de données, non plus seulement quantitatives mais qualitatives, obtenues à travers des enquêtes ou des entretiens auprès d'acteurs de la filière. Ces histoires de vie sont des témoignages privilégiés de l'évolution sociale, c'est-à-dire de la dynamique par laquelle ces acteurs changent, accroissent ou réduisent leurs rôles et leur pouvoir dans la filière.

Notre objectif est de mesurer les **niveaux d'efficacité des différentes filières** sur deux plans :

□ **L'efficacité économique** qui revêt trois aspects :

- l'efficacité *économique stricto sensu* : les flux et leur régularité, l'information et formes de détermination des prix, les marges commerciales des différents agents ; les investissements et leur rentabilité au niveau commercial (création et répartition de la chaîne de valeur) ;
- l'efficacité *technique* : équipements de collecte, stockage et transport des produits alimentaires frais périurbains.
- l'efficacité *organisationnelle* : formes d'organisation et de fonctionnement des marchés pour les produits frais périurbains ; les structures d'approvisionnement des entreprises de transformation ;

□ **L'efficacité non économique** qui fera référence à l'aptitude de la filière à assurer la *satisfaction alimentaire* des populations urbaines notamment par la qualité, à garantir une certaine *équité dans*

l'accès aux produits (diffusion spatiale), à créer ou maintenir des emplois.. Il convient ici aussi d'étudier les formes de transaction entre les agents de la chaîne alimentaire et les réglementations.

Par ailleurs, l'analyse des attitudes et attentes des consommateurs sera réalisée au niveau de chaque pays pour estimer l'adéquation de la filière à ces attentes.

Conclusions

La **problématique** posée par ce projet de recherche paraît *opportune et pertinente* dans la mesure où elle soulève des questions actuelles. En effet, les questions soulevées par l'accès aux marchés des petites et moyennes exploitations agricoles et des entreprises de transformation, ainsi que l'approvisionnement des centres urbains à partir de la production des unités locales, se posent aujourd'hui avec plus d'acuité en raison des réformes économiques qui sont engagées dans ces pays. Les programmes d'ajustement structurel et surtout la libéralisation des marchés et la réduction des subventions ont rendu les opérateurs économiques directement responsables de leurs décisions en matière d'investissement, de production et de marketing des produits alimentaires.

En outre, la construction d'une zone de libre échange avant 2010 entraîne de nouvelles questions, liées aux implications de la mondialisation croissante et aux défis de la compétitivité.

Ce programme de recherche a été construit en grande partie à partir des interrogations et besoins exprimés par des institutions et des opérateurs économiques des pays. Il s'insère parfaitement dans les politiques des réformes en cours et plus particulièrement :

- Le programme de mise à niveau de l'industrie tunisienne et l'intégration de la Tunisie dans une zone de libre échange Tunisie-Union Européenne ;
- Le programme d'investissement dans le secteur agricole (PISA) et la restructuration industrielle au Maroc ;
- L'intégration au marché mondial au Liban, qui risque d'engendrer une concurrence produits importés/produits locaux.

Le programme de recherche devra déboucher sur des *propositions* qui pourront être exploitées par les entreprises et les institutions concernées par l'approvisionnement alimentaire des villes.

Notes

1. Morvan Y. ; L'analyse de filière, ADEFI, Economica, 1985.
2. Morvan Y. ; Idem.
3. Labonne M. ; Sur le concept de filière en économie agro-alimentaire.
4. Labonne M. ; Idem.
5. De Bandt J. ; Système et découpages productifs : la filière comme méso-système, dans traité d'économie industrielle, Arena et all, Economica, Paris, 1988.
6. Angelier J.P. ; Economie industrielle, Eléments de méthode, OPU, Alger, 1993.
7. Les deux principaux ouvrages de A. Marshall sont : The economics of industry (1879) et Principes d'économie politique (1890, traduction française en 1971).
8. Chamberlin E. ; The theory of monopolistic competition, Cambridge, 1933.
9. Masson E. ; Economic concentration and the monopoly problem, Cambridge, 1957.
10. Scherer F.M ; Industrial market structure and economic performance, Houghton Mifflin Company, Boston, 1990.

11. Chevalier J.M. ; l'économie industrielle en question, Calmann-Lévy, Paris, 1977.
ADEFI. Economie industrielle : problématique et méthodologie, Economica, Paris, 1983
ADEFI. L'analyse de filière, Economica, Paris, 1985.
Morvan Y. ; Fondements d'économie industrielle (2^e édition), Economica, Paris, 1991.
12. Lauret F., Perez R. ; Méso-analyse et économie agro-alimentaire, Economies et sociétés, Cahiers de l'ISMEA, série AG n° 21, 1992.

Références

- **Brousseau E.** (1993).- *L'Economie des contrats : technologies de l'information et coordination interentreprises*. - Paris, PUF, 368 p.
- **Codron J.M ; Lauret F.** (1993).- *Les fruits*. - Paris, Economica, 130 p.
- **Coriat B. & Weinstein** (1995).- *Les nouvelles théories de l'entreprise*.- Paris, Le livre de poche, Librairie générale française.
- **Cullinan C.** (1997a).- *Law and Markets : Improving the Legal Environment for Agricultural Marketing in Developing Countries*.- Rome, papier rédigé dans le cadre du Programme FAO "Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone".
- **Cullinan C.** (1997b).- *Legal Aspects of Urban Food Marketing Supply and Distribution*.- Rome, papier rédigé dans le cadre du Programme FAO "Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone".
- **Dia I.** (1997).- *Le consommateur urbain africain et les SADA*.- Rome, papier rédigé dans le cadre du Programme FAO "Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone".
- **Fabre P.** (1993).- *Note de méthodologie générale sur l'analyse de filière. Utilisation de l'analyse de filière pour l'analyse économique des politiques*. - FAO-Gouvernement français.
- **Franqueville A.** (1996).- *Les espaces géographiques du ravitaillement urbain. Cadre conceptuel*.- Document provisoire dans le cadre du Programme FAO "Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone", Août 1996.
- **Frem M.** (1997).- *Analyse de la filière fruits et légumes et des formes de coordination entre producteurs et transformateurs industriels au Liban*.- 149 p. (Thèse Master of Science, collection CIHEAM/IAM.M).
- **Goossens F.** (1994).- *Performance of Cassava Marketing in Zaire*.- Louvain.
- **Goossens F., Minten, B. & Tollens, E.** (1994).- *Nourrir Kinshasa*.- Paris.
- **Guyer J.** (1987).- *Feeding Africans Cities. Studies in Regional Social History*.- Manchester University Press for the International African Institute of London.- Manchester.
- **Hugon P.** (1985).- *Dépendance alimentaire et urbanisation en Afrique : un essai d'analyse mésodynamique en termes de filières*.- Paris, Nourrir les villes en Afrique Subsaharienne, L'Harmattan, p. 23-46.
- **Jaffee S.M.** (1992).- *How Private Enterprise Organised Markets in Kenya*.- Washington, World Bank, 39 p.
- **Lançon F.** (1994).- *Commercialisation des produits vivriers et efficacité du marché : le cas du Togo*.- Montpellier, in Benz, Lançon, Leplaideur, Moustier & Pujo, *Méthode d'analyse des rapports sociaux dans les échanges vivriers en Afrique et en Asie du Sud*, CIRAD-CA n° 5/94.
- **Lauret F. & Perez, R.** (1992).- Mésoanalyse et économie agro-alimentaire.- In : *Economies et Sociétés*, Série Développement agro-alimentaire, AG n° 21, juin 1992, p. 99-118.
- **Le Bas C.** (1995).- *Economie de l'innovation*.- Eds. Economica.
- **Leplaideur A.** (1992).- *Conflicts and Alliances between the International Marketing System and the Traditional Marketing System in Africa and Madagascar : the Results of Experience with Rice and with Vegetables in Six Countries*.- in : *Traditional Marketing Systems*, Proceedings of an International Workshop, Feldafing 6-8/7/1992, Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung (DSE), Feldafing.
- **Leplaideur A.** (1994).- *Méthode d'analyse des rapports sociaux*.- Montpellier, in Benz, Lançon, Leplaideur, Moustier & Pujo, *Méthode d'analyse des rapports sociaux dans les échanges vivriers en Afrique et en Asie du Sud*, CIRAD-CA n° 5/94.
- **Leplaideur A., Forbeau, Meneux & Orrit** (1990).- *Quelques premières informations sur l'économie du riz en Guinée Conakry : Labé, Boké, Téliélé, Gaoual, Koundara*.- Montpellier, CIRAD-CIRAD, DVC/Labo agro-économie, n° 3.
- **Lutz C.** (1994).- *The Functioning of the Maize Market in Benin : Spatial and Temporal Arbitrage on the Market of a Staple Food Crop*.- Amsterdam.
- **Lutz C.** (1992).- Spatial Arbitrage Between Rural and Urban Maize Markets in Benin,- in : *Traditional Marketing Systems*, Proceedings of an International Workshop, Feldafing 6-8/7/1992, Deutsche Stiftung für internationale Entwicklung (DSE), Feldafing.
- **Montaigne E.** (1993).- L'étude des innovations technologiques : réflexion méthodologique.- Paris, en Muchnik J. (sous la coordination de), *Alimentation, techniques et innovations dans les régions tropicales*, L'Harmattan, p. 473-496.
- **Montaigne E.** (1996).- *Théorie évolutionniste, dynamique technologique et système d'approvisionnement alimentaire*.- Rome-Montpellier, papier rédigé dans le cadre du Programme FAO "Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone".

- **Moustier P.** (1990).- *Dynamique du maraîchage périurbain en Afrique sub-saharienne. Etude de cas pour un meilleur diagnostic économique de l'approvisionnement vivrier des centres urbains.*- Montpellier, IRAT-CIRAD, DVC/Labo agro-économie, n° 8.
- **Moustier P.** (1994).- *Les rapports sociaux autour de l'échange. Réflexion autour du cas du commerce légumier à Brazzaville.*- Montpellier, in Benz, Lançon-Leplaideur-Moustier-Pujo, *Méthode d'analyse des rapports sociaux dans les échanges vivriers en Afrique et en Asie du Sud*, CIRAD-CA n° 5/94.
- **Muchnik J.** (sous la coordination de) (1993).- *Alimentation, techniques et innovations dans les régions tropicales.*- Paris, L'Harmattan.
- **Prezioso M.** (1996).- *Centralità urbana e mercati centrali dell'approvvigionamento e della distribuzione alimentare. Compartimentazione geografica ed economica alla scala metropolitana nelle città dell'Africa francofona.*- Rome, document provisoire dans le cadre du Programme FAO "Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone", octobre 1996.
- **Terpend N.** (1995).- *Guide pratique de l'approche filière. Cas concret : l'approvisionnement et la distribution des produits alimentaires dans les villes.*- Document provisoire dans le cadre du Programme FAO "Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone", novembre 1995.
- **Tollens E.** (1992).- *Cassava Marketing in Zaire. An Analysis of its Structure, Conduct and Performance.*- in: *Traditional Marketing Systems, Proceedings of an International Workshop, Feldafing 6-8/7/1992*, Deutsche Stiftung fur internationale Entwcklung (DSE), Feldafing.
- **Tollens E.** (1995).- *Cadre conceptuel concernant l'analyse de la performance économique des marchés.*- Rome-Louvain, document provisoire dans le cadre du Programme FAO "Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone".
- **Treillon R.** (1992).- *Le développement des activités alimentaires. Comment penser les innovations ?*- In : *Revue Tiers-Monde*. (numéro spécial : Le fait alimentaire. Débats et perspectives), n° 132, octobre-décembre 1992.
- **Treillon R.** (1992).- *L'innovation technologique dans les pays du Sud. Le cas de l'agro-alimentaire.*- Paris, ACCT-CTA-KARTHA-LA.
- **Williamson O.** (1994).- *Les institutions de l'économie.*- Paris : Interédition, 402 p.

