Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement

28

Qualité et systèmes agraires

Techniques lieux acteurs



DAD-28

INRA

Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement

Le Département de Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement (SAD) de l'INRA étudie le fonctionnement des systèmes au sein desquels s'organise et évolue l'activité agricole. Parmi les objets d'étude privilégiés : les pratiques mises en oeuvre dans la gestion de ces systèmes par les agriculteurs et les autres acteurs ; la construction sociale de la qualité des produits agricoles ; la gestion de l'espace rural. Ces recherches ont pour objectif de produire des connaissances et des méthodes opératoires pour le développement et l'aménagement, ce qui implique qu'elles soient construites avec leurs utilisateurs, dans le cadre d'une pluridisciplinarité ouverte à la fois aux sciences humaines et aux sciences de la Nature.
"Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement" est une revue annuelle destinée à faire connaître les démarches et les résultats des recherches du Département SAD. Lieu de débat scientifique autour des thèmes qu'elle aborde, elle s'ouvre aussi à des chercheurs ou à des équipes de recherche extérieurs au Département ou à l'INRA.
Chaque numéro est constitué d'articles assemblés autour de thèmes choisis en fonction de leur actualité scientifique. Compte tenu de l'étendue du champ concerné, les fonctions habituellement imparties au secrétariat de rédaction sont partagées entre le Conseil de rédaction et un ou des "éditeurs scientifiques" qui portent le projet d'un numéro. Responsable de la mise en oeuvre de la politique de la revue, définie par le Comité d'orientation, le Conseil de rédaction reçoit ou sollicite, examine et accepte les projets des éditeurs scientifiques ; il donne son avis sur la composition globale du numéro, valide le processus de révision des manuscrits et décide en dernier ressort de la publication. Le ou les éditeurs scientifiques sont des personnes dont la compétence est reconnue sur le thème abordé. La responsabilité qui leur est confiée par le Conseil de rédaction couvre l'ensemble de la préparation d'un numéro, de la conception jusqu'à la mise en forme des textes définitifs. Avec l'appui matériel du Secrétariat de rédaction, ils assurent l'ensemble des relations avec les auteurs, choisissent les lecteurs-arbitres, organisent le processus de révision des manuscrits et proposent leur acceptation au Conseil de rédaction.

Directeur de la publication

Pierre-Louis Osty

Comité d'orientation :

Bernard Hubert
Lucien Bourgeois
Claude Cheverry
Marcel Jollivet
Philippe Lacombe
Jean-Marie Legay
André Lericollais
Bernard Sauveur
Bertrand Vissac

Conseil de rédaction :

Christophe Albaladejo
Marianne Cerf
Christian Deverre
Etienne Landais
Françoise Lescourret
Marie-Thérèse Letablier
Danièle Magda

Secrétariat de rédaction

Etienne Landais, Nicole Girault, Sylvie Zasser

Traductions

Laurence de Bonneval

Secrétariat d'édition

Sylvie Zasser
INRA/SAD
Route de Saint-Cyr
F 78026 Versailles cedex
Tel. (33.1) 30.83.33.76
Fax. (33.1) 30.83.33.93

Des instructions aux auteurs sont disponibles au secrétariat d'édition.

Vente

INRA Editions
Route de Saint-Cyr
F 78026 Versailles cedex
Tel (33.1) 30.83.34.06
Fax (33.1) 30.83.34.49

Paiement à l'ordre du
Régisseur des Publications
C.C.P. Paris 9024-43 V.

Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement n° 28

Qualité et Systèmes Agraires

Techniques, lieux, acteurs

Editeurs :

Marianne Cerf
Christine Aubry
Christine de Sainte-Marie
Bernard Hubert
Egizio Valceschini
Bertrand Vissac

INRA
Département de recherches
Systèmes Agraires et Développement

Lecteurs-arbitres :

Chantal Blanc-Pamard
Benoît Dedieu
Christian Deverre
Alain Havet
Marcel Jollivet
Etienne Landais
Hervé Moisan
Marie-Thérèse Letablier
Pierre-Louis Osty
Bertyl Sylvander

Référence :

Cerf M. *et al.* (éds) : Qualité et Systèmes agraires : techniques, lieux, acteurs. *Etud. Rech. Syst. Agraires Dév.*, 1994, 28, 380 p.

© INRA, 1994
ISSN 0989-0548
ISBN 2-7380-0550-0

Sommaire

7 **Avant-Propos**
P.L. Osty, E. Landais

11 **Introduction Générale. Qualité, Territoire et Développement agricole. Quelles problématiques ?**
C. Aubry, M. Cerf, C. de Sainte-Marie, E. Valceschini

Chapitre 1. La qualité : enjeux économiques et préoccupations sociales

19 **Introduction**
M. Cerf, E. Valceschini

23 **La qualité : une nécessité vitale pour l'économie et l'agriculture françaises**
L. Bourgeois

27 **La qualité : du consommateur final au producteur**
La construction sociale de la qualité : des produits aux façons de produire
B. Sylvander

51 **La qualité, instrument de politique agricole ?**
M. Guillou

59 **Agriculture Biologique**
Impacts sur la qualité des produits et l'environnement, organisation des filières
C. de Silguy

65 **Qualité de l'environnement, pesticides et pratiques agricoles**
Enjeux et contradictions des procédures de contrôle
L. de Cormis

Chapitre 2. La qualité des produits : une construction sociale

75 **Introduction**
C. de Sainte-Marie, E. Valceschini

Produits, acteurs et coordination

83 **L'évolution des modes de gestion de la qualité du blé par les entreprises de collecte et de stockage**
Conséquences pour l'analyse des relations entre les exploitations agricoles et les secteurs utilisateurs
W. Heintz

101 **Stratégie de qualité et conventions économiques**
L'apprentissage d'un marché de clientèle par une coopérative céréalière
E. Valceschini

115 **Problématique de la gestion de la qualité du lait dans la filière fromagère des Alpes du Nord**
B. Dubeuf, E. Landais, J.B. Coulon

129 **La procédure d'Assurance-qualité, instrument d'organisation de la filière**
A. Gaye

133 **Agronomie et gastronomie dans les Andes péruviennes**
P. Morlon

137 **Quels blés pour les boulangers dans les Andes du Pérou?**
L'exemple de la province de Chumbivilcas (Cuzco)
J. Bourliaud, P. Morlon, R. Reau

Acteurs territorialisés et construction collective de la qualité

143 **La certification des produits, un levier pour le développement de l'élevage**
La dynamique de l'Appellation d'Origine "Brocciu Corse"
J. Prost, F. Casabianca, E. Casalta, F. Vallerand, C. de Sainte-Marie

157 **D'une qualité à une autre**
Conduire le changement du système de qualification des reproducteurs de race ovine corse
F. Vallerand, F. Casabianca, C. de Sainte-Marie, R. Bouche

177 **Agriculture et qualité de l'eau : la négociation et le rôle de la recherche**
Le cas du programme AGREV
E. Chia, N. Raulet

195 **Un pays, des hommes, des produits, une race**
Chronique du Développement agricole et rural de l'Aubrac
J.L. Rouquette

Chapitre 3. Systèmes techniques agricoles et qualités d'un système agraire

207 **Introduction**
B. Vissac, M. Cerf

211 **Systèmes techniques agricoles et qualité de l'organisation spatiale**
Les élevages ovins du Causse Méjan (Lozère)
P.L. Osty, S. Lardon, C. Lhuillier

219 **Qualité du milieu, qualité des produits**
Une nouvelle chance pour l'élevage dans les milieux difficiles ?
A. Gibon

241 **Race animale et qualité des systèmes agraires**
La race indicateur de pilotage de la qualité
B. Vissac

Chapitre 4. Nouvelles attentes, nouvelles questions autour des systèmes agraires

251 **Introduction**
M. Cerf, B. Hubert

Emergence de nouvelles préoccupations environnementales

259 **La qualité des systèmes écologiques**
Le point de vue de l'écologue
G. Balent

267 **Elevage, systèmes techniques et façonnage de l'espace**
La difficulté d'un jugement de qualités
P. Jullian

277 **Qualité de l'environnement et pollution azotée de l'eau**
Quelles procédures pour le développement agricole ?
J. Sebillotte

Développement et territoires

289 **Qualité et développement agricole**
C. Béranger

293 **Caractériser le développement régional, est-ce parler de sa qualité ?**
Une typologie des 128 cantons des Alpes du Nord
B. Cristofini, D. Roybin, F. Etaix

Chapitre 5. Recherches, acteurs et qualité

321 **Introduction**
C. de Sainte-Marie, M. Cerf

323 **La représentation des enjeux et des acteurs de qualité**
Comprendre les jeux d'acteurs
C. Deverre

329 **La qualité, stratégies et organisations**
M.T. Letablier

333 **Sur les complexités conceptuelle et opératoire des "actions-qualité"**
M.J. Avenier

343 **Maîtrise de la qualité et solidarité des acteurs**
La pertinence des innovations dans les filières d'élevage en Corse
F. Casabianca, C. De Sainte-Marie, P. Santucci, F. Vallerand, J. Prost

359 **Qualité des produits, qualité des processus... de recherche**
B. Hubert

Conclusion

369 **Difficultés et perspectives des recherches sur la construction de la qualité**
Contribution du Département "Systèmes Agraires et Développement" de l'INRA
B. Vissac, B. Hubert

Avant-propos

Pierre-Louis OSTY, Etienne LANDAIS

L'avenir de l'agriculture ne peut être pensé sans référence au territoire. Les débats auxquels ont donné lieu la réforme de la PAC et les négociations du volet agricole du GATT l'ont encore confirmé, s'il en était besoin. Cette évidence valide le choix fait par l'INRA, dès la fin des années 70, de créer un département de recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement (SAD). Mais il est tout aussi clair aujourd'hui que l'avenir de l'agriculture passe également par la qualité des produits et des prestations qu'elle offre à la société. La construction de cette qualité concourt ainsi à élargir et à renouveler la problématique des relations entre systèmes agraires et développement. Cette question représente donc pour le SAD un enjeu central. Egizio Valceschini en a pris conscience le premier et ses travaux, contribuant à un questionnement scientifique original sur la "construction sociale de la qualité" dans le secteur agricole et agro-industriel, ont lancé les recherches conduites sur et autour de ce thème dans le département.

Après une phase d'émergence, puis de maturation, le moment semblait venu, pour le SAD, de faire connaître ces recherches dans leur diversité, et de les confronter aux perceptions et aux pratiques de ses interlocuteurs et partenaires en matière de qualité. Ce projet s'est concrétisé sous la forme d'un séminaire qui s'est déroulé les 24 et 25 juin 1992 à La Roque-d'Anthéron (Bouches-du Rhône). Cette initiative du Conseil scientifique du Département s'est largement appuyée sur le réseau de relations tissé par E. Valceschini pour identifier et inviter les partenaires les plus à même d'apporter des éclairages sur la demande sociale et d'enrichir les approches du SAD. Les référents théoriques identifiés par E. Valceschini ont fourni un cadre à partir duquel le contenu scientifique du séminaire a été progressivement défini, grâce au travail de réflexion qu'il a mené avec Christine Aubry et Marianne Cerf, à une série d'échanges avec le Conseil scientifique du Département et à l'efficace appui de Marie-Thérèse Letablier, de Lucien Bourgeois et de Marcel Jollivet. Fournissant à chaque chercheur, fussent ses centres d'intérêt *a priori* éloignés du thème de la qualité, une grille de lecture lui permettant de s'interroger sur la manière dont ses propres travaux peuvent être lus à la lumière d'une problématique focalisée sur la qualité, cette opération a véritablement fait oeuvre d'animation scientifique.

L'organisation de ce séminaire a été prise en charge par un collectif constitué de l'ensemble des éditeurs scientifiques de ce numéro, d'Armand Grudé et d'Any Vitalis, la gestion des aspects matériels ayant en outre bénéficié du soutien de toute l'équipe de l'Unité SAD d'Avignon.

Soucieux de valoriser au mieux les efforts ainsi consentis, le département a préféré publier les travaux présentés lors de ce séminaire sous forme d'un recueil d'articles satisfaisant aux exigences de la communication scientifique plutôt que sous la forme classique d'actes rendant fidèlement compte des communications présentées et des débats. Cette publication a tout naturellement été confiée à la revue "*Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*". Dans cette perspective, l'ensemble des documents issus du séminaire a été réévalué par un collectif d'édition scientifique, dans lequel Marianne Cerf s'est particulièrement investie. Ce collectif s'est assuré du soutien de lecteurs-arbitres et a travaillé en relation avec l'équipe de la revue. Le présent volume est issu de ce processus, qui a entraîné une révision, voire une refonte en profondeur, des communications retenues.

Il nous faut ici remercier tout spécialement Any Vitalis, qui a assuré la logistique de cette opération. La diversité des sujets traités a conduit les éditeurs scientifiques à structurer l'ensemble en chapitres et à rédiger pour chacun d'eux une note de présentation qui situe les contributions les unes par rapport aux autres et les commente en s'appuyant sur le contenu des débats, dont il n'est pas autrement rendu compte.

Le document final associe donc, en définitive, trois catégories de textes : les notes introductives rédigées par les éditeurs scientifiques, facilement identifiables car placées en tête de chapitre et composées en caractères italiques ; les contributions des chercheurs du département, qui prennent la forme d'articles scientifiques classiques ; les apports des personnalités invitées qui, selon leur attache professionnelle, ont adopté des formes et des tons divers. Ainsi composé, cet ouvrage présente, pensons-nous, un ensemble original et équilibré de réflexions et de résultats de recherche déclinés sur le thème de la qualité, et montre que l'attention portée à l'écoute de la demande sociale, loin de nuire à l'avancée des connaissances, peut au contraire être la source d'un renouvellement en profondeur des problématiques et des méthodes d'une recherche qui se veut finalisée. Si tel est bien le cas, nous aurons pleinement atteint, avec la publication de cet ouvrage, l'objectif que s'assigne la revue "*Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*". Le lecteur en jugera.

Il nous faut pour terminer évoquer la publication prochaine, dans la collection INRA/Economica, d'un ouvrage édité par François Nicolas et Egizio Valceschini, et consacré à l'émergence d'une économie de la qualité dans l'agro-alimentaire[1]. La problématique de ce futur ouvrage, centrée sur la production et l'échange des produits, met en jeu une interdisciplinarité interne aux sciences sociales, et complète les réflexions plus ouvertes qui sont proposées dans le présent volume, conformément à la vocation du Département SAD. On l'aura compris, il ne s'agit pas d'entreprises concurrentes : les réseaux scientifiques se recouvrent en partie et les conclusions convergent sur bien des points.

Dans le foisonnement des textes, généralement redondants, qui traitent de la "qualité" sans autrement s'interroger sur la nature et la signification de cet objet nouveau, ces deux ouvrages collectifs tranchent par leur ambition d'en construire une approche scientifique. Ces publications concertées témoignent sans ambiguïté de l'importance que l'INRA attache, dans son champ de compétences, aux questions liées à la qualité.

---

1 . Cette publication fait suite à un récent colloque de la Société Française d'Economie Rurale (SFER), et à la sortie du numéro 217 de sa revue *"Economie rurale"* (septembre-octobre 1993), intitulé "La qualité dans l'agro-alimentaire".

Introduction générale

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 11-15

Qualité, Territoire et Développement agricole. Quelles problématiques ?

Christine AUBRY, Marianne CERF,
Christine de SAINTE-MARIE, Egizio VALCESCHINI

Cet ouvrage repose à l'origine sur un constat, banal en soi, mais porteur d'interrogations : aujourd'hui nombreux sont les acteurs et les agents économiques et sociaux qui parlent de qualité, et, parallèlement, un nombre croissant de recherches se développe autour de ce thème. Cependant, derrière ce mot se cache une diversité de sens, d'utilisations, de référents théoriques. Cet ouvrage est donc un moyen pour mettre à jour la façon dont les chercheurs du Département SAD se sont saisis de cette polysémie, et constitue ainsi une étape vers un objectif de clarification de ce que ce terme recouvre comme significations au sein de notre Département.

1. Pourquoi s'intéresser à la qualité aujourd'hui ?

La qualité apparaît comme un enjeu entre les différents acteurs et agents économiques, professionnels, administratifs et politiques impliqués dans les filières de production agro-alimentaire et dans la gestion et l'aménagement d'un territoire.

Mais il s'agit d'un enjeu mal identifié, puisque, actuellement, ce terme de qualité ne fait pas l'objet d'un consensus sur sa définition. Il est employé aussi bien dans le cadre de textes réglementaires concernant les certifications ou ce qui peut avoir trait à la protection sanitaire, que pour parler des "cercles de qualité" ou, encore, des procédures de "qualité totale", "d'assurance qualité", de qualité de vie, de qualité de l'environnement, etc.

1.1. Qualité et filière

Dans le domaine de la production agricole et alimentaire, la qualité des produits est une préoccupation ancienne, liée d'abord à des enjeux nutritionnels et sanitaires, puis plus récemment au développement de la transformation industrielle, à l'allongement des circuits de distribution et à l'expansion de la consommation de masse. Depuis quelques années cependant, les interrogations autour du thème de la qualité se font plus pressantes et plus aiguës.

La saturation des marchés agricoles s'accompagne d'un accroissement de la concurrence qui fait jouer à la qualité un rôle sensiblement renforcé. Les filières concernées par une telle saturation des marchés et les entreprises industrielles qui y sont impliquées doivent améliorer leur compétitivité et disposent pour cela de plusieurs possibilités : identifier des segments de marchés pour lesquels sont requises des qualités de produits différentes, diminuer les coûts de "non qualité" (rebuts, pertes,...), modifier les schémas d'organisation au sein de l'entreprise (succès du "modèle japonais"), réviser les modes de relation entre les divers intervenants d'une filière (question de la contractualisation par exemple), etc.

Il faut dès lors s'interroger sur la façon dont ces réorganisations affectent et vont affecter les secteurs agricole et agro-alimentaire et la manière dont elles vont

se répercuter dans le fonctionnement des exploitations et des systèmes agraires. En ce sens, la qualité et sa gestion au sein des filières devraient conduire les chercheurs du Département à s'interroger sur sa façon d'aborder l'exploitation agricole et son insertion dans un environnement socio-économique, et plus largement sur ses approches "traditionnelles" des systèmes agraires.

1.2. Qualité, environnement et territoire

Dans le même temps, l'emploi de plus en plus d'intrants d'origine chimique laissant des résidus dans les produits mais aussi dans le milieu, introduisent de nouvelles questions relatives à la santé, à l'hygiène et plus globalement au respect de l'environnement. La mise au point de nouveaux procédés de transformation et de conditionnement, et plus généralement l'industrialisation de la chaîne alimentaire conduit les consommateurs et les pouvoirs publics à être de plus en plus attentifs à la définition et au respect de normes de qualité hygiénique pour les produits, et de seuils de pollution à ne pas dépasser pour l'environnement.

Au sein du monde rural, la réduction du nombre d'entreprises agricoles et la concentration de la production dans certaines régions se traduisent ici par une "surexploitation" du milieu, là par une déprise, et dans l'ensemble par une diminution de la variabilité biologique. De même, la concentration, dans certaines régions, d'activités agricoles fortement polluantes (par exemple, les élevages hors-sol en Bretagne), peut remettre en cause la reproductibilité de ces systèmes de production, ou tout du moins, pose la question de la gestion des effluents à différentes échelles (exploitation, territoire, collectivités).

Le développement de phénomènes érosifs dans certaines régions n'est-il-pas lié aux modifications des systèmes de culture (passage de systèmes à base de prairies à des systèmes ayant une forte proportion de cultures de printemps, utilisation de matériel et de techniques de travail provoquant une sensibilité accrue du sol à l'égard de phénomènes érosifs) et du paysage (remembrement entre autres) ?

Le retour à la friche d'un nombre croissant de parcelles autrefois cultivées et la disparition des systèmes agro-forestiers qui permettaient d'assurer un entretien de la forêt ne sont-ils pas un facteur majeur expliquant la recrudescence des incendies de forêt dans des régions pourtant déjà fort touchées par ce problème ?

Enfin, la disparition croissante d'espèces sauvages, végétales et animales, mais aussi la présence sur des surfaces importantes d'un nombre réduit d'espèces végétales et surtout de variétés cultivées sont des effets "secondaires" des systèmes de culture pratiqués mais aussi des critères retenus pour définir la qualité des produits (par exemple : la variété), phénomènes dont on a encore trop peu évalué les conséquences en termes d'équilibre et d'évolution des écosystèmes.

Les collectivités territoriales, mais aussi les agents des filières de production sont de plus en plus préoccupés par ces divers problèmes qui, pour les unes comme pour les autres, entraînent de plus en plus souvent un coût : coût de prévention des risques majeurs (inondations et écoulements boueux, incendies, pollution chimique et organique des cours d'eau), coût de maintien de zones écologiquement favorables au développement d'une faune et d'une flore sauvages (parcs régionaux, etc.), coût de respect des normes (dénitrification, traitement des résidus, recyclage), coût de l'approvisionnement (éviter la dépendance à l'égard d'une zone de production au sein de laquelle la faible variabilité biologique entraîne des risques).

Cette prise de conscience croissante, par les différents acteurs et agents économiques et sociaux, de la nécessité de gérer un espace et du coût que représente cette gestion, introduit de nouvelles préoccupations dans la façon dont, au sein du Département, sont abordées ces questions relatives au paysage, au maintien de la biodiversité, aux pollutions d'origine essentiellement agricole. Cependant on peut se demander si ces préoccupations relèvent d'une problématique centrée sur la qualité, ou si d'autres concepts, d'au-

tres référents théoriques doivent être mobilisés.

1.3. Qualité et développement agricole

La modification des conditions de mise en vente des produits comme la prise en compte de nouveaux coûts liés à la gestion de l'espace et de l'environnement, impliquent de repenser le développement agricole en l'intégrant dans des approches nouvelles tant des filières que du développement régional et de l'aménagement du territoire. Nous avons dès lors cherché à identifier de quelle façon une approche en termes de qualité permettait d'avancer dans un renouvellement de nos problématiques sur, et pour, le développement agricole. En particulier, comment l'étude des multiples interactions entre qualité des produits et qualité de l'environnement permet-elle de comprendre la façon dont s'élabore la production dans sa dimension matérielle et la manière dont elle est gérée par des acteurs ? Comment la mise en évidence des diverses rationalités où s'enchevêtrent l'économique, le technique, le politique, et le social, permet-elle de comprendre la façon dont s'établissent les rapports entre les acteurs participant à l'élaboration et la gestion de la qualité des produits et de l'environnement, à l'organisation et la gestion de l'espace et/ou d'une filière ? On est bien là au coeur de questions qui relèvent du développement agricole et rural, envisagé comme un processus dynamique au sein d'un système agraire, et confronté à des interrogations croissantes.

2. Place de la qualité dans les recherches du SAD

Le souhait de réaliser un ouvrage du SAD autour du thème de la qualité part de l'idée que notre département de recherche a, déjà ou en puissance, un apport propre et original sur ce thème. Cependant, il est nécessaire aujourd'hui de préciser dans quelle mesure la façon dont nous l'abordons contribue à un renouvellement global de la problématique de la qualité auquel il semble nécessaire de procéder pour faire face aux évolutions actuelles du contexte économique et social. En effet, qu'il s'agisse de la conception et de la spécification des produits et des services liés à l'espace, de leur production et de leur contrôle ou encore de leur identification et de leur garantie, les critères d'évaluation, les méthodes de mesure et d'analyse, les principes et les instruments de gestion sont en pleine transformation.

On peut identifier a priori *deux domaines que le thème de la qualité met à contribution et sur lesquels le département SAD peut participer activement à un renouvellement de problématique. Mais avant de les aborder, il faut souligner que le thème de la qualité implique vraisemblablement, pour le SAD, un questionnement, et probablement une adaptation, des outils d'analyse qu'il utilise couramment pour aborder ces deux domaines et nécessite sans doute un accroissement de la concertation, voire de la coordination, entre les disciplines représentées en son sein. Ainsi, au-delà des domaines qui semblent bien relever de sa compétence, on peut se demander si la démarche pluridisciplinaire du SAD et ses références théoriques "traditionnelles" sont suffisantes pour les aborder : cet ouvrage contribue à se forger une opinion sur ce point.*

2.1. Décision, organisation et qualité

Un premier problème crucial dans toute approche de la qualité, est celui du lieu où elle s'élabore, de la définition des règles et des acteurs qui y contribuent, et des procédures permettant de l'évaluer. Toute une série de questions traduisent ces problèmes, qui relèvent toutes d'une appréhension des décisions et des organisations qui sont en jeu dans les questions relatives à la qualité.

La qualité d'un produit ou d'un sous-produit de l'activité agricole peut-elle et doit-elle être assurée au niveau du processus de production lui-même ? Ou bien doit-elle être assurée par des traitements ultérieurs du produit tout au long de la

filière, par le recyclage des ressources mises à contribution lors du processus productif (dépollution des eaux...) ? Quels critères utiliser pour définir la qualité d'un produit, d'un aménagement, d'un mode de gestion de l'espace ? Quelles sont les unités territoriales pertinentes pour définir des modes de gestion et d'aménagement du territoire respectant une certaine "qualité" de vie sur ce territoire ? Quels acteurs devront supporter les éventuels coûts supplémentaires qu'implique la prise en compte d'objectifs de qualité des produits et de l'environnement ? Quels acteurs bénéficieront des gains éventuels engendrés par le développement d'une stratégie centrée sur l'obtention et le respect d'une certaine qualité ? Quels seront les acteurs qui payeront le coût ou bénéficieront d'une politique d'aménagement de l'espace dans le respect d'une certaine "qualité" de vie dans cet espace ? Quelle place occuperont les agriculteurs dans les schémas de réorganisation de la filière comme dans les politiques d'aménagement du territoire ? La qualification croissante des agriculteurs sera-t-elle reconnue comme un élément décisif dans la construction de ces nouvelles stratégies et politiques ? De quelle façon cette qualification, rendue nécessaire par l'augmentation des moyens d'intervention technique, par l'introduction de nombreuses technologies de "pointe" mais aussi par les exigences nouvelles issues des préoccupations de respect de l'environnement et de gestion de l'espace rural, pourra-t-elle être maintenue voire accrue ?

Toutes ces interrogations renvoient fortement à l'analyse des acteurs impliqués dans la définition et l'obtention de la qualité, à celle de l'organisation des niveaux de décision. On retrouve ainsi, dans le domaine de la qualité, des thèmes et des objets de recherche qui se situent dans la continuité des préoccupations et des travaux du département SAD. Mais, dès lors qu'ils abordent les questions relatives à la qualité, à quels acteurs, à quelles rationalités, à quels objets, les chercheurs du SAD font-ils référence ? A des objets techniques, des acteurs individuels et des dynamiques collectives, à des démarches pluridisciplinaires.

2.2. Nécessité d'une relation étroite entre chercheurs et acteurs socio-économiques

Le flou qui entoure les questions relatives à la qualité est lui-même le reflet de la difficulté que rencontrent les acteurs sociaux et économiques à avoir une représentation claire et cohérente de leur environnement et surtout de son évolution. La qualité est devenue une sorte de mot d'ordre commun qui, en fait, renvoie à des acteurs n'ayant dans l'environnement économique et social, ni la même position, ni les mêmes intérêts, ni les mêmes rationalités. Dès lors, d'un point de vue heuristique, il apparaît pertinent que le scientifique utilise la "porte d'entrée" de la qualité, pour regarder cet environnement et les rapports qui s'établissent entre les acteurs.

Appréhender et traduire scientifiquement cette diversité de représentation qu'ont les acteurs de leur environnement, mettre en évidence leurs questionnements et leurs attentes et les transformer en objets de recherche, nécessite de la part du chercheur, la construction d'un ensemble de relations avec ces acteurs. Le scientifique ne peut plus être simplement un observateur extérieur : il construit avec les acteurs ce qui est couramment appelée la "demande sociale". La pratique de recherche du Département SAD depuis sa création, constitue de ce fait un atout pour aborder le thème de la qualité. Mais l'on peut, et l'on doit, s'interroger sur la diversité que recouvre ce terme d'acteur pour les chercheurs du SAD. En effet, cet ouvrage illustre si besoin est, qu'au sein du Département, ce terme aussi est polysémique et qu'il fait rebondir le débat sur la qualité vers un autre débat.

Prendre acte, pour la maîtriser, de la polysémie du terme qualité, sortir d'éventuels effets de mode que ce terme suscite, en bref mettre de l'ordre, est une finalité que se donne le Département et pour laquelle cet ouvrage constitue une première étape qui permet de préciser comment la qualité est traitée au sein du département SAD. Concrètement, cela signifie que les différents articles présentés dans cet ouvrage doivent permettre d'identifier où se situe le chercheur quand

il aborde une filière, un territoire, un système agraire en mobilisant une problématique de qualité. De même ces contributions doivent s'attacher à caractériser les méthodes qui sont utilisées pour analyser :

- *la ou les rationalités des acteurs en cause, dans la mesure où l'on considère la qualité comme dépendante des objectifs de ces divers acteurs ;*
- *le ou les indicateurs de qualité qu'élaborent ces différents acteurs ;*
- *la ou les façon(s) dont ces critères sont utilisés dans les processus de production et de transformation des produits, dans l'organisation d'une filière et/ou dans la gestion d'un territoire.*

En l'état, cet ouvrage est l'occasion de souligner les points forts et les lacunes de notre prise en charge collective actuelle d'une problématique centrée sur la qualité : ce rôle heuristique était sans doute un préalable nécessaire à une définition plus précise des orientations scientifiques de notre Département sur ces questions et sur leurs répercussions en termes de développement agricole et rural.

Il existe, bien sûr, une certaine disparité au sein du Département de ce point de vue et cet ouvrage en est le reflet. Sont présentés dans cet ouvrage des travaux de chercheurs qui ont développé dès l'origine une problématique centrée sur la qualité, et des travaux de recherche qui ont d'abord été envisagés sous un autre angle mais dont la relecture à travers un crible comme celui de la qualité permet de dégager de nouvelles pistes en matière de recherche sur et pour le développement agricole et rural. Nous avons en outre éprouvé le besoin de resituer ces travaux part rapport à la vision que peuvent avoir certains partenaires économiques, sociaux et scientifiques sur ces questions relatives à la qualité. Leurs contributions, comme la présentation des travaux du SAD sur ces questions, sont organisées au sein de différents chapitres dont la justification se trouve tant dans le champ des préoccupations affichées par ces partenaires que dans le champ couvert par les recherches du Département.

Un premier chapitre, intitulé "la qualité : enjeux économiques et sociaux" réunit une grande partie des points de vue exprimés par des personnes extérieures au SAD et permet de montrer quelles questions ces partenaires se posent et nous posent autour de la qualité. Un deuxième chapitre traite de la qualité des produits présentée avant tout comme une construction sociale. Dans le troisième chapitre, sont regroupés des articles qui étudient la façon dont se répercute, sur les exploitations et sur les systèmes agraires, une problématique centrée sur la qualité. Le quatrième chapitre fait état des nouvelles attentes et des questions à reformuler pour les systèmes agraires telles qu'elles semblent se dégager à partir d'une lecture des travaux du SAD portant sur la gestion de l'espace à travers une grille se référant à la notion de qualité. Enfin dans le cinquième chapitre est abordée la façon dont la pratique de la recherche-action peut se concrétiser autour des questions relatives à la qualité.

Chapitre 1

La qualité : enjeux économiques et préoccupations sociales

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 19-21

Introduction

Marianne CERF, Egizio VALCESCHINI

Les textes rassemblés dans ce chapitre dressent, sans volonté d'exhaustivité, un état du contexte dans lequel s'inscrivent les questions relatives à la qualité. Ils permettent de situer dans quelle mesure les recherches engagées dans le département SAD sur le thème de la qualité sont en prise avec une réalité économique changeante, une législation et un cadre réglementaire de plus en plus européens, et des demandes émanant des pouvoirs publics nationaux en vue d'orienter les politiques agricole et agro-alimentaire.

L. Bourgeois, de l'APCA, souligne que nous avons à faire face aujourd'hui à une saturation des marchés solvables et à une concurrence de plus en plus aiguë entre les pays. Le maintien de la compétitivité de l'économie française, nécessaire dès lors que les Français aspirent au maintien de leur niveau de vie, serait une condition indispensable. Les stratégies compétitives mises en oeuvre lors des années 60 et 70 ne sont désormais plus efficaces, et en tous cas ne seraient plus suffisantes, en particulier compte tenu des modifications de la politique monétaire depuis le milieu des années 80. Parallèlement, des éléments structurels, comme le coût de la main-d'oeuvre (un des plus élevé du monde), nous placerait dans une situation concurrentielle difficile. Dès lors, il n'y aurait pas d'autres voies que l'accroissement de la productivité et la recherche de la qualité.

Dans ces deux domaines, remarque cependant cet économiste, il faut tenir compte de changements notables. Sur le plan de la productivité et de la rentabilité, les exploitations agricoles françaises ont déjà considérablement réduit leurs coûts de production et leurs charges dans les dix dernières années. Une marge de progression subsiste donc, mais elle s'est nettement amenuisée et ne peut plus à elle seule assurer un avantage concurrentiel. Les enjeux autour de la qualité sont de leur côté renouvelés par la forte augmentation de la production dans les secteurs exclus de la Politique Agricole Commune. L'organisation économique et professionnelle de ces activités repose souvent sur des systèmes de convention et de régulation, tels les Appellations d'Origine Contrôlée ou les labels par exemple, dans lesquels la qualité occupe une position centrale. Cela laisse penser que de telles réglementations constituent des voies intéressantes pour d'autres secteurs. Elles fournissent dans une certaine mesure, la preuve que la voie de la qualité pourrait permettre de maintenir la compétitivité de certains secteurs d'activité, cela à certaines conditions.

Se référant au cas de l'industrie allemande, L. Bourgeois précise qu'une stratégie de la qualité suppose que trois conditions au moins soient remplies. La première est la nécessité de pouvoir adapter en permanence le produit au marché ; la deuxième impose qu'un dialogue permanent soit instauré entre tous les intervenants de la filière concernée ; la troisième exige que les signes de qualité retenus soient intelligibles aux consommateurs.

Dans sa contribution, B. Sylvander met de fait en évidence les difficultés rencontrées pour parvenir à satisfaire ces trois exigences. Un premier obstacle tient à l'allongement et la complexification des filières. Ce phénomène induit, pour le consommateur en particulier, une incertitude plus grande sur la qualité des produits et, partant, une défiance certaine de sa part. Cet auteur souligne en second lieu qu'il existe aujourd'hui de grandes différences entre les filières pour lesquelles la qualité est définie par un tiers indépendant, ou sup-

posé tel, et les filières au sein desquelles la définition de la qualité "se" construit de gré à gré entre les échangistes. Selon l'un ou l'autre cas de figure, l'instauration d'un dialogue entre les intervenants de la filière répond à des objectifs différents et le dialogue ne peut pas recouvrir les mêmes formes ni recourir aux mêmes instruments. La question est donc ici celle de la cohérence des dispositifs conventionnels réglant la qualité. L'inventaire des différents systèmes de garantie d'une qualité spécifique permet à B. Sylvander de soutenir l'idée que certains sont loin d'être complètement cohérents, stabilisés et efficaces. Il indique par exemple la difficulté du système AOC à garantir de manière objective que la qualité produite correspond à la qualité demandée par le consommateur.

Pour surmonter ce problème de cohérence, B. Sylvander suggère de placer le consommateur au centre du dispositif de définition de la qualité. Cette implication du consommateur devrait permettre de le fidéliser, mais aussi de réduire les risques de décalage qui persistent avec l'amont agricole du fait des obstacles à la définition objective de la qualité produite. De la sorte, la qualité pourrait être un véritable levier de développement agricole.

M. Guillou, du Ministère de l'Agriculture (Direction Générale de l'Alimentation), insiste elle aussi sur la difficulté à trouver les moyens qui permettraient d'objectiver les modes de production qui font l'objet d'une certification. Pourtant, explique-t-elle, il s'agit là d'un impératif absolu. Les pouvoirs publics français ont développé depuis plusieurs années différents instruments pour orienter la politique agricole et agro-alimentaire française vers une stratégie de qualité. Le maintien de ces divers dispositifs passe par leur reconnaissance par les instances européennes, qui exigent une validation scientifique et une plus grande codification des pratiques certifiées. Ce fonctionnaire interpelle donc la recherche en lui demandant de développer des travaux précisant ce qui peut être considéré comme garant d'une qualité spécifique.

Un éclairage précis sur ce problème est fourni par C. de Silguy à travers l'exemple de l'agriculture biologique. Elle souligne l'originalité de ce secteur du point de vue de la certification puisque l'agriculture biologique est avant tout définie par un mode de production (agricole et agro-alimentaire). Si la réglementation européenne entrée en vigueur récemment a contribué à modifier les structures contrôlant le respect du cahier des charges (certification par un tiers), il reste beaucoup à faire au niveau du cahier des charges lui-même. Quelle définition donner d'un mode de production biologique et quelles caractéristiques distinguent les produits biologiques des autres ? Le fait de ne pas utiliser d'engrais de synthèse constitue-t-il une garantie de non pollution de l'environnement, image souvent attachée à l'agriculture biologique ? L'impossibilité de recourir à des produits phytosanitaires de synthèse n'empêche pas l'utilisation de produits assurant la protection des cultures. La question est-elle réellement d'opposer des produits naturels à des produits de synthèse, ou bien réside-t-elle dans les conditions d'utilisation des produits (quantités apportées, dates limites auxquelles doivent être effectués les apports...) ?

A travers un problème au départ différent, celui des limites maximales de résidus de pesticides dans les produits agricoles, L. de Cormis soulève également des questions sur la définition des modes de production. Si, de son point de vue, les pratiques des agriculteurs permettent de respecter ces limites maximales de résidus (LMR), il nous semble cependant que ceci est sujet à discussion d'autant que la notion de "bonnes pratiques agricoles" qui est à la base de la définition des LMR reste très floue. Mais L. de Cormis introduit également d'autres interrogations sur les aspects relatifs aux signes de qualité. Il souligne, à juste titre, l'insuffisance des informations circulant à l'attention des consommateurs et des industriels sur ces LMR et sur leur signification. Bien que ces limites n'aient aucune signification toxicologique ce sont elles qui sont mises en avant par les lobbies de consommateurs ou les organismes défendant, par des barrières douanières, des intérêts commerciaux : ces derniers cherchent à obtenir des normes plus basses pour ces LMR (zéro analysable) en s'appuyant sur l'image que s'en fait le consommateur qui

voit dans leur valeur positive une atteinte à leur santé. L'auteur souligne bien le décalage entre cette image d'une part, et d'autre part la signification réelle de ces limites maximales de résidus ainsi que la possibilité de repérer sur le plan biochimique des molécules en quantité infime.

On le constate à travers ces exemples, les trois exigences exposées par L. Bourgeois sont bien difficiles à satisfaire et impliquent l'élaboration de dispositifs qui n'existent pas nécessairement aujourd'hui, ou tout du moins impliquent une combinaison des instruments disponibles qui ne peut émerger de façon triviale. Ces contributions extérieures au SAD nous interrogent de fait sur la façon dont nous pouvons contribuer à la construction de telles combinaisons. Il semble que ces apports devraient concerner au moins deux domaines. Le premier se situe au niveau de l'exploitation agricole, dans la façon d'aborder les modes de production existant en son sein, afin de mieux cerner leur implication dans la définition et la gestion d'une qualité. Le second touche aux formes de confrontation, de concertation, de négociation entre les divers intervenants d'une filière, dans la perspective du maintien d'une agriculture et d'un secteur agro-alimentaire non seulement compétitifs, mais également capables de répondre à l'exigence de développement régional.

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 23-26

La qualité : une nécessité vitale pour l'économie et l'agriculture françaises

Lucien BOURGEOIS

APCA, 9, av. Georges V, 75008 PARIS

La qualité ne doit pas être un terme à la mode suffisamment mal défini pour contenter tout le monde à la fin des discours officiels, c'est une exigence incontournable pour permettre à la production française de rester compétitive. Dans la décennie 80, le contexte économique des exploitations françaises a été complètement bouleversé. La progression rapide de la qualité ou plus précisément l'adaptation permanente de la production aux besoins des consommateurs est la seule stratégie qui nous permettra de maintenir ou d'améliorer notre niveau de vie malgré la concurrence internationale.

Rappelons les lignes de force de l'évolution économique générale de ces dernières années qui ont une influence déterminante sur l'offre et la demande de produits agro-alimentaires.

1. Démographie : la population de la CEE va diminuer

La France se situe dans le groupe des pays industrialisés qui ont un haut niveau de vie et qui détiennent de ce fait une part très importante de la richesse mondiale. La CEE représente désormais près d'un quart de la richesse mondiale, soit autant que les USA. Pour autant que les comparaisons internationales de niveau de vie entre le Nord et le Sud aient une signification économique, la France détiendrait une part plus importante que la Chine dans la richesse mondiale pour une population plus de 20 fois inférieure. La population européenne s'est accrue de 60 millions d'habitants depuis la deuxième guerre mondiale. C'est beaucoup moins qu'aux USA ou en ex-URSS, mais cela a représenté un marché non négligeable. Pour l'avenir, il faut s'attendre à une baisse de 8 à 10 millions d'habitants dans la CEE d'ici l'an 2010. La CEE sera, avec le Japon, la seule zone dans cette situation.

2. Croissance : l'essoufflement

Dans les 40 dernières années, on a pu compenser une faible croissance démographique par une forte croissance du pouvoir d'achat par habitant. Depuis 1973, les rythmes de croissance ont fortement diminué au fur et à mesure que les pays européens rejoignaient les standards de niveau de vie de l'Amérique du Nord. Le cas le plus typique concerne le Japon. Habitué à des taux de croissance de 7 à 8% par an (doublement en 10 ans), ce pays semblait échapper à la loi commune, mais ces dernières années, il connaît lui aussi une chute importante de son rythme de croissance du PIB.

3. Echanges : peu d'espoirs de débouchés supplémentaires pour les matières premières agricoles

A défaut de marché intérieur porteur, peut-on espérer un développement des échanges extérieurs ? On est en droit de le penser à la lumière de ce qu'on a pu observer depuis 40 ans car la croissance des exportations a toujours été beaucoup plus rapide que celle du PIB.

On a assisté en effet après la deuxième guerre mondiale à un retournement complet de stratégie par rapport à la période de l'entre-deux-guerres. Les barrières douanières ont été progressivement abolies entraînant une interpénétration croissante des marchés. Les négociations du GATT ont largement contribué à ce développement des échanges.

Mais n'est-on pas en train d'aboutir à des impasses graves ? On constate en effet que les exportations progressent à peu près exclusivement entre les seuls pays industrialisés. Qui plus est, les ventes qui progressent le plus sur le marché mondial sont celles de produits manufacturés industriels. Les exportations de produits alimentaires progressent à un rythme quatre fois moins rapide. Quant à celles de matières premières, aussi bien industrielles qu'agricoles, elles sont en quasi-stagnation.

4. Politique économique : la France a renoncé aux facilités offertes par les dévaluations

Autre élément important pour la stratégie commerciale, la politique monétaire. La politique française a pendant longtemps pu profiter de la stabilité globale du système monétaire international assurée par la suprématie du dollar. Cela permettait à la France de dévaluer à chaque fois que nos produits n'étaient plus suffisamment compétitifs sur les marchés mondiaux. Depuis 1983, la France a changé de politique et a adopté une stratégie voisine de celle de nos partenaires allemands. Cela change radicalement les données du problème de la compétitivité de nos produits car nous avons renoncé à retrouver une compétitivité artificielle sur les prix alors que nous sommes désormais dans le groupe des pays qui ont un coût de la main-d'oeuvre parmi les plus élevés du monde.

Ce n'est pas pour autant une catastrophe. Nos voisins allemands qui ont des coûts plus élevés que les nôtres nous le prouvent tous les jours en développant constamment leurs exportations de produits industriels. Mais cela constitue pour l'ensemble de l'appareil productif français un changement culturel radical à prendre en compte dans les stratégies.

5. CEE : l'autosuffisance désormais atteinte pour les produits agricoles

Par un paradoxe de l'histoire, la France s'est trouvée appartenir géographiquement à la partie de l'Europe la plus peuplée et manquant de ressources agricoles. Cela a permis de mettre en place une Politique Agricole Commune relativement favorable à la production interne.

Résultat, même avec des élargissements successifs, la CEE a atteint l'autosuffisance pour la plupart des produits agricoles de nos pays à climat tempéré. Depuis le début des années 80, la production s'accroît plus rapidement que les utilisations.

Cela n'a pas empêché le développement des échanges. C'est ainsi que la France est devenue structurellement exportatrice nette. Depuis plus de 10 ans, les exportations agro-alimentaires dépassent de 30% nos importations.

L'essentiel du développement de ces exportations s'est fait en direction de nos partenaires de la CEE et pour des produits transformés.

L'autosuffisance atteinte a poussé la CEE à développer ses exportations de produits

agro-alimentaires sur les marchés mondiaux et a permis d'obtenir dans certains domaines des succès importants. Le marché des céréales a vu la CEE passer au second rang des exportateurs mondiaux. Victoire encore plus étonnante, la CEE est devenue certaines années le premier exportateur mondial de viandes bovines. Avec 15 ha de moyenne par exploitation, il n'est pourtant pas évident que la CEE bénéficie des avantages comparatifs nécessaires dans ce type de production !

Depuis le début des années 90, l'ouverture des échanges avec les Pays de l'Est vient encore compliquer le problème. Ces pays ont un potentiel de production agricole comparable à celui de la France. Quant à celui de l'ex-URSS, il est comparable à celui des USA ! A terme, cela signifie qu'il n'y a plus aucun espoir de voir revenir une situation européenne d'insuffisance de la production alimentaire.

6. La Chine est devenue le premier producteur mondial de céréales

Reste la demande des Pays du Sud. On s'attend à un accroissement de la population mondiale de 3 milliards de personnes dans les 30 prochaines années. C'est un accroissement en chiffres absolus encore plus important que celui que l'on vient de vivre. Cette population pourrait constituer des débouchés pour la production agricole européenne.

Toutes les études montrent que rien n'est moins sûr. Les pays européens ont tous compris pendant la guerre que même quand on était riche, il n'était pas prudent de dépendre des approvisionnements extérieurs. La Politique Agricole Commune a été bâtie sur la volonté d'encourager la production intérieure européenne.

Les résultats sont probants aussi bien en Europe qu'en Chine ou qu'en Inde. La Chine est devenue le premier producteur mondial de céréales. On ne connaît pas d'autre stratégie de développement ayant fait ses preuves. Il ne faut donc pas s'attendre à un développement des exportations de matières premières agricoles sur les Pays du Sud.

7. Seule solution : la stratégie Mercédès

Résumons-nous. Quelle stratégie adopter dans les exploitations agricoles françaises ? Les paramètres à prendre en compte sont désormais :

□ Les contraintes de production : la main-d'oeuvre française est parmi les plus chères du monde. Qui plus est, son coût augmentera encore pour assurer le financement des besoins sociaux croissants et une protection plus attentive du patrimoine (environnement).

□ Le type de demande : plus de développement quantitatif à attendre sur le marché intérieur et un développement des échanges extérieurs concentré uniquement sur les produits transformés vers les pays industrialisés. Il ne semble pas y avoir d'autre solution qu'une recherche systématique d'une diminution des coûts de production unitaires par une meilleure productivité et une amélioration constante de la qualité pour résister au laminage des prix entraîné par la concurrence.

L'industrie automobile allemande doit aujourd'hui rémunérer l'heure de travail la plus chère du monde. Cela ne l'empêche pas d'être performante à l'exportation en s'organisant pour réduire les coûts unitaires par un effort de formation et de productivité et surtout pour faire admettre à ses clients que la qualité du produit justifie un prix plus élevé.

L'ouvrier allemand peut être payé plus cher car il produit davantage que les autres dans la même heure de travail. Le consommateur accepte un prix global plus élevé avec l'espoir d'une satisfaction au kilomètre parcouru plus grande. Les efforts de productivité dans l'agriculture française ont déjà été fort importants pendant la décennie 80. On constate en effet que, contrairement à la période précédente, la productivité des consommations intermédiaires et du capital ne se dégra-

dent plus et ont même tendance à s'améliorer.

Toutefois des progrès restent encore à faire car certains de nos partenaires de la CEE ont été plus vigilants encore que nous.

8. BSN, Nestlé, les AOC et les labels ?

Mais, dans un marché favorable aux acheteurs, la productivité ne suffit pas, il faut aussi développer la qualité. Définissons-la comme tous les éléments qui permettent à prix égal d'avoir la préférence du consommateur ou, mieux, de faire accepter un prix plus élevé que les produits concurrents.

Cette qualité peut être donnée au stade de la production, ou à celui de la transformation et du commerce. Pour schématiser, il convient de réfléchir sur les différences qui existent entre la qualité liée au terroir et la qualité des produits "markettés", par les grands groupes industriels de l'agro-alimentaire.

Dans le cas des vins AOC, la qualité du produit est liée aux conditions de production, et même à l'endroit où cette production agricole est effectuée. Le produit incorpore ainsi le savoir-faire de l'exploitant sous ses aspects techniques mais aussi culturels. Dans le cas de la biscuiterie industrielle, on attend uniquement de l'exploitant agricole la fourniture de matières premières répondant à certaines normes. Le pouvoir de négociation est alors beaucoup plus faible.

Le secteur des volailles en France est un exemple intéressant à observer car il a cumulé une recherche de la qualité par tous les intervenants de la filière. Les résultats sont probants : alors que les productions animales ont quasiment stagné en France depuis 10 ans, la progression de la production de viande de volailles a été de plus de 60 %.

Pour la production cela s'est traduit par un effort de qualité (type d'alimentation, durée d'engraissement, surface disponible) sanctionné la plupart du temps par un label. Cela s'est traduit aussi par une multiplication des espèces disponibles. Pour les industriels, un effort d'innovation a été fait pour offrir des produits nouveaux (portions individuelles et charcuterie de volailles). Pour la partie commerciale, les entreprises ont su prendre des risques sur le Moyen-Orient d'abord et ensuite se positionner davantage sur les pays de la CEE.

Cet exemple montre que la politique de la qualité passe par une adaptation permanente du produit au marché. Cela suppose en particulier l'instauration d'un dialogue entre tous les intervenants de la filière. Cela suppose enfin une explication claire vers les consommateurs, des critères de qualité qui ont été retenus.

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 27-49

La qualité : du consommateur final au producteur

La construction sociale de la qualité : des produits aux façons de produire

Bertil SYLVANDER

INRA, Station Economie et Sociologie Rurales, BP 27, 31326 Castanet-Tolosan cedex

Résumé

Pour aborder la question difficile de la relation entre qualité et développement agricole et rural, nous estimons utile de rappeler le contexte général de l'industrialisation du secteur agro-alimentaire, qui se traduit simultanément par la pénétration d'une qualification industrielle, fondée sur la normalisation à tous les niveaux des produits et des manières de produire, par une incertitude accrue pour les opérateurs, due à une gestion complexe de ce processus et enfin par des phénomènes de résistance déjà anciens, plus ou moins instituée dans le cadre des politiques de spécification de qualité (Produits de Qualité Spécifique). Dans ce contexte général et compte tenu de l'évolution de la P.A.C., qui tend à légitimer ces politiques, notre thèse sera *qu'un développement en amont n'existe que si les producteurs agricoles situent clairement leurs entreprises dans une forme de coordination fondée sur une convention de qualité identifiée et convenablement gérée* sur les entreprises industrielles d'aval, une coordination technique poussée (en termes de qualité technologique) et une bonne performance économique (faibles coûts de production). Une autre voie, qui a fait ses preuves historiquement, consiste à contribuer à construire une convention industrielle alternative, sur la base d'une qualité spécifique : cela peut être le cas de certaines AOC, des Labels Rouges, ou des produits biologiques industriels. Enfin, on peut observer un axe de développement fondé sur la consolidation d'une convention domestique (Produits Fermiers ou Biologiques traditionnels). Pour conserver leur spécificité, ces deux dernières voies se doivent néanmoins de préserver les liens entre les consommateurs et l'amont agricole, sur des valeurs de type civique, liées aux pratiques agricoles traditionnelles, à l'environnement, au terroir et/ou à la région.

Summary - ***Quality: consumers to producers. The social construction of quality: from produce to productive practice.*** *To explore the relationships between quality issues and rural/agricultural development issues, one must first examine the general context of industrialisation in the food sector. The relevant main aspects are the diffusion of industrial qualification based on normalisation of production processes and of products, and simultaneously uncertainty about quality identification. Furthermore, producers of traditionally made products and small-scale producers have been shown to survive and resist well in the long run, a situation which is more or less closely tied to French quality policies (Products with Specified Qualities). With this background in mind and given the conditions of the new Common Agricultural Policy, we make the hypothesis that rural development will be effective only if producers are able to enter their enterprises into well identified and well managed "quality agreements". Development within the dominant industrial and merchant model implies the existence of a tight relationship with the food industry, good technical coordination and adequate economic performances (low production costs). Another course has proved its value. This consists in establishing industrial agreements relating to a specific quality (e.g. the French "Red Label"; industrial organic products, etc.). A further, efficient way consists in developing or safeguarding qualities based on relationships between consumers and producers. To maintain their specific character, the latter two courses must preserve the link between consumers and the farming sector. This is based on "civic" values that refer to traditional farming practices, to the environment, to the terroir and/or region.*

Avant-propos

La présente contribution a, conformément à ce qui nous était demandé, un caractère synthétique marqué. Nos analyses se nourrissent de nos propres travaux sur le thème de la qualité, dont certains sont très récents et d'autres plus anciens et des résultats de collègues qui y sont plus ou moins directement reliés. D'autre part, nous tenterons d'analyser le thème "Qualité et développement" en nous référant à la théorie des conventions, la thèse principale soutenue ici étant qu'un développement agricole fondé sur la qualité n'existe que si les opérateurs des filières se réfèrent de manière opérationnelle à une convention de qualité constituée et durable.

Nous commencerons par présenter le contexte de la question d'un double point de vue : le contexte historique général de l'incertitude sur les qualités dans le secteur agro-alimentaire et la place des Produits de Qualité Spécifique aujourd'hui. Nous rappellerons ensuite le cadre théorique dans lequel nous situons nos travaux, puis nous fournirons quelques synthèses sur les domaines suivants : Label Rouge en volailles, Qualité de la viande, Appellations d'Origine Contrôlées en fromages, Produits Fermiers, Produits Biologiques.

1. Le contexte : industrialisation, qualité et incertitude

Chacun peut le constater, la qualité semble être un thème à la mode. Il est aisé d'observer que la qualité des produits préoccupe de nombreux acteurs de l'économie. Selon nous, cet intérêt est loin d'être l'effet d'une mode, du hasard ou d'une question récurrente : les causes en sont identifiables et elles ont une objectivité. Elles sont reliées à l'ensemble des phénomènes qui, avec les transformations économiques contemporaines, contribuent à augmenter l'incertitude sur les définitions de produits. *La conséquence directe de ces évolutions est selon nous que la qualité devient un enjeu socio-économique de première importance dans les économies contemporaines.*

Nous en ferons ici un survol rapide[1] .

Le processus d'industrialisation et l'urbanisation des populations vont au cours du XIXe siècle de pair avec le développement de filières longues entre le producteur et le consommateur, qui éloignent ce dernier des conditions de la production. Les opérateurs et les opérations qui interviennent sur le produit se multiplient progressivement. La filière fruits et légumes voit par exemple apparaître des collecteurs, expéditeurs et grossistes. La filière viande, des expéditeurs, chevillards et mandataires. La filière lait, des laiteries qui assurent une pasteurisation de la matière première pour la stabiliser et la transporter. Avant même l'irruption de l'industrialisation de l'agro-alimentaire, plus récente, ces évolutions s'accompagnent d'une diversification des pratiques techniques et commerciales, qui, tout en différenciant les produits et en améliorant les qualités hygiéniques, favorisent aussi les abus et les pratiques frauduleuses. C'est ainsi que la fin du XIXe siècle voit apparaître des réglementations telles que celles sur la définition du beurre, la définition du lait et sa pasteurisation, ou sur les conditions techniques d'abattage et de transport des viandes. Il s'agit de veiller à la qualité sanitaire des produits et à l'honnêteté des pratiques commerciales. En 1901 est promulguée la première grande loi cadre sur la répression des fraudes, qui servira de matrice à de nombreux textes au cours du siècle. Le phénomène majeur qui transparaît à travers ces évolutions est celui de l'*incertitude sur la qualité des produits* qui marque de plus en plus les conditions de transactions sur les marchés avals.

Au cours du XXe siècle, l'industrialisation[2] de l'agro-alimentaire, dont la rapidité de pénétration est diverse selon les filières et les branches, provoque plusieurs types de phénomènes porteurs d'incerti-

1 . Pour un exposé plus détaillé, voir : Lassaut et Sylvander *in* J.L. Multon (1993).

2 . Nous admettrons le phénomène sans le discuter : il doit être référé au changement technologique, à la taille des entreprises, au type d'organisation du travail, etc.

tude que nous allons rapidement évoquer ici.

Par les gains de productivité qu'elle engendre, elle contribue, avec la progression de la productivité agricole, à saturer les marchés alimentaires. Cela change les conditions de la concurrence, qui va plus se porter sur une *élévation progressive des standards de qualité mesurable que sur le rendement*, et sur la *diversification des produits et des segments de marché* en mobilisant des dimensions de la qualité de plus en plus diverses et imbriquées les unes aux autres (qualité service, hygiénique, bactériologique, nutritionnelle, etc.). Les relations commerciales ont alors tendance à se complexifier fortement et à mettre en jeu une négociation sur la définition des qualités demandées et offertes[3] .

La qualité devient un objectif essentiel dans la gestion d'entreprise.

Dans le modèle taylorien, la concurrence s'effectuait par le prix. La consommation de masse liée au modèle fordiste met au premier plan l'augmentation de la productivité, qui apparaît comme antinomique d'une recherche systématique de qualité. En situation de saturation sur les marchés, l'instabilité devient chronique et les mécanismes régulateurs perdent leur efficacité. La gestion de la qualité devient alors un enjeu central qui soutient l'objectif de rentabilité par la baisse des coûts de production (par la qualité totale et le zéro-défaut). Cela se traduit en termes de qualification du personnel et d'organisation des ressources humaines.

L'industrialisation mobilise des technologies nouvelles qui ont tendance à normaliser, stabiliser et standardiser le produit, en ayant bien sûr un effet - pas toujours maîtrisé - sur la qualité technologique des produits intermédiaires (pour les industries de première transformation) et de consommation finale (goût, présentation, service inclus au produit, conservation par divers procédés, précuisinage, etc.).

L'industrie formule de nouvelles spécifications sur les matières premières, ce qui met la qualité au premier plan : les malteries recherchent une orge à qualité "brassicole", les laiteries un lait propre (la mauvaise qualité bactériologique a conduit dans les années 1970 à légitimer le passage au lait UHT : Lassaut et Sylvander, 1975), les fromageries un lait de bonne qualité fromagère. C'est ce qu'on appelle la *qualité technologique du produit*, qui, avec l'industrialisation, pose de plus en plus de problèmes aux opérateurs.

En considérant les choses en termes économiques plus généraux, on observe que l'industrialisation (prise au sens large) s'effectue en concurrence avec l'artisanat à tous les niveaux des filières : agricole (grandes et petites structures), transformation (usines et artisans) et distribution (petite et grande distribution). Cette concurrence est génératrice de plusieurs types d'incertitude. Par le simple fait qu'elles sont menacées les petites entreprises adoptent des comportements défensifs qui peuvent affaiblir la qualité (maintien malgré une difficulté à se mettre aux normes, abaissement, - préjudiciable à la qualité - des coûts de production) et se répercuter sur leurs clients (productifs ou consommateurs) en termes d'incertitude. On assiste enfin à des stratégies plus offensives de développement de productions artisanales de qualité (voir plus loin).

En se superposant aux structures artisanales préexistantes, la croissance industrielle donne lieu à une configuration complexe ou coexistent des technologies, des produits, des structures d'entreprises, des modes de production et de distribution très différents les uns des autres. Cela entraîne de multiples problèmes de coordination technique dans les filières, générateurs d'accidents de qualité : ruptures de chaîne du froid, viande non maturée selon les règles, matières premières inadaptées à la transformation malgré les cahiers des

3 . Nous analysons la relation fabricant-distributeur dans B. Lassaut-B. Sylvander (1993)

Spécification	Types de produits	Nbre institutions	Importance de l'activité			Part de marché %	Nbre de producteurs	Nbre Etablis. transformation
			Nbre, têtes ou surface	Volumes	Chiffre d'affaires millions F			
	Vins et alcool (AOC et VQPRD)	30	420000 ha	24,2 Mhl	42000	45	88000	600
	Fromages	32		156000 t	8000	15	40000	220
AOC et	Volailles	3	1,5 M	2250 t	100	0,4	600	
VQPRD	Beurre et crème	3		40000 t	1140	10		
	Huîtres	2		1500 t	110			
	Miel	2			nc	0,2		
	Fruits	3		26000 t	660			
	Légumes	2		1100 t	100			
	Huiles	1		27000 t	900	5,7		
S/Total		80			61000		≅ 130000	≅ 900
	Volailles	184	81 M		3000	20	5558	
	Viandes bovines	28	15000	10000 t	672	0,3	20086	
	(veaux)	4	37295	6000 t	207	2,1	7324	
	ovines	6	50000	873 t	23,5	0,4	1069	
	porcines	10	107000	4500 t	127,5	0,3	306	
	Charcuterie	20			1000	1,8		
LABEL	frais			4500 t		5		
ROUGE	jambon			5500 t		2,8		
	salaison.			3500 t		2		
	Blés	5		108000 t			10000	
	Semences céréales	nc		48000 t	500			
	Fruits	9		1000 t				17
	Légumes	6		10000 t				
	Fromages			19500 t	1000	1,5		
S/Total	Tous produits	274			6500	0,6	30000	2250
	Tous produits	25			2000	0,2	3600	450
BIO	Fruits et légumes				500	0,8		
	Céréales					1		
TOTAL		**377**			**70000**	**10,6**	**160000**	

Source : estimation B. Sylvander, d'après AND (1991), Jolivet (1989), CERQUA, Ministère de l'agriculture, INSEE

Tableau 1 : Importance économique des Produits de Qualité Spécifiques (estimation).

	Producteur	Part de marché %
Vente directe (transf. ou non)	264 788	3,0
Transformation (directe ou non)	env 30 000	3,5

Source : B. Sylvander (1989) et D. Capt (1989), d'après le RGA

Tableau 2 : Importance économique des Produits de la ferme

charges, etc. On voit donc qu'à côté des conséquences de l'industrialisation en elle-même, les conditions dans lesquelles elle a lieu créent une incertitude supplémentaire.

Le modèle de développement agricole

Le modèle promu par la politique agricole des années 1960-80 ne va pas, loin de là, dans le sens d'une réduction des incertitudes sur la qualité. On ne peut contester sa réussite par rapport à son objectif essentiel, qui était l'augmentation de la productivité agricole, mais on observe d'une part qu'il entraîne corrélativement une pollution croissante des produits par les nitrates et les résidus de traitements phytosanitaires et d'autre part qu'il provoque une inadéquation des qualités technologiques aux exigences de l'aval. Les deux phénomènes ont des conséquences dommageables sur l'industrie et sur la consommation. Certes, le paiement du lait à la qualité bactériologique est intervenu assez tôt pour permettre à l'industrie laitière de disposer de matières premières adaptées, mais il n'en est pas de même pour la qualité fromagère[4], ni pour la qualité boulangère des blés, de plus en plus inadaptée aux technologies modernes de boulangerie.

Au niveau du consommateur, ces incertitudes cumulées sont souvent mises sur le compte d'une agriculture et d'une industrie "intensives", ce qui provoque au cours des années 60 à 80 la montée d'une méfiance envers la qualité des produits (Claudian *et al.*, 1969 ; Claudian et Serville, 1969 ; INSERM, 1976 ; Grignon et Grignon, 1980 ; SOFRES, 1980). On reproche aux produits les "traitements chimiques", le recours aux engrais, l'utilisation de produits suspects (anabolisants en élevage, additifs divers en industrie, etc.). Le veau, les volailles, les fruits font spécialement l'objet de cette attitude. La recherche de la qualité devient pour les consommateurs une démarche complexe et incertaine, chargée d'enjeux.

4 . L'ensemble des dispositifs (qu'il s'agisse de la régulation des marchés ou de la recherche génétique) a privilégié les rendements laitiers au détriment de l'équilibre TB-TP (taux butyreux / taux protéique).

2. Les Produits de Qualité Spécifique : importance économique

C'est la conjonction de cet ensemble de phénomènes qui explique le développement du marché des Produits de Qualité Spécifique (PQS) (tableau 1).

La concurrence de la grande industrie agro-alimentaire a incité, depuis plusieurs décennies, les artisans et les petites industries à mettre en place des stratégies institutionnelles de résistance, fondées en partie sur la "défense des qualités des produits". C'est ainsi que sont apparus des dispositifs réglementaires qui spécifient des qualités non obligatoires (que nous appelons "qualité spécification", ou "relative") et définissent des produits *différents des produits standards*. Cette orientation a donné progressivement naissance à ce qu'il est coutume d'appeler aujourd'hui les "signes de qualité". L'*Appellation d'Origine*, créée en 1919, peut être amenée à spécifier tous types de produits par voie judiciaire ou administrative. Elle devient "*Contrôlée*" (AOC) en 1935 dans le secteur des eaux de vie et des vins et s'étend aux fromages en 1955. La loi d'orientation agricole de 1960 crée le "*Label Rouge*", mis en place par décret en 1965, puis viennent les produits "*diététiques*", en 1966, les produits "*biologiques*" en 1981 (puis 1988), l'*Appellation "Montagne"* (dans le cadre de la loi "Montagne" en 1985). D'autres spécifications sont couramment employées sans toujours faire l'objet de textes ou disposant de textes partiels, comme les produits "*de la ferme*" (tableau 2).

Les attitudes des consommateurs contemporains, marquées comme nous l'avons vu par une méfiance envers l'industrie, une forte incertitude sur les qualités, une nostalgie envers les produits d'autrefois, un regret du naturel[5], provoquent l'apparition d'un véritable marché pour les PQS (Sylvander, 1989, 1990, 1991, 1992), qui

5 . Les recherches sociologiques ont mis en évidence depuis longtemps cette évolution des attitudes : cf. Claudian *et al.* (1969), Ledrut (1977), Thouvenot (1977, 1983), Grignon et Grignon (1983), Lambert (1986), Fischler (1990).

se trouvent ainsi à la conjonction des phénomènes qui affectent l'agriculture, l'environnement, la politique agricole, l'artisanat, la consommation, et qui vont tous dans le même sens. Les PQS représentent aujourd'hui plus de 10 % du marché agro-alimentaire total et concernent, selon les modes de calcul, entre 15 et 25 % des producteurs français.

Sur le plan macro-économique, on peut s'interroger sur le sens de l'évolution des institutions et des politiques publiques qui concernent la qualité. Pendant longtemps, elles ont été guidées par un souci de santé publique et de régulation de la concurrence. Les politiques de spécification, à l'époque de leur création, n'avaient pas pour objectif de réguler le développement économique par la qualité, mais de protéger certains micro-secteurs d'activité : c'était le cas des appellations d'origine de tous types, créées souvent par décret[6], et aussi celui des "Labels agricoles", qui étaient destinés, souvent implicitement, à limiter les effets de la politique agricole (élimination des petites structures par la concentration des ateliers, réduction des revenus agricoles). Dans le contexte actuel de la crise de la politique agricole commune, les dispositifs de spécification de la qualité et les institutions qui leur sont associées prennent un nouveau sens, car ils sont utilisés par les Etats comme des moyens d'infléchir la Politique Agricole : la qualité devient un moyen de cette politique.

Depuis quelques années, ces dispositifs retrouvent ainsi un nouveau type de légitimité. La baisse des revenus agricoles, les surplus au niveau européen, les récentes négociations du GATT, les menaces de désertification des zones sensibles, les préoccupations des populations européennes pour l'environnement, la demande des consommateurs pour des produits qui soient différenciés, tout en préservant leur santé, sont tout autant de facteurs qui poussent à l'élaboration et la mise en place de "politiques de qualité" à tous les niveaux. En leur sein, les dispositifs anciens sont réutilisés dans ce nouvel objectif. Les adaptations de la Politique Agricole Commune depuis dix ans sont symptomatiques de ce glissement[7].

3. L'approche théorique : qualité et conventions

L'incertitude sur les qualités dans quelque dimension que ce soit (hygiénique, nutritionnelle, d'usage, technologique, de service, voire même symbolique) engendre pour tout acteur du secteur agro-alimentaire (et donc pour tout agriculteur) une situation délicate, car il doit prendre en permanence des décisions sur les transactions satisfaisantes à développer (quels produits, quelles qualités, avec qui et dans quelles conditions ?) : c'est vrai pour l'approvisionnement en matières premières de qualités adaptées, pour la gestion interne de la qualité, pour l'élaboration de stratégies commerciales vis-à-vis des clients et de la concurrence. Pour garantir que ces qualités correspondent bien à leurs besoins (c'est l'origine opérationnelle de la définition de l'AFNOR), les acteurs peuvent s'appuyer sur plusieurs systèmes. Comment aborder la question sur un plan théorique ?

La théorie économique néoclassique traite la qualité de la manière suivante[8]. Les qualités des biens sont censées être parfaitement définies et les acteurs peuvent donc classer les biens en fonction de leurs préférences et optimiser leur utilité. Dans ses développements ultérieurs, elle prend en compte la réalité en admettant que la concurrence est imparfaite, car l'information sur la qualité n'est pas transparente et homogène. Ceci dit, la qualité continue généralement à être définie de manière

6. "Noix de Grenoble", "Chasselas de Moissac", "lentilles vertes du Puy", etc. cf. Jolivet (1989) sur la question.

7. La reconnaissance de l'Agriculture Biologique au niveau européen et les divers réglements communautaires qui l'encouragent plus ou moins directement vont dans ce sens (A. Glandières, 1991), ainsi que la reconnaissance des volailles Label. On peut noter la même chose pour ce qui concerne les produits fermiers (Sylvander, 1991) ou les Appellations d'Origine Protégées et les Indication Géographiques Protégées, créées au niveau de la Communauté (Com 2081/92).

8. Pour une analyse détaillée de ces questions de définitions théoriques de l'analyse de la qualité, on se reportera à B. Sylvander (1992a, 1992b)

exogène, ce qui pose deux séries de problèmes :

□ le problème de la genèse et du fonctionnement des institutions qui la définissent, l'identifient et la gèrent de manière exogène ;

□ le problème de la définition endogène de la qualité, par les acteurs eux-mêmes au cours de la transaction, en fonction de l'identification de leurs capacités et des besoins du client.

La question d'une double approche, contradictoire en théorie, de la qualité est ainsi posée : est-elle exogène ou endogène ? Comment s'articulent les deux approches ?

Sur un plan empirique, on observe que les acteurs peuvent se référer à de nombreux systèmes pour se garantir la qualité :

□ prix du produit (supposé renseigner sur sa qualité) ;

□ apparence du produit (le produit lui-même et son emballage) ;

□ compétence individuelle de l'acheteur ;

□ cahier des charges et agréage direct ;

□ marque individuelle ;

□ marque collective ;

□ certification par la profession en liaison plus ou moins étroite avec l'Etat : code des usages, appellation d'origine contrôlée, etc.

□ certification par l'Etat : législation, normalisation, certification, labellisation ;

□ certification par un tiers expert (organisme certificateur).

Les dispositifs définissant les PQS peuvent être décrits par rapport à cette liste, selon que la garantie est endogène (se détermine et se gère de gré à gré entre les "échangistes") ou exogène (se détermine par des tiers, indépendants, Etat ou profession, de manières variables).

Nous avons vu que, selon les pays et les filières de produits, les démarches sont diverses. En revanche, la question essentielle sera celle de la capacité de tel ou tel système à garantir de manière objective que la qualité fournie correspond à la qualité demandée. C'est ce que nous appelons génériquement "*gestion de la qualité*", pour éviter de multiplier les notions, car il est bien du ressort de la gestion de mesurer et de corriger l'écart entre un objectif et un résultat. Elle peut se situer aussi bien au niveau individuel (entreprise) qu'au niveau institutionnel (profession ou état). C'est l'efficacité de cette gestion qui permettra à la confiance de s'instaurer entre acteurs au sujet d'une transaction.

	Qualité institutionnelle	Qualité transactionnelle
Prix		•
Apparence		•
Compétence individuelle achat		•
Cahier des charges et agréage		•
Marque individuelle		•
Marque collective	•	•
Certification par l'état	•	
Certification par la profession	•	
Certification par un tiers	•	
Assurance qualité	•	

Tableau 3 : Les systèmes de garanties de la qualité

La coordination de l'économie par le marché ("Théorie Standard") est insatisfaisante aux yeux des "théoriciens des conventions". Dans son article "Conventions de qualité et formes de coordination", Eymard-Duvernay (1989) écrit : "*Les prix ne constituent plus une variable déterminante pour assurer la coordination, mais un des maillons de l'organisation industrielle, soumis eux-mêmes à des règles conventionnelles plus ou moins instituées*". Qu'en est-il de la qualité, dont nous souhaitons ici étudier le rôle dans la coordination économique ? Dans l'optique de la théorie des conventions, la qualité est un des domaines où se régule l'activité économique suivant des procédures disjointes de la régulation par les prix.

La qualité étant un domaine d'incertitude, la question du mode de définition de la qualité auquel se réfèrent les acteurs est posée de manière aiguë, selon Eymard-Duvernay. L'économie des conventions aborde la question en proposant de faire porter l'analyse sur *"la confrontation entre formes de coordination reposant sur des principes d'évaluation de la qualité différents"*. Cela entraîne une hypothèse sur l'existence de plusieurs conventions de qualité, qui interviennent dans la coordination comme exogènes aux lois du marché, tout en le structurant fortement[9]. Finalement, la qualité des biens peut être définie suivant quatre modes différents[10].

□ Elle peut être *référée à des standards*. Dans ce cas, les biens sont définis par des règles "objectivées". Il existe un processus et des normes extérieurs[11] par lesquels les acteurs vérifient la capacité des uns et des autres à s'y conformer et cela contribue à réguler les relations entre acteurs, qui se réfèrent à ces normes. C'est la coordination dite "industrielle" ;

□ Elle peut résulter des *liens durables entre les acteurs économiques* : il s'agit alors de relations basées sur la confiance envers des personnes ou des marques, qui s'établit en référence aux transactions passées. C'est la *coordination domestique* ou "de réputation" ;

□ Elle peut résulter de l'adhésion d'un ensemble d'acteurs à un corps de principes sociétaux, qui aboutit entre autres à définir la qualité et à structurer leurs relations économiques : c'est la *convention civique* ;

□ Elle peut résulter enfin du *fonctionnement du marché* : c'est le modèle de l'échange marchand pur ou *coordination marchande*. Les acteurs sont ici en mesure d'évaluer directement la qualité des biens échangés lors des transactions.

Ce cadre théorique nous semble utile, pour approcher le rôle de la qualité dans la coordination économique. (Il est bien sûr exposé ici de manière très sommaire, mais on pourra se reporter à notre contribution au récent colloque de la Société Française d'Economie Rurale pour avoir une analyse plus détaillée de ses implications sur les recherches en économie agro-alimentaire). Dans nos travaux concernant par exemple le poulet sous Label Rouge ou l'Agriculture biologique, nous examinons à quels types de convention les acteurs se réfèrent, au long de l'histoire d'une filière, en matière de qualité. Nous avons montré sur ces cas que les conven-

---

9 . Le terme "exogène" ne doit pas faire illusion : les conventions sont le produit de l'interaction des acteurs, mais s'imposent à eux dans un deuxième temps. "Le lien social est perçu comme une réalité extérieure par les subjectivités, alors qu'il est le produit de leur interaction" (Aglietta, 1988, p.101, cité par Chevassus-Lozza E. et Valceschini E., 1990). Convergence intéressante : la sociologie de l'interaction aboutit aux mêmes conclusions. R. Boudon, en réanalysant Durkheim, réfute le "sociologisme " qui traite les individus selon lui comme des êtres passifs, purs produits du système social. Il montre que les comportements des individus sont bien influencés par celui-ci, en tant que produit du système d'interactions qui les lie. (R. Boudon, 1979, pp.34 à 46)

10 . D'après les travaux de Boltanski et Thévenot (1987), qui ont conceptualisé quatre formes de coordination : marchande, industrielle, domestique et civique. Ce concept a été repris et approfondi depuis par plusieurs auteurs appartenant au courant de l'économie des conventions. Eymard-Duvernay (1987) s'appuie même sur les travaux de Klein et Leffler (1981). "[Ils] *mettent l'accent sur deux formes de coordination qui permettent d'assurer les échanges lorsque le marché est déficient : les dispositifs juridiques, d'une part, les investissements spécifiques d'autre part.* [Les premières] *ont pour fonction de garantir la réalisation d'un échange sans qu'il y ait investissement dans les liens personnels de confiance (...)* [les seconds], *à l'inverse, garantissent la continuité de la relation entre les partenaires de l'échange"*

11 . "Extérieur" signifie que le processus ne peut se réduire à la stratégie individuelle de chaque acteur. En revanche, l'élaboration des normes les met en jeu dans leurs stratégies institutionnelles.

tions sont rarement "pures" mais plutôt composites. Nous aurons ici l'occasion de compléter ces analyses.

3.1. Le modèle CQFD

Dans ce contexte théorique, nos observations confortent et affinent le rôle des conventions de qualité dans les transactions entre acteurs économiques. A ce sujet, il faut préciser que nous distinguons la détermination des origines des représentations de la qualité par les acteurs, qui est du domaine de la sociologie, des mécanismes par lesquels se construisent les conventions de qualité au cours des transactions, qui est du domaine de l'économie.

Nous structurons ces derniers par le recours à ce que nous appelons le "modèle CQFD"[12] (voir schéma p. 36), qui permettra de décrire les modèles mis en oeuvre par les acteurs économiques pour traiter le problème de l'incertitude sur les qualités

Qualité et Caractéristiques (Q - C)

Il y a toujours un décalage entre les *qualités perçues* par les acteurs (Q) et les *caractéristiques du produit* (C)[13] . Compte tenu d'une demande de qualité, dont la détermination sociologique n'est pas ici l'objet, les relations entre acteurs lors de l'échange visent de plus en plus à ce que les prestations fournies correspondent aux prestations demandées. L'écart systématique qui existe malgré les efforts déployés vient de la difficulté radicale à percevoir et mesurer toutes les dimensions de qualité par chaque acteur. Les conventions de qualité visent à diminuer l'incertitude sur la définition des produits à échanger. Si elles y parviennent, l'accord enregistré supprime l'incertitude. On est alors en présence de variantes caractérisées de produits et non plus de qualités. Par exemple, la normalisation des fruits et légumes en 4 "qualités" (Extra, I, II et III) est une norme objectivable qui s'impose à tous. La théorie économique sait traiter cette question, car la nomenclature des produits ne fait aucun doute. Nous sommes ainsi incités à ne parler de qualité que lorsque subsiste l'incertitude et nous la définissons de la manière suivante :

"La qualité est l'incertitude sur la définition et l'évaluation des caractéristiques des produits prises en compte par les partenaires lors d'une transaction".

Les conventions de qualité tendent à diminuer cette incertitude, mais ne la suppriment pas. Si elles le font, on a affaire à une caractéristique ou à une nouvelle variante de produit bien identifiée.

Certains acteurs sont plus équipés que d'autres pour mesurer les caractéristiques. Les acteurs productifs, selon leurs possibilités techniques ou financières peuvent disposer de la volonté et des moyens de le faire. De nombreuses PME ne sont pas dans ce cas, ainsi que les consommateurs, qui sont particulièrement démunis pour cela, comme nous l'avons vu. Ils ne disposent que de leurs sens au moment de l'achat[14] (Appréhension visuelle, olfactive et tactile) et du recours à différents types de prescripteurs.

Facteur de production et iDentité du produit (F - D)

Dans l'agro-alimentaire, où l'incertitude est forte comme nous l'avons vu, la référence aux caractéristiques du produit final est insuffisante pour la réduire. L'insuffisance de critères d'évaluation des caractéristiques au stade de l'achat (voir plus haut), incite le consommateur à établir un lien entre *la qualité du produit et la représentation qu'il a de ses facteurs de production* (camembert "moulé à la louche", pain "cuit au feu de bois", huile

12 . Exposé pour la première fois au cours du colloque de la Société Française d'Economie Agro-alimentaire (SFEA, 5-6 Décembre 1991). Voir Sylvander, 1991. Il est utilisé de manière plus approfondie dans Lassaut et Sylvander, 1992.

13 . Nous définissons les caractéristiques comme les attributs mesurables à un moment donné (Lassaut et Sylvander, 1983). L'écart dynamique entre qualité et caractéristiques était analysé dans la première version de cet article (Lassaut et Sylvander, *in* : Multon, 1985)

14 . Ces moyens sont suffisants en ce qui concerne la qualité organoleptique mais insuffisants sur la qualité hygiénique et nutritionnelle.

d'olive "de première pression à froid", etc.[15]). S'il est en contact direct avec son vendeur, il peut avoir des moyens immédiats de se faire une idée des facteurs techniques (relation directe avec le boucher ou avec l'agriculteur par exemple). Mais si ce n'est pas le cas, le recours à une *iDentification* présente sur le produit (signe de qualité, étiquette, marque) joue le rôle de garantie de qualité.

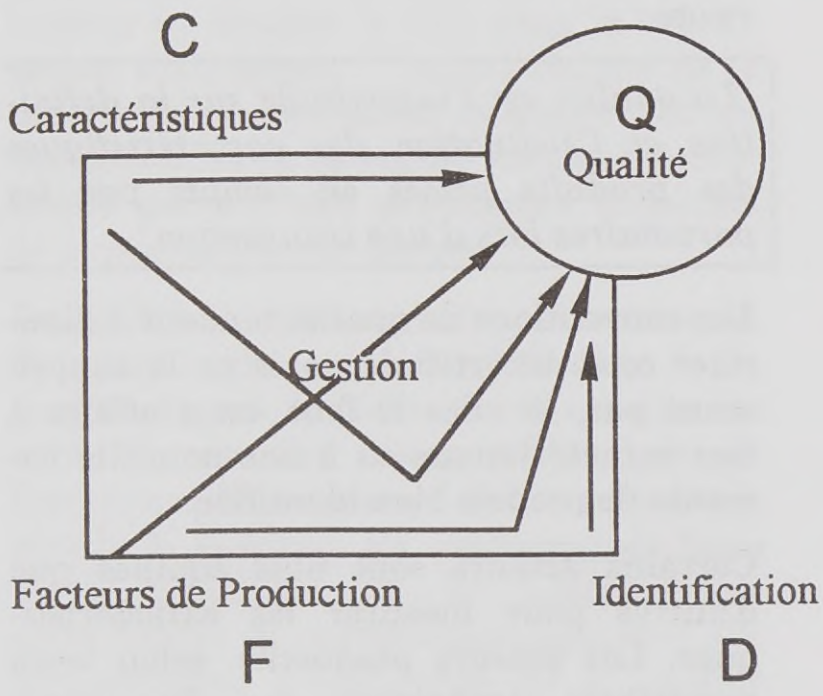


Schéma : La construction de la qualité

Au niveau des opérateurs de la filière, la question est la même. Dans la phase actuelle du développement économique, l'incertitude les pousse à dépasser le stade marchand et à caractériser les produits échangés par le recours à des normes de produit qui en définissent les caractéristiques par les cahiers des charges. Le souci de réduire l'incertitude pousse les plus avancés à analyser les conditions techniques dans lesquelles un fournisseur peut se conformer à ces caractéristiques. Beaucoup le font sans se référer à une réglementation, mais la perspective va dans le sens de l'Assurance Qualité et de la certification d'entreprise.

15 . Il s'agit bien de représentations, influencées en retour par les politiques marketing et publicitaires des firmes.

4. Les conventions de "Qualités Spécifiques" et le développement

4.1. Les conventions de QS dans leur contexte économique général

Notre hypothèse de travail est que la pénétration de l'industrialisation agro-alimentaire peut s'interpréter comme une tendance à la généralisation d'une convention industrielle de qualité dans un secteur dominé par une convention domestique. Les processus et les produits de l'industrie ne peuvent se diffuser que si les technologies elles-mêmes se diffusent et si les matières premières s'adaptent en termes de qualités technologiques. La réglementation, comme nous l'avons vu, accompagne cette évolution en vue de garantir la qualité hygiénique des produits et de poser les conditions de transactions loyales et marchandes dans l'ensemble des filières. Le dispositif de contrôles des qualités orienté nationalement par la Direction des Services Vétérinaires (Ministère de l'Agriculture) et le Service de la Répression des Fraudes (Ministère des Finances) met au point des procédures précises pour que ces contrôles soient efficaces.

La généralisation de la convention industrielle suppose une coordination entre les acteurs industriels, mais lorsqu'elle devient dominante, on peut poser comme hypothèse que la convention s'efface et que les règles de marché et le rôle des prix redeviennent essentiels. C'est le cas de l'industrie laitière (lait de consommation et produits frais), de l'industrie de la conserve végétale (Valceschini, 1991), de l'industrie céréalière (voir l'étude de W. Heintz, dans cet ouvrage) et de l'industrie de la volaille (Saunier et Schaller, 1982), jusqu'à la fin des années 1970, comme on le verra.

Dans quelques secteurs, on enregistre une *résistance forte à ce processus industriel.* Dans le secteur laitier, l'industrie des fromages coexiste avec un secteur artisanal non négligeable et doit même composer avec lui, pour se fournir en matières pre-

mières ou assurer la première transformation (caillage avant affinage) : voir les travaux de P. Boisard et M.T. Letablier (1987, 1991), qui analysent cette coexistence concurrentielle entre ces deux modèles d'entreprises, fondés sur deux conventions de qualité différentes. Dans le secteur des produits carnés, les échanges sur les marchés amont des viandes bovines et ovines sont encore fortement conditionnés par les liens personnels entre acteurs et une évaluation de la qualité fondée sur la confiance mutuelle et sur une appréciation encore largement subjective (Hy, 1986). La qualité finale de la viande bovine, fondée principalement sur la tendreté, est sujette à des incertitudes considérables que seule une coordination industrielle dans la filière permettrait de lever. Dans ce contexte, l'établissement de liens personnels sur le marché de détail est la principale condition d'une garantie fiable de la qualité (Gadéa *et al.*, 1987). Dans le secteur de la boulangerie, B. Lassaut (1987) observe que les boulangeries résistent assez bien à la pénétration de la boulangerie industrielle.

Dans ce contexte général et compte tenu de l'évolution de la P.A.C., notre thèse sera qu'une politique de développement en amont n'existe que si les producteurs agricoles situent clairement leurs entreprises dans une forme de coordination fondée sur une convention de qualité identifiée et convenablement gérée :

□ se développer dans le cadre hégémonique du modèle "industriel-marchand suppose une forte connexion sur les entreprises industrielles d'aval, une coordination technique poussée (en termes de qualité technologique) et une bonne performance économique (faibles coûts de production) ;

□ une autre voie, qui a fait ses preuves historiquement, consiste à contribuer à construire une convention industrielle alternative, sur la base d'une qualité spécifique : cela peut être le cas de certaines AOC, des Labels Rouges, ou des produits biologiques industriels ;

□ enfin, on peut observer un axe de développement fondé sur la consolidation d'une convention domestique (Produits Fermiers ou Biologiques traditionnels).

Pour conserver leur spécificité, ces deux dernières voies doivent néanmoins préserver les liens entre les consommateurs et l'amont agricole, autour de valeurs de type civique, liées aux pratiques agricoles traditionnelles, à l'environnement, au terroir et/ou à la région.

4.2. Les conventions au niveau des consommateurs

Nous pensons que *l'économie des conventions se doit d'intégrer l'analyse du consommateur*. Celle-ci considère en effet, et avec juste raison, que la genèse des préférences n'appartient pas au cadre de l'économie. Le consommateur a des préférences exogènes et se fonde sur elles et sur l'observation des prix pour déterminer son comportement. La qualité n'intervient que dans la mesure où, dans une concurrence imparfaite, il y a dissymétrie de l'information sur des qualités exogènes et mesurables. Dans la conception conventionnaliste, au contraire, l'incertitude engendre une définition en partie endogène des qualités, qui deviennent le produit d'une négociation entre les échangistes. Dans cette mesure, et compte tenu du fait que la coordination doit en grande partie être verticale, l'étude de la manière dont le consommateur se garantit la qualité en situation d'incertitude devient essentielle (Sylvander, 1992, a et b).

Nos récents résultats (Sylvander et Melet, 1993) montrent l'existence de quatre grands types de garantie de qualité (cf. annexe) :

□ La qualité est fondée sur l'examen du prix, considéré comme représentatif des coûts de production liés à la qualité ;

□ La qualité est fondée sur l'examen de l'apparence, considérée comme représentative de qualités plus intrinsèques. Le consommateur "*oeconomicus*" se considère alors comme suffisamment "averti" pour juger la qualité. Dans ces deux cas, la qualification se réfère aux caractéristiques apparentes : c'est la relation "C - Q". La convention est marchande ou industrielle-marchande ;

□ La qualité est fondée sur une certification agréée par l'Etat, qui atteste de ses facteurs de production et/ou de sa provenance, et s'apparie à une marque. La relation privilégiée est ici "F - D - Q" et la convention est industrielle-domestique ;

□ La qualité est fondée sur la confiance envers le producteur ou le vendeur. C'est la fidélité et la continuité des relations avec lui qui garantit la qualité (convention domestique) (F - Q ou F - D).

Les deux premiers types sont le fait d'un segment de marché populaire (53 % de la population), le second est le fait d'une catégorie aisée et intellectuelle de la population (13,1 %) et le troisième le fait de personnes plus âgées et urbaines (23,3 %).

4.3. Les Labels volailles

A l'origine, les labels volailles étaient conçus pour promouvoir les revenus agricoles en sauvegardant un élevage artisanal plutôt que pour contribuer à la construction d'une filière industrielle. C'est cependant cette dernière évolution qui a eu lieu : après sa création en 1965 et une phase de latence, il a connu son décollage en 1975 avec l'arrivée d'entreprises moyennes dans la filière et il occupe aujourd'hui 20 % du marché (Sylvander, 1992b). Un tiers des élevages avicoles appartiennent au "Système Label" qui les protège dans leur existence et dans leurs structures.

Ce développement est dû à la construction d'une convention industrielle de qualité à tous les niveaux. *Elle repose sur une technologie normalisée*, différente du standard : cahier des charges cadre agréé par la Commission Nationale des Labels et certification par Organisme Certificateur. Le principe est de partir d'une souche à croissance lente, qui atteigne le poids demandé par le consommateur : (1,5 kg prêt à cuire) à un âge de 81 jours (au lieu de 45 jours pour le standard). Cette différence garantit une texture de viande et une tenue à la découpe idéale du point de vue du consommateur.

Pour qu'une filière label puisse se développer, *il a fallu qu'un système complexe se constitue*. Il faut bien noter en effet qu'au stade du détail, rien ne différencie un poulet label d'un non label. L'ampleur des incertitudes et de la défiance des consommateurs quant à la qualité nécessitait la genèse d'une institution capable d'organiser la filière, de fonder la certification sur des procédures précises et de réaliser des contrôles à tous les niveaux. Le "système" structuré qu'on connaît aujourd'hui était porté à l'origine par les pouvoirs publics, qui se sont impliqués dans sa construction et ont investi des budgets importants en publicité collective (années 1965-75).

Aujourd'hui, les recherches montrent que *les consommateurs ont une bonne connaissance du Label* (80 % de notoriété, bonne perception des différences de nourriture, des modes d'élevage et du système de contrôle) et qu'ils en légitiment l'existence : 20 % de part de marché et acceptation d'un écart de prix durable sur 15 ans de 1 à 1,8.

Au début de sa courbe de vie, le poulet Label était consommé principalement par les catégories aisées et jeunes de la population (Lassaut et Sylvander, 1985). *Sa croissance s'est effectuée par diffusion sociale* : dès le début des années 80, la composition socio-démographique de l'ensemble des consommateurs était assez homogène, l'habitat discriminant beaucoup plus les achats que les Professions et Catégories Sociales : le label est devenu "le substitut du poulet de ferme pour les consommateurs urbains". La grande distribution, comprenant vite les enjeux en termes de marché, a très tôt travaillé à la promotion du label, alors que beaucoup prévoyaient que les bouchers et volaillers rempliraient cette fonction.

En revanche, *la vulnérabilité de la convention est de trois ordres*. Le premier est la non perception par les consommateurs du facteur principal de qualité qui est l'âge à l'abattage, ce qui laisse la voie libre à d'autres spécifications moins contraignantes et moins coûteuses et exacerbe la concurrence sur le marché. Le deuxième est l'arrivée progressive des grands groupes industriels dans la filière Label : plus diversifiés, plus performants et mieux gérés, ils induisent une concurrence et une tendance à la baisse des prix préjudiciables aux entreprises spéciali-

sées, plus petites et plus fragiles. Le troisième est la déstabilisation des Organismes Certificateurs, par l'obligation dans laquelle ils sont de mettre leurs activités en conformité avec la norme européenne 45011. Celle-ci leur impose "indépendance, compétence et efficacité" et les éloigne ainsi des opérateurs qui portent le Label.

4.4. La qualité de la viande

Dans le secteur des produits carnés, les incertitudes évoquées en première partie sont très prégnantes et se traduisent par une crise de confiance forte au stade de la consommation. *L'essentiel de la convention à ce stade est domestique*. La principale garantie de qualité est constituée par l'établissement de liens suivis et durables entre le consommateur et "son" boucher (Gadéa *et al.*, 1987 ; Sylvander et Melet, 1993). La première qualité demandée est organoleptique : tendreté et goût, le second dépendant de la première. La croissance de la grande distribution a déstructuré une filière viande où les opérateurs pouvaient jadis maîtriser les facteurs techniques produisant cette qualité et en particulier la maturation de la viande[16], sans contrôler elle-même le processus au moins à ses débuts (Mainsant et Fontguyon, 1985). Le lancement des Labels Rouges en viandes bovines n'a pas du tout eu le même succès qu'en volailles, puisqu'ils ne concernent que 10 000 tonnes de viande et moins de 1% du marché. Ils se fondent en effet principalement sur la race et l'origine des animaux, et s'attachent peu aux conditions qui font la qualité demandée par les consommateurs : conditions d'abattage et de maturation. De plus, l'unité de labellisation étant la carcasse, la garantie que tel ou tel morceau a bien un label est faible. Cela a conduit les pouvoirs publics à exiger *l'exclusivité de la distribution en Label*, ce qui en limite indirectement la croissance. Le problème est le même en viandes ovines.

16 . La tendreté de la viande dépend de l'évolution de ses protéines, déterminée par les conditions d'abattage (pas de stress des animaux), la température et le temps. La viande sera par exemple correcte après 8 jours à 10°C.

Il est difficile de fonder la convention sur une information du consommateur sur les conditions d'abattage et de maturation, dans la mesure où celui-ci ne les perçoit pas (Sylvander et Melet, 1993). Contrairement au Label volailles, les acheteurs les plus motivés par l'origine et/ou la certification sont des catégories âgées de la population, les jeunes consommateurs de tous les milieux sociaux étant beaucoup plus motivés par les qualités de service (préemballage, conservation, etc...). La qualification "Label Rouge", fondée sur l'origine régionale et/ou la race (races allaitantes) est avancée actuellement par des entreprises d'amont (coopératives et groupements de producteurs). Elle n'a des chances de se développer que si l'identification régionale se fonde sur une rigueur dans la définition et la gestion des référentiels et sur un suivi aval de la maturation.

L'orientation dominante consiste néanmoins pour les acteurs industriels de la filière à *prendre en compte les facteurs de coordination technique* agissant sur la qualité à fonder celle-ci sur une négociation des cahiers des charges concernant les conditions d'abattage et de maturation. Dans ce cadre, la seule procédure institutionnelle possible est celle de l'Assurance Qualité, pratiquée de manière forte dans les chaînes de distribution italiennes (groupe Standa) et dans certaines chaînes françaises. En revanche, si le marché de la portion unitaire s'accroit (Mainsant et Fontguyon, *op. cit.*), la " traçabilité " de la qualité deviendra possible et l'exigence d'exclusivité ne sera plus nécessaire. Si dans le même temps les institutions gestionnaires du Label accroissent leur pression sur la *certification du processus de maturation*, les conditions d'une convention industrielle existeront. Nous estimons à 22 % le segment de marché répondant à cette orientation.

4.5. Les fromages AOC

La convention AOC repose sur une tout autre philosophie que le Label Rouge. Elle est construite à partir de l'expérience ancienne du secteur viti-vinicole. Trois conditions doivent être réunies pour bénéficier d'une AOC : le produit doit être origi-

naire du terroir, il doit posséder une notoriété établie et faire l'objet de procédures d'agrément. L'élaboration des dossiers est confiée à des commissions professionnelles, qui sont ainsi impliquées fortement, et l'instruction des dossiers de classement des zones est supervisée par les techniciens de l'Institut National des Appellations d'Origine (INAO).

Les forces de ce système résident dans *l'engagement institutionnel des partenaires qui y sont associés* ainsi que dans une certaine objectivation des relations entre les cépages, les terroirs, les techniques de vinification et l'analyse sensorielle (effectuée obligatoirement depuis 1980). De fait, les consommateurs ont une relativement bonne perception de la signification de l'AOC (IFRES, 1985), puisque 45 % d'entre eux classent de manière correcte les appellations.

Dans le secteur du fromage, en revanche, on est encore loin du compte. Une part importante d'entre eux a été historiquement classée par des lois ou des décrets, *l'instruction des dossiers ayant été plus politique que technique*[17] . On arrive ainsi aujourd'hui à un secteur AOC comptant environ 40 000 producteurs de lait et occupant 15% du marché. Cependant, la convention de qualité des fromages AOC n'est pas vraiment constituée.

Si les consommateurs connaissent les dénominations et reconnaissent la typicité des fromages, sans forcément reconnaître chacun d'eux, *ils sont peu nombreux (15 %) à les rattacher à l'appellation générique "AOC"*. De plus, ils se réfèrent à des facteurs de qualité vagues et encore souvent subjectifs ("tradition": 56,2 % des réponses), qui laissent peu de place à des facteurs tels que le sol et le climat (18 %) ou le contrôle technique (24 %). Ils sont néanmoins 46 % à citer le "soin du professionnel", qui indique qu'ils s'en remettent à eux pour élaborer la qualité. Dans les garanties de qualité, l'apparence arrive en tête (41 %) suivie de la confiance dans la marque (32 %) et dans le détaillant (29 %), ce qui convergerait *vers une convention de type "domestique"*, la certification par l'Etat étant faible (24 %).

L'objectivation de la qualité au sein de la filière est rendue difficile pour d'autres raisons : contrairement au vin, l'origine des matières premières n'est pas rattachée à un terroir (le marché du lait obéit à des lois qui n'intègrent en aucune façon le terroir ni la qualité AOC) et la relation entre qualités finales, conditions pédo-climatiques et techniques de production est très inégale d'un fromage à l'autre.

Les évolutions enregistrées depuis quelques années pourraient bouleverser les conditions d'une nouvelle convention AOC. Le réglement européen n° 2081/92 définissant les Appellations d'Origine Protégées et les Indications Géographiques de Provenance contribue bien sûr à reconnaître en principe le lien *potentiel* entre qualité et origine géographique. Cependant, l'évolution est à une rigueur accrue dans la définition et la gestion de la qualité. L'application du règlement européen doit se traduire par une objectivation des facteurs objectifs de qualité et par une instruction sévère des dossiers. Ils incitent d'abord les professionnels à se mettre aux normes au regard de la réglementation sanitaire et incitent à l'accroissement des connaissances techniques et économiques sur la qualité. L'INAO, qui est chargé depuis 1991 de la gestion des autres secteurs que le vin[18] , transpose les méthodes de ce dernier secteur sur celui des fromages, en donnant au cas par cas à des organisations professionnelles représentatives la responsabilité de l'élaboration de la convention. Ces dernières doivent ainsi gérer les problèmes complexes soulevés par les contradictions entre la gestion du marché du lait, l'objectivation technique de la qualité, les relations entre la qualité de la matière première et les techniques de fabrication et les problèmes des marchés avals. L'avenir de la convention dépendra aussi de l'évolution de ces derniers.

17 . Il est évident que les contraintes politiques jouent toujours, quel que soit le degré d'objectivation technique. Voir à ce sujet le travail fort significatif de l'INRA-Corte (Prost *et al.*, dans ce même ouvrage) : dans un contexte où l'instruction technico-économique n'existe pas encore, les réalités politiques prennent le pas.

18 . Loi du 2/07/1990

En termes de segmentation de marché en effet, les connaisseurs d'AOC appartiennent aux catégories aisées ou traditionnelles d'âge moyen, qui s'inscrivent dans une convention industrielle-domestique. Pour les catégories jeunes, la certification de qualité doit se fonder sur une meilleure maîtrise technique par les professionnels et sur l'innovation. C'est à cette condition que la catégorie des "amateurs" se renouvellera.

On voit que les enjeux en termes de développement des zones fragiles sont particulièrement aigus sur l'AOC, car les professionnels sont directement mis en face de leurs responsabilités.

4.6. Les Produits Fermiers

Nos recherches dans ce domaine nous conduisent à distinguer deux conventions de qualité, une convention marchande et une convention domestique, dans un domaine qui semble se développer rapidement.

Comme nous l'avons vu plus haut, il compte un grand nombre de producteurs : plus de 250 000 au total. Cependant, il est important de distinguer soigneusement les produits fermiers vendus en direct (transformés ou non) des produits transformés à la ferme (vendus en direct ou non). Ces deux ensembles se recouvrent partiellement. Quelle est l'ampleur de leur développement ? Elle est difficile à évaluer de manière sûre. Nous disposons de quelques données sur la *vente directe* par l'agriculteur et *l'achat direct* par le consommateur. D. Capt (1989) note qu'entre les deux recensements de 1979 et 1988 le nombre des exploitations pratiquant la vente directe a augmenté de 17 % et que leur proportion est passée sur cette période de 19 à 27 % de l'ensemble. Mais elle souligne aussitôt les raisons méthodologiques qui peuvent fausser cette progression, parmi lesquelles la plus importante semble être que la définition des exploitations pratiquant la vente directe s'est élargie entre les deux recensements pour inclure, en plus de la vente à la ferme, en bordure de route ou sur marché, la vente en boutiques, à la restauration et par correspondance (y compris en comité d'entreprises et par groupements divers d'acheteurs). Doit-on en conclure que la progression enregistrée est fictive ? Ce serait à notre avis exagéré. Il s'agit là en effet de *modes de mise en marché très nouveaux* au niveau agricole et il serait fort surprenant que la "faiblesse" du taux de vente directe enregistré en 1978 soit due au non recensement de nombreux exploitants (mettons 8 % !) qui les auraient déjà pratiqués...

Sur le marché final, la mise en évidence statistique de cette réalité est tout aussi malaisée. On connaît, là aussi, la proportion des achats alimentaires des ménages effectuée directement à la ferme (INSEE 1989). En 1982, elle se situait à 2,3 % du budget alimentaire (en s'étageant de 0,1 % en produits d'épicerie à 10,6 % en volailles). Cette part n'augmente pas en tendance sur la période 1969-83, mais cela ne remet pas en cause l'hypothèse du développement de la transformation à la ferme, qui est en tout état de cause plus récent et qui connaît d'autre part *une forte tendance à s'implanter sur d'autres créneaux que la vente directe à la ferme.*

Les études émanant de structures du développement agricole montrent un engouement récent, au niveau national, pour la transformation à la ferme et pour un raccourcissement des circuits de mise en marché[19]. On peut supposer en fait qu'à une très ancienne tradition de vente directe autour des villes par de petits exploitants vient se greffer une nouvelle activité en développement, beaucoup plus structurée en matière de technologie, de méthodes commerciales et de modèles d'organisation. Les exploitations concernées seraient, dans cette hypothèse, plus importantes aussi bien en surface qu'en nombre de travailleurs ou qu'en dimension économique. Leur proportion par rapport à l'ensemble de celles qui pratiquent la vente directe s'affirme d'un recensement à l'autre (Capt, 1989). Il s'agit de ce qu'on pourrait nommer à l'instar de M. Haines et R. Davis, le "farm-business (Sylvander et Melet, 1993). Nous utilisons le terme d'"agro-alimentaire paysan".

---

19. Il n'existe actuellement aucun moyen de connaître précisément l'extension du phénomène. Un projet financé par la CEE, auquel nous sommes associés, doit commencer en 1992 et vise à étudier la filière produits fermiers de la production à la consommation.

Ce phénomène se fonde sur la volonté d'un nombre croissant d'agriculteurs d'assurer leurs revenus en augmentant la valeur ajoutée de leur activité. Une des orientations possibles consiste à effectuer sur la ferme la *transformation* des produits. On voit ainsi se développer la production à la ferme de fromages de brebis, de chèvre, de vache, de fromage blanc, de crème fraîche, de yaourt, de charcuterie, de plats cuisinés, de miel, de confitures, etc. Au niveau de la production agricole, ce phénomène s'inscrit dans une tendance générale vers la diversification et la recherche de fortes valeurs ajoutées, en raison de la saturation des marchés (en particulier des quotas laitiers), de la baisse des revenus agricoles et des menaces de désertification.

Comment caractériser les conventions qui contribuent à réguler le marché des Produits Fermiers ? Sur le plan réglementaire, aucun texte ne concerne spécifiquement les produits fermiers. Les dispositions fiscales et la réglementation sanitaire l'encadrent de près, les pouvoirs publics ayant globalement une attitude restrictive à son endroit. Cependant, les enjeux généraux de Politique Agricole conduisent à la mobilisation des structures de développement agricole et par toute une série d'aides, directes ou indirectes, au niveau français ou européen (Sylvander, 1991).

La Direction Générale de l'Enseigne-ment et de la Recherche (DGER) du Ministère de l'Agriculture, qui avait pris une part active aux Etats Généraux du Développement, anime le "Réseau Produits Fermiers", qui a pour base les établissements d'enseignement agricole, riches d'un grand savoir-faire technique et économique. Deux organismes de développement deviennent de plus en plus actifs dans ce réseau : la FNGEDA et la FNCIVAM ainsi que leurs structures de base. Ils aident activement, et sur financement public, les expériences de diversification (élaboration de dossiers de demande de subventions, appui technique, appui commercial). Dans la mesure où de nombreuses expériences se concrétisent par la création de coopératives d'utilisation de matériel (CUMA)[20], la FNCUMA y est associée. Citons enfin le GRET (Groupe de Recherches et d'Echanges Technologiques) qui effectue des études et apporte un appui technique, commercial et juridique.

Les conventions "Produits Fermiers" ont pour origine la conjonction historique entre les conséquences actuelles de la politique agricole des années 1960-80 (évoquées en introduction) et l'évolution des attitudes des consommateurs. Tout en incluant dans leurs achats de plus en plus de produits industriels, ces derniers expriment une méfiance envers eux et expriment des motivations, qui se révèlent porteuses pour les produits fermiers : attrait du naturel, préoccupation pour la santé et pour l'environnement, nostalgie envers la tradition, etc.

En effet, les consommateurs ont une image très positive du Produit Fermier. Selon notre enquête de 1989 (Sylvander, 1989), la qualité presque unanimement reconnue par leurs acheteurs aux produits fermiers est leur caractère "*sain et naturel*" (91 %), puis vient leur *goût* (64 %) et enfin leur *équilibre nutritionnel* (28 %). Ces qualités sont imputées à l'idée que les producteurs n'utilisent pas, pour les obtenir, un certain nombre de techniques supposées généralisées dans l'agriculture intensive et dans l'industrie, où l'on "force" ou "traite" les produits (54 % des réponses) : usage de conservateurs, colorants, pesticides, engrais, antibiotiques, etc... La deuxième raison tient à la fraîcheur du produit (30 % des réponses), car il est vendu rapidement après la production et "ne traîne pas dans les rayons". Enfin, l'aspect artisanal (17 %) a un certain poids : fabrication traditionnelle, rustique, ancienne, en petite quantité, par le producteur lui-même, etc.

En revanche, il est tout à fait intéressant de constater que dans le même temps, les consommateurs reprochent à ces produits *de ne pas avoir les qualités qu'il s'attend à trouver chez les produits courants*. Ils citent comme défauts : l'irrégularité de la qualité (19 % des réponses), le manque d'hygiène (23 %) et une présentation peu attractive (19 %). Ils regrettent en fait que le produit fermier ne soit pas... industriel !

20 . La CUMA facture son intervention comme une prestation de service à l'agriculteur, qui reste propriétaire de sa production. Il s'agit donc bien d'une production "à la ferme".

Peu conçoivent des doutes sur l'authenticité des produits. Par contre, le prix est souvent cité comme défaut ! (37 % des réponses). Un cinquième des ménages ne tolère aucun écart de prix avec les produits courants, 32 % tolèrent un écart positif de plus de 30 %. La dispersion de ces résultats incite à la vigilance. La majorité des consommateurs (68 %) s'approvisionne en relation directe avec le producteur, qu'il soit sur un marché ou chez lui, et 22 % d'entre eux s'adressent à un intermédiaire. L'achat direct est encore plus marqué chez les acheteurs estivaux (82 %).

Quels types de conventions peut-on observer ? Là aussi, toute l'analyse repose sur l'incertitude quant à la qualité. En l'absence de toute définition exogène du produit et de tout moyen institutionnel d'identification de la qualité, *la relation directe avec le producteur joue un rôle d'identification de l'origine du produit d'une manière personnalisée*. A partir de là, deux conventions peuvent fonctionner.

Nos recherches nous ont permis en effet de distinguer *deux modèles tendanciels* en matière de consommation, qui font apparaître *deux segments de marchés des PTF*. En marquant volontairement le trait pour mieux les décrire, on peut distinguer *le modèle de nécessité et le modèle de loisir*. Le premier est plus traditionnel, rural et semi-urbain, plus populaire. Il s'agit d'acheter à peu près les mêmes produits qu'ailleurs (produits frais, volailles, fromages, etc.), *de manière quasi "professionnelle"* : forte exigence sur la qualité, que l'on sait identifier, mais aussi sur le prix qui doit être égal ou inférieur à celui des produits et circuits courants. Le recours au producteur se fait là sous contrainte : on peut facilement changer si le besoin s'en fait sentir. Il s'agit typiquement d'une convention marchande.

Le second modèle, plus urbain et "bourgeois", s'oriente sur des produits plus typés, stabilisés et transformés, sans être trop exigeant sur le prix (on peut aller à plus de 30 à 50 % d'écart). Il se pratique souvent occasionnellement, dans le cadre des loisirs, week-end ou vacances. Les produits achetés en direct au producteur, de manière fidèle, mais aussi en grandes surfaces ou de multiples manières (bord des routes, vente par correspondance, etc.). Plus "ama-teur", il révèle moins de technicité par rapport à la qualité et à la pratique de l'approvisionnement. Il est donc plus vulnérable que le précédent en matière de garantie d'authenticité et de qualité. C'est ici la *relation de confiance*, suivie dans le temps, qui va garantir la qualité : c'est une convention de type domestique.

4.7. Les Produits Biologiques

L'Agriculture Biologique (A.B.) est définie par la loi comme "*n'utilisant pas d'engrais ni produits phytosanitaires de synthèse*", depuis la loi du 4/07/1980 et le décret du 10/03/1981. Elle est reconnue au niveau européen depuis le réglement du 24/06/1991, selon lequel l'A.B. se définit par "*un mode de production original et par l'utilisation de produits dont la liste figure à l'annexe du présent réglement*". Après 60 ans d'existence réelle, elle compte aujourd'hui 3 150 agriculteurs, 450 entreprises de transformation. Les acteurs sont structurés dans 12 Organismes gestionnaires de mentions, qui, jusqu'à la fin 1992 certifiaient les produits selon des cahiers des charges partiellements différents, dans un cadre juridique commun. Selon l'AND (1991), l'A.B. a une part de marché variable en Europe entre 0,2 et 0,8 %. En France, cette part est évaluée à 0,3 %, avec environ 2 Milliards de Chiffre d'Affaires. Nos recherches sur la filière céréales aboutissent à 1 % de part de marché et à 0,8 % sur la filière Fruits et Légumes.

Alors qu'elle était très marginalisée dans le passé, on observe depuis quelques années que *le développement de l'Agriculture Biologique est favorisé par le contexte agricole général actuel*. L'A.B. répond en effet à sa manière à certains des problèmes engendrés par la PAC. Elle est plus extensive et moins productive, ce qui permet à ses partisans de défendre l'idée qu'elle est susceptible de mieux assurer l'emploi agricole et l'occupation du territoire (lutte contre la diversification) et d'abaisser les coûts financiers de soutien des marchés. Elle est en principe moins polluante et enfin, elle est susceptible de répondre aux attentes con-

temporaines des consommateurs en matière de qualité des produits et d'environnement. Nos recherches montrent à cet égard qu'ils sont fortement motivés pour ces produits : un tiers d'entre eux en connaissent la définition, 51 % leur attribuent une valeur santé, 50 % un goût meilleur, 30 % une valeur vis-à-vis de l'environnement.

Après l'avoir longtemps ignorée, *les pouvoirs publics et les organisations professionnelles agricoles ont progressivement reconnu cette forme d'agriculture*. Au niveau européen et avant les évolutions récentes de la PAC, plusieurs mesures ont eu pour effet indirect d'aider son développement. Après 1975 et le règlement sur la montagne et les zones défavorisées, le lancement des PIM (Programmes Intégrés Méditerranéens) et le Livre Vert, le Règlement 797/85 instaure l'aide à la reconversion vers les productions non excédentaires et à la lutte contre la pollution. Cette politique, encore accentuée en 1987 (1760/87), s'oriente explicitement vers l'extensification, comme moyen de résoudre les problème cruciaux évoqués plus haut.

En juin 1987, l'acte unique européen réforme les fonds structurels (FSE, FEOGA, FEDER[21]), de manière à ce qu'ils accompagnent plus efficacement une politique fondée sur un double souci : continuer à accroître la productivité tout en sauvegardant une agriculture dans les zones défavorisée. Les objectifs et les missions des fonds structurels sont définis par le règlement 2052/88. Les objectifs 1 et 5b concernent directement la diversification : rattrapage des zones en retard de développement et promotion du développement des zones rurales (PDZR[22]). Les actions au titre des PDZR sont au nombre de cinq : diversification, extensification, pluriactivité, lutte contre la pollution, productions de qualité. Sans être explicitement nommée, on peut remarquer que l'A.B. est concernée par les cinq axes.

A côté de ces atouts, *l'A.B. rencontre des handicaps pour son développement*. Le premier est constitué par la lourdeur de ses structures et de ses procédures : Syndicats professionnels, Interprofession, Commissions locales consultatives (COMAC), Organismes Gestionnaires, Organismes Certificateurs et de Contrôle, Commission Nationale de l'A.B... Toutes ces institutions ont pour but d'inciter au développement, mais sont freinées dans leur action par les enjeux socio-politiques du changement. En particulier, la transition d'une certification professionnelle à une certification à la norme européenne 45011 pose des problèmes de pouvoir considérables. Cela se concrétise dans des procédures et dans des règles d'étiquetage de produits très complexes.

La définition technique des produits est également un obstacle, dans la mesure où elle est restrictive, peu évolutive et où elle s'appuie sur des connaissance scientifiques encore partielles et peu solides. La définition des cahiers de charges est progressive et donne lieu à des affrontements d'où les enjeux concurrentiels ne sont pas absents.

Nos travaux sur les filières (Fouqueau, 1991, 1992) montrent enfin que l'atomisation et la faible taille des structures d'entreprises sont à l'origine d'une grande difficulté dans l'organisation des filières avales, qui freine le développement du marché. Cela se traduit entre autres par des niveaux de prix au stade du détail élevés par rapport au conventionnel (le rapport est en moyenne de 1,8).

Comment caractériser les conventions de qualité qui régulent les marchés des produits biologiques ? A l'instar des produits fermiers, nous identifions *deux types de conventions* (Pernin, 1992), avec néanmoins d'importantes nuances, par rapport à l'analyse faite sur les produits fermiers :

□ La première est fondée sur un sentiment d'appartenance à un mouvement socio-politique et sur des liens interpersonnels forts. L'A.B. est conçue comme une alternative radicale à l'agriculture conventionnelle et sur des positions intransigeantes par rapport à la tradition. Les entreprise agricoles et celles de la filière se réfèrent à des qualités issues des techniques de production agricoles, qui ne doivent pas être dégradées par les technologies d'aval. Les obligations de moyens

21 . FSE : Fond social européen, FEOGA : Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricoles, FEDER : Fond Européen de Développement Régional.

22 . Plan de Développement des Zones Rurales

sont plus importantes que les obligations de résultats, qui sont contestées sur le fond. Les Organismes Gestionnaires (O.G.) qui adhèrent à cette convention sont : Nature et Progrès, Biobourgogne, Biofranc, FNDCB, ANAAB. Dans les analyses de filières, les entreprises qui lui appartiennent ont une logique que nous qualifions de "logique amont", même pour ceux qui se situent à l'aval de l'agriculture. Cette convention est de type "domestique-civique" ;

□ La seconde est fondée sur une analyse économique des conditions du développement de l'A.B. : nécessité de réunir des capacités d'investissements, de développer des marques et des circuits de distribution. Les O.G. qui s'y rattachent sont issus d'une scission (très importante par rapport aux multiples scissions qui émaillent l'histoire de l'A.B.) sur cette question économique. On y retrouve : FESA, UNIA, Bioplampac, SNAS et ABF. Les entreprises membres sont souvent des opérateurs d'aval (transformateurs, avec comme fleuron "Diététique et Santé", et distributeurs, avec la chaîne "La Vie Claire"). Elles appartiennent parfois à des groupes financiers tels que "Euro-Nature". La définition de la qualité est moins centrée sur les règles strictes de la tradition et plus sur les exigences technologiques spécifiques à l'aval. La définition de qualité et la convention sont de type industriel.

Les enjeux actuels en termes de développement de marché se situent par rapport à ces deux conventions. Les études de consommation permettent de faire apparaître les perspectives[23] . Depuis 1990 de grands groupes de distribution, dont Monoprix, sont entrés sur le marché. *L'étude de la clientèle montre l'existence de deux segments de marché, qui recoupent les deux conventions* :

□ Les "anciens" acheteurs, intellectuels et assez aisés, sont fidèles aux circuits préexistants (achats directs, marchés, magasins coopératifs Biocoop), sans refuser les nouveaux, mais restent plus attachés à l'A.B. comme un choix de société alternatif. Ils sont plus exclusifs dans leurs achats de produits bio et sont prêts à accepter des écarts de prix de plus de 50%, sachant qu'ils modifient par ailleurs leur alimentation pour en diminuer le coût. Leurs principales garanties de qualité sont le Label officiel "AB", les mentions d'Organismes Gestionnaires et la confiance. Le marché potentiel est de 2,5 %. *Ils s'inscrivent dans la convention "domestique-civique".*

□ Les acheteurs récents privilégient la convention industrielle, qui se réfère plus au produit et à ses qualités intrinsèques : ils sont favorables à une obligation de résultats et ont comme garantie la marque et l'étiquette. Leurs achats sont plus occasionnels, moins fidèles. Ils appartiennent à des catégories moyennes et moins aisées que les premiers, et ne sont pas prêts à payer plus de 20% d'écart de prix. Malgré cela, l'importance potentielle de ce segment permettra aux entreprises qui appartiennent à la convention industrielle de se développer plus vite que les précédents : produits transformés, préemballés, peu différenciés des produits diététiques et des produits "à image bio" et d'atteindre 6 à 8 % de parts de marché.

23 . ACAB, Monoprix, ALIFRA

Bibliographie

AND, 1991. *Produits agricoles et alimentaires de qualité : importance économique des marchés et potentiels de développement*. Série Documents, Objectif 92, Une Europe sans frontières, CEE DG VI, Bruxelles.

AND, 1992. *La qualité particulière, définitions implications. Programme Aliment 2000*-II, Paris, AND-DGAL.

Boisard P., Letablier M.T., 1987. Le camembert : normand ou normé ? Deux modèles de production dans l'industrie fromagère. *Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi*, n° 30. Paris, PUF.

Boisard P., Letablier M.T., 1991. La norme et le goût. Une coopérative laitière à la reconquête du marché. Communication au colloque INRA-CNRS "Les changements techniques dans les industries liées à l'agriculture" Lille, Mars 1991.

Blanc J.C., 1993. *La filière céréales biologiques : logiques d'acteurs*. INRA, Toulouse.

Boltanski L., Thévenot L., 1987. Les économies de la grandeur, *Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi*, n° 31. Paris, PUF.

Boudon R. , 1979. *La logique du social.* Paris, Le Seuil.

Boulet D., Laporte J.P., 1983. Un exemple d'analyse économique de la consommation alimentaire : le vin et les boissons de table. *Economie rurale* n°154.

Capt D., 1989. La vente directe des produits fermiers : évolutions et caractéristiques des exploitations. Communication au colloque "Transformer et vendre des produits fermiers : un avenir ?" Paris, Ministère de l'agriculture, DGER.

Claudian J., Serville Y., 1969. Attitude de la ménagère devant les produits alimentaires proposés par l'industrie. *Cahiers de nutrition et diététique*,vol.IV n°2.

Claudian J., Serville Y., Tremollières J., 1969. Enquête sur les facteurs de choix des aliments, *Bulletin de l'INSERM* tome 24 : 16-22.

Clément S., Forne J., Saint-Raymond O., 1973. Les changements culturels dans le sentiment de l'existence et les relations avec le monde naturel. L'alimentation naturelle. Centre de Recherches sociologiques. Toulouse, Université du Mirail.

Combris P., Lassaut B., Sylvander B., 1976. Incidence sur le comportement alimentaire de l'homme de l'évolution des relations producteur - distributeur - consommateur. *Annales de la nutrition et de l'alimentation*.vol.30, n° 2-3.

Eymard-Duvernay F., 1989. Conventions de qualité et formes de coordination *Revue économique,* n°2.

Fischler C., 1990. *L'omnivore.* Paris, Odile Jacob.

Fouqueau J.L., 1992. *Le développement d'une filière fruits et légumes biologiques. In : La filière biologique en Europe.* Paris, FNCIVAM

Gadea Ch., Belay Ch., Dihouantessa J., 1987. *Un Label pour la belle ouvrage ? Etude des représentations et attentes des consommateurs en matière de qualité des produits et services artisanaux.* Toulouse, CNRS-ERMOPRES, Université de Toulouse-Le-Mirail.

Glandières A., 1991. *Quel avenir pour l'agriculture biologique en Europe ?* Mémoire de DAA, Faculté de Droit et de Sciences Economiques, Montpellier.

Grignon C., Grignon Ch., 1980. Styles d'alimentation et goûts populaires. *Revue Française de sociologie.* XXI-4.

Haines M., Davis R., 1987. *Diversifying the farmbusiness.* Oxford, BSP Professional books.

Hy M., 1986. *Les boucheries artisanales dans le processus de modernisation.* Paris, INRA Rungis.

Hy M., Lassaut B., Nicolas F., 1989. Concurrence entre les formes industrielles et artisanales de production-distribution des biens alimentaires. Exemples de la boulangerie et de la boucherie. *Cahiers de l'ISMEA*, 1er semestre.

IFRES, 1985. *Les Français, le vin et les Appellations d'Origine Contrôlées.* Paris, INAO.

Jolivet G., 1989. *Rapport sur les appellations d'origine des produits autres que vinicoles.* Paris, Ministère de l'agriculture et de la forêt.

Klein B. et Leffler K.B., 1981. The roles of market forces in assuring contractual performances. *In : Journal of Political Economy,* 89.

Lambert J.L., 1987. *Les modèles de consommation alimentaire en France.* Paris, Lavoisier, 1987.

Lassaut B., 1987. *Comportements de consommation et nouvelles formes de production-distribution de pain. Le cas de la production de pâtons crus congelés.* Paris, INRA-Rungis.

Lassaut B., Sylvander B., 1975. *Consommation et qualités alimentaires : l'exemple du lait de consommation.* Paris, INRA-Rungis.

Lassaut B., Sylvander B., 1985. *L'analyse qualitative des modes de consommation alimentaires. Problématique, méthodes et résultats d'enquête dans le cas du poulet.* Paris, INRA-Rungis-Toulouse.

Lassaut B., Sylvander B., 1992. L'enjeu de la qualité sur les marchés des produits agro-alimentaires. *In* Multon, 1992.

Ledrut R. et coll., 1977. *Le végétarisme.* Toulouse, UTM, Centre de Recherches Sociologiques.

Mainsant P., de Fontguyon G., 1985. *Les distributeurs modernes face à la portion unitaire de viande fraîche*, INRA-Rungis.

Multon J.L., 1992. *La qualité des produits agro-alimentaires : politique, incitations, gestion et contrôle.* Paris, Lavoisier.

Pernin J.L., 1992. *Organisation et dynamiques des réseaux technico-économiques : le cas de l'agriculture biologique en France*. Thèse de Sciences Economiques, Université de Toulouse I.

Saunier P., Schaller B., 1982. *Les déterminants de la concentration dans les secteurs agro-alimentaires : le cas des volailles de chair*. Paris, INRA.

SOFRES, 1980. Compte rendu d'enquête de consommation. *In : "Mission à l'innovation"* Ministère de la recherche, rapport n°5.

Sylvander B., Mougin L., 1986, *La consommation des produits biologiques à Toulouse.* Toulouse, INRA.

Sylvander B., 1989. Le marché de l'agro-alimentaire paysan : situation actuelle et perspectives, Toulouse, INRA.

Sylvander B., 1990. La segmentation du marché du naturel : un paradoxe. *In : Les papiers.* Toulouse-UTM.

Sylvander B., 1991. *Farmhouse products : the french experience.* Agricultural Societies Annual Conference 1991 : Together in enterprise, adding value to welsh agriculture, Aberystwyth, 15th November 1991.

Sylvander B., 1992a. *Conventions on quality in the fruits and vegetable sector : results on the organic sector.* XIIth International Symposium on Horticultural Economics, Montpellier, 7-11 September 1992.

Sylvander B., 1992b. *Conventions de qualité, concurrence et coopération. Le cas du Label Rouge dans la filière volailles. S*éminaire INRA : "Economie des Institutions", Soustons 14-18 Septembre 1992 (à paraître).

Sylvander B., Melet I., 1993. *Marchés des produits de qualité spécifiques (AOC, Labels, Biologique) et conventions de qualité dans quatre pays de la CEE.* Toulouse, INRA.

Thouvenot C., 1977. *Le pain d'autrefois.* Paris, Editions A. Leson.

Thouvenot C., 1983. La qualité alimentaire d'autrefois. *Economie rurale*, n° 154.

Valceschini E., 1991. *Formes de coordination et dynamique de l'incertitude. La qualité dans le secteur des fruits et légumes transformés.* Séminaire final de l'appel d'offres CNRS (PIRTTEM)-MRT (TET)- INRA (ESR) : Les changements techniques dans les industries liées à l'agriculture, Lille, 19-20 mars 1991.

Annexes

Types de produits et nature des attentes des consommateurs	Types de consommateurs				
		Prix	Apparence	Certific. proven. marque	Confiance
	Nombre	121	413	145	330
	% horizontal.	12,0	41,0	14,4	32,7
	% vertical				
Garantie fromage bleu					
Confiance	15,26	-		--	+
Certif.	12,49	---	--	+++	---
Apparence	20,81	+	+++	---	---
Provenance	7,53	--		+++	---
Prix	7,33	+++	---	---	---
Marque	16,95	---	-	+++	--
Autre	0,89	---	---	--	+++
Garantie Poulet					
Confiance	25,37	---		---	++
Certif.	26,66	--	-	+++	-
Apparence	31,32		+++	---	---
Provenance	8,23	---	-	+++	-
Prix	11,60	+++	---	---	---
Marque	15,26	-		++	
Autre	2,97	+++	---		+++
Garantie Viande rouge					
Confiance	46,68	---		---	+++
Certif.	14,57	---	---	+++	---
Apparence	47,87	--	+++	---	---
Provenance	4,96	---	---	+++	++
Prix	16,95	+++	---	---	---
Marque	8,72	---	---	+++	+++
Autre	1,68		--	++	++
Garantie Biscuits					
Confiance	17,05	-	+	-	
Certif.	6,14		---	+++	-
Apparence	21,11	++	++	-	---
Provenance	3,57	---	++	+	--
Prix	19,62	+++	-	---	---
Marque	35,68	---		+++	---
Autre	7,23	---		-	

Tableau 1 : Types d'attitudes sur les garanties de qualité par produit[24]

24 . La technique des nuées dynamiques permet d'aboutir à une typologie des répondants en maximisant la variance inter groupes et minimisant la variance intra groupe. Ici, la variance expliquée est de 26,5 %. Le nombre de croix est proportionnel à l'écart des réponses du groupe par rapport à la moyenne fournie en première colonne.
+++ : écart de + de 30 %
++ : écart de 20 à 30 %
+ : écart de 10 à 20 %
Idem pour les écarts négatifs. La valeur du pourcentage moyen est cependant à garder à l'esprit.

Question : Comment vous garantissez-vous que le produit a bien la qualité attendue ?

Profil des types		Types de consommateurs				
		populaires ruraux	ouvriers jeunes et étudiants	pers. âgées urbaines	aisés pari-siens âge moyen	semi-urbains âge moyen
	Nombre	121	413	235	132	108
	% horizontal.	12,0	40,9	23,3	13,1	10,7
	Repart. vertic.					
Types de conventions						
Prix	11,99	+++	---	---	---	---
Apparence	40,93	---	+++	---	---	---
Certif-marque-proven.	14,37	---	---	---	+++	-
Confiance	32,71	---	---	+++	---	+++
Habitat (10^3 Hab)						
< 2	27,85	+++		-		
2 à 20	15,06	++	-			+++
20 à 100	14, 17	--	+		-	--
> 100	26,76	-	+	+		
Agglo Paris	16,15	---			+++	
Catégories socio-prof.						
Agriculteur	4,76	+		-	--	+++
Arti-com	6,74	+++	-		---	+++
Cadre sup.	11,30	---		--	+++	+++
Cadre moy.	16,55	--		---	+++	+++
Employé	12,19			-	+++	++
Ouvrier	23,49	+++	++	--	-	--
Etud-Cho	0,99	---	+++	++	--	---
Retr-inac.	23,69			+++	---	---
NSP-SR	0,10	---	---	+++	---	---
Age des interviewés						
< 25 ans	8,13		+			---
25 - 34 ans	26,26	+	+	++	+	---
35 - 49 ans	30,43			---	++	+++
50 - 64 ans	20,22	---		+++	--	---
> 64 ans	14,97	+	-	+++	---	---

Tableau 2 : Typologie des consommateurs selon les conventions de qualité

F
F
M
A

G
C
C
Ap
Pr
Pri
Ma
Aut

Gar
Con
Cert
Appa
Prov
Prix
Marq
Autre

Table

24 . La
variance
de croix
+++ : éca
++ : écar
+ : écart
Idem pou

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 51-57

La qualité, instrument de politique agricole ?

Marion GUILLOU

Adresse actuelle : Ambassade de France, 21-24 Grosvenor Place,
London SW1X7HU, Royaume-Uni

L'intitulé officiel de la contribution que vous m'aviez demandée était le suivant : "La qualité est-elle un instrument de politique agricole, et à travers quelles modalités d'action ?". En fait, j'ai cru comprendre que vous souhaitiez que les intervenants extérieurs répondent à un deuxième type de question : éclairer la façon dont les questions relatives à la qualité sont perçues par les différents acteurs sociaux. Représentant ici l'acteur social "Administration", je vais donc essayer de croiser les deux types de questions en espérant qu'à l'issue de mon exposé vous comprendrez mieux comment l'Administration aborde la question de la qualité et si oui ou non la qualité peut être considérée comme un instrument de politique agricole.

Je vais sans cesse faire l'aller-retour entre le point de vue de l'acteur et celui du juge, ce qui vous semblera peut-être critiquable sur le plan méthodologique, mais notre métier de fonctionnaires nous met souvent en situation d'être à la fois acteurs et juges... sur une question.

La qualité vue à travers les textes officiels français

Je commencerai par un rapide survol de l'évolution historique de la réglementation française, balisée par quelques dates et mots-clés. La loi de 1929, qui définit l'Appellation d'origine "Roquefort", est un texte de protection. Trente années après ce texte précurseur, la loi de 1960 a créé le Label, initialement défini comme un ensemble de caractéristiques distinguant le produit labellisé des produits semblables. On ne parlait pas à l'époque de qualité supérieure, mais uniquement de signe d'identification, de distinction, ainsi que de segmentation du marché, ce qui était une idée singulièrement moderne. La loi de 1965 sur la viande évoque la "qualité", au sens de qualité hygiénique, et avec une optique "filière" : c'est une "loi-filière", qui crée un service d'inspection chargé aussi bien de contrôler la santé des animaux que d'inspecter le produit.

Le décret de 1981 sur l'Agriculture Biologique, ou plus exactement sur "l'agriculture qui n'utilise pas de produit chimique de synthèse" consacre un nouveau mode de définition de la qualité, qui procède par la négative. La loi de 1985 sur la montagne introduit à son tour une innovation marquante, en entérinant l'idée qu'une image ou un territoire puisse conférer en soi une qualité à un produit.

Interviennent ensuite des notions dérivées de logiques assez différentes, issues de la culture industrielle et des standards internationaux, telles que les normes "I.S.O.". Ainsi la mesure "I.S.O. 84-02", aujourd'hui bien connue, qui définit la qualité comme la satisfaction des besoins implicites et explicites du client, nous vient des secteurs industriels "durs". Les choses s'accélèrent à partir de 1990 : avec la création du Comité agro-alimentaire au sein de l'Association française pour l'Assurance qualité (1990) et la publication du rapport Creyssel sur l'Assurance-qualité (1991), l'agro-alimentaire s'intègre aux démarches des autres secteurs. Pour la première fois, un mécanisme de certification est mis en place à l'intérieur d'un système construit pour l'ensemble des secteurs industriels. Une réflexion sur les

rapports entre contrôle officiel et démarche volontaire est menée en 1990 et 1991. Le décret d'octobre 1990 sur la Certification de conformité définit la fonction de certification et la confie à des organismes tiers, indépendants, eux-mêmes expertisés et reconnus compétents selon les normes internationales. Ces organismes ne garantissent pas une qualité supérieure, mais certifient, à la demande d'une entreprise, la conformité du produit avec les règles de fabrication que l'entreprise s'est elle-même données, ce qui répond encore à une conception différente de la qualité.

Enfin, dans une communication au Conseil des ministres en date du 29 avril 1992, la qualité industrielle est indirectement définie par "le coût de la non-qualité", évalué à 400 milliards de francs (rebut, gaspillage et pertes diverses), cette définition par la négative étant ensuite complétée par des mots-clés tels que "mode d'organisation" et "maîtrise des risques".

Cette énumération, peut-être un peu fastidieuse, visait à vous montrer que la qualité prend dans les textes règlementaires eux-mêmes de multiples visages : le terme désigne un ensemble de caractéristiques liées tantôt au "produit" tantôt à "l'organisation" qui produit, un ensemble de "qualités".

L'importance économique de la qualité

En France, les produits bénéficiant de l'Appellation d'Origine Contrôlée représentent 45% des marchés des vins et spiritueux ; les 32 fromages AOC représentent ensemble 15% du marché des fromages ; enfin, cinq produits divers sont également concernés pour l'instant : le Chasselas de Moissac, la volaille de Bresse, la dinde de Bresse, l'huile de Lavorde et la noix de Grenoble. Plus de 90.000 exploitations agricoles sont aujourd'hui concernées "de manière non marginale" et l'INAO prévoit que ce chiffre pourrait à terme atteindre 150.000, soit environ un tiers des exploitations françaises à l'horizon 2000 !

Les labels couvrent 5 % des fromages, 20 % des volailles, mais 1 % seulement des viandes bovines. Pour l'Agriculture Biologique on ne dispose que de chiffres non officiels, provenant d'une étude effectuée pour le Ministère de l'Agriculture : 2800 agriculteurs seraient concernés.

La Certification de conformité se met en place, et la liste des produits intéressés s'allonge : oeufs, poulets de chair, veau de boucherie, café, pétillant de raisin, etc.

Sept entreprises du secteur de l'alimentaire ont d'ores et déja adopté le système d'Assurance-qualité ; 45 dossiers sont en cours d'instruction, et des centaines d'entreprises ont entamé une démarche visant à la mise en place de l'Assurance-qualité.

Bref, si la qualité reste une notion difficile à cerner, son importance économique n'en est pas moins certaine.

La qualité dans la réglementation communautaire

Où en sommes-nous au niveau européen ? Après une phase d'harmonisation produit par produit, marquée par la sortie du "Livre blanc" en 1985, l'adoption de la règle de la majorité qualifiée rend le système plus efficace. La Commission entend se limiter aux travaux horizontaux, ce qui est assez contraire à l'approche agricole française qui est traditionnellement une approche par filière, procédant par la "définition de produits". A côté du "Livre blanc", la "Communication sur l'avenir du monde rural" (1988) entérine au niveau communautaire le principe de la définition et de la protection de termes liés à des modes de production particuliers. C'est dire que deux conceptions coexistent, qui renvoient aux conceptions dominantes dans certains pays européen : sécurité et information du consommateur d'un côté, avenir du monde rural, protection des modes de productions spécifiques de l'autre.

En pratique, divers textes concernant la qualité ont déjà été adoptés :

□ l'ensemble des règlements sur l'Agriculture Biologique organise une protection du vocabulaire qui ne concerne pour l'instant que des produits végétaux ou d'origine végétale. Un producteur n'a le droit d'appeler un produit "biologique" (ou "écologique" suivant les traductions), que s'il respecte un ensemble de conditions, définies notamment par un cahier des charges et garanties par un système de contrôle agréé ;

□ le texte sur les normes de commercialisation des volailles définit notamment les conditions de production attachées à un certain nombre de mentions valorisantes telles que "élevé en liberté", ou "fermier". Deux autres textes peuvent en être rapprochés. Le premier, intitulé "Appellation d'origine protégée et indication géographique protégée", a pour objectif de protéger le vocabulaire établissant une liaison entre un produit et un "terroir". Le second, intitulé : "Attestation de spécificité", a pour objectif la protection des dénominations attachées à un mode de production particulier (veaux élevés sous la mère, porcs fermiers...) ou à une recette alimentaire (saucisse de Morteau, andouille de Vire). Ces textes reposent sur le principe selon lequel certaines démarches qualitatives doivent être connues du consommateur. La reconnaissance des produits en question par le consommateur passe par des dénominations exclusivement réservées à ces types de production.

Face à cette situation règlementaire, quelle réalité économique en Europe ? Il existe des systèmes de certification de produits dans à peu près tous les pays européens. Ils ont une importance économique notable en Allemagne par exemple, un peu moins au Royaume-Uni ("Food From Britain" notamment). Il en existe également en Belgique, en Espagne, en Italie... Il ne s'agit donc pas d'une spécificité française. De la même manière, des systèmes d'Assurance-qualité existent à peu près partout, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Suisse. Dans tous les pays se met en place une organisation pour la certification de ces systèmes d'Assurance-qualité.

La position des pouvoirs publics français dans le débat européen

Quelles en sont les conséquences pour les pouvoirs publics français ? D'abord, la nécessaire adaptation du système français à ce que l'on sent devenir peu à peu le système international : les principes de la garantie de la qualité et du contrôle par des organismes tiers, hérités du système industriel classique. Il faut intégrer dans nos systèmes ces conceptions de suivi de la qualité et d'intervention d'organismes tiers. C'est le premier objectif, et il représente un énorme chantier. Il s'agit, pour chacun des systèmes qualitatifs en place, d'identifier rapidement leurs points faibles vis-à-vis de ces principes, en particulier sur le plan de l'organisation, et de les faire évoluer pour qu'à terme ils puissent continuer à exister dans un système de reconnaissance internationale mutuelle.

Pour les labels par exemple, la transition à des organismes certificateurs conformes à la norme européenne d'efficacité et de compétence a lieu durant l'année 1992. C'est un défi important, mais le principe est désormais accepté : les professionnels ont compris qu'ils avaient quelque chose de bénéfique à tirer de ces méthodes de travail.

De la même manière, on essaye d'introduire progressivement dans les référentiels des produits des éléments de contrôle de qualité, relatifs notamment à la "traçabilité" du produit, aux méthodes et aux fréquences de contrôle. Pour la Certification de conformité, la chose est plus aisée, puisque cette procédure a été créée en même temps que ces notions apparaissaient. Pour l'Agriculture Biologique, l'idée est la même : il s'agit de rendre notre système compatible avec ce qu'on pressent des futures pratiques internationales.

Fort heureusement, la France ne fait pas que subir les évolutions : elle y participe activement, en défendant à Bruxelles un certain nombre d'idées. La tâche de l'Administration peut ainsi se définir par ce double mouvement : adapter le système français aux méthodes de travail interna-

tionales et tenter en même temps d'influencer autant que faire se peut les décisions européennes pour qu'elles prennent en compte certains éléments-clés de nos politiques traditionnelles de qualité.

Ce deuxième chantier, c'est le mémorandum français, et les demandes de reconnaissance des démarches de qualité. Les résultats, ce sont notamment les quatre textes "qualité" dont je vous ai parlé tout à l'heure, concernant l'Agriculture Biologique, les volailles, l'AOP/IGP et l'Attestation de spécificité. Certaines des communications présentées au cours de ces journées m'ont beaucoup intéressée de ce point de vue : elles distinguent des logiques défensives et des stratégies de valorisation. A propos de la certification des produits en Corse, l'une d'entre elles les considérait comme des étapes et affirmait qu'il était nécessaire de passer de l'une à l'autre. Je pense effectivement que nous en sommes actuellement à une phase constructive visant à mettre en place les outils de protection. Il faudra ensuite que les professionnels s'appuient sur ces outils pour mieux valoriser leurs modes de production.

A quelles attentes la politique de la qualité doit-elle répondre ?

La première partie de mon intervention visait à situer l'action des pouvoirs publics et à présenter les principales acceptions de la notion de qualité. Vous l'avez remarqué, je vous ai surtout parlé de deux types de qualité bien qu'il y en ait d'autres, puisque l'on parle traditionnellement d'au moins quatre types de qualité. Je vous ai parlé de la "qualité-caractère" ou "spécificité" d'une part, et de la "qualité-régularité" d'autre part. La qualité caractère-spécificité est celle que l'on essaie de mettre en valeur à travers les démarches qui font reconnaître et protéger les "signes de qualité". La qualité-régularité (ou sécurité) est celle qui utilise les outils de contrôle de la qualité et les systèmes d'Assurance-qualité, et qui a engendré toutes ces normes européennes sur les modes de certification et les process de production. La question que vous me posiez portait essentiellement sur la qualité que j'appelle caractère ou spécificité. Je ne pense pas, en effet, que votre problème soit de savoir si la "qualité-régularité" est ou non un instrument de la Politique Agricole Commune. Je vais donc désormais limiter ma réflexion à la qualité-"caractère", même si j'oublie parfois d'accoler ce qualificatif indispensable au terme de qualité.

La qualité en général est une notion floue. Le "caractère" permet d'exprimer déjà que cela se rapporte à une caractéristique du produit. Mais dans cette perspective quelles sont les attentes du consommateur ? Elles sont, ici encore, de plusieurs types : il y a une demande qui porte sur l'image et une demande qui porte sur la réalité du produit. L'Etat est paradoxalement à la fois le régulateur et le propriétaire d'une marque : le Label rouge. Ces fonctions pourraient d'ailleurs être dissociées à l'avenir, mais pour l'instant l'Etat est les deux à la fois. Je suis donc obligée de me poser la question de la politique de marque à mettre en oeuvre, et je vais vous donner un exemple pour vous montrer qu'il n'est pas évident de répondre à la demande du consommateur. Actuellement, certains labels porc et labels poulet sont accordés à des élevages hors-sol. Or l'image du label dans la tête des consommateurs est majoritairement associée à l'image d'animaux élevés en liberté dans des systèmes d'élevage traditionnels. Le label a été attribué à des produits issus d'un élevage en claustration parce qu'objec-tivement, ils étaient de qualité gustative supérieure. Or il y a un grand écart entre les deux images... Que doit-on faire de ces "labels claustration" qui correspondent à la définition des labels, mais pas à l'image du label ?

Second exemple : la viande bovine, pour laquelle il n'existe actuellement que très peu de marques, peu de stratégies de marques, peu de produits différenciés. Le consommateur est souvent déçu et l'évolution souhaitable va dans le sens d'une plus grande transparence et d'une segmentation du marché, afin que l'on sache au moins ce qui est vendu sous telle ou telle étiquette. Pour cela, il faut d'abord savoir ce que les consommateurs atten-

dent de la viande qu'ils achètent. Les professionnels ont donc fait faire des enquêtes, qui ont montré que la demande concernait principalement deux choses : la tendreté et la connaissance de l'origine de la viande. Des demandes plus marginales portent sur les aspects sanitaires et diététiques (de la viande saine, sans gras) ou encore sur le bien-être animal. Les demandes sont donc diverses, et il faudrait que l'on sache y répondre soit par des politiques de marque soit par des signes de qualité (certification de telle ou telle caractéristique). Il faudrait enfin que les producteurs sachent adapter leurs manières de produire pour répondre à ces demandes du marché... C'est ainsi qu'au Danemark et en Angleterre, on vend bien les poulets labels parce qu'il s'agit de poulets "heureux". Les hommes de marketing sont parvenus à associer l'image du label à celle du bien-être de l'animal : partant de la connaissance de la demande du consommateur, la filière s'est organisée, les producteurs ont répondu et ont effectivement obtenu la rétribution de leur effort de qualité.

Tout cela ne doit pas être administré à travers des interventions règlementaires et économiques mais trouver sa sanction au niveau du marché. Ou bien la qualité est payée, ou bien elle ne l'est pas. Pour qu'elle soit payée, il faut que le consommateur soit demandeur et donc qu'on ait identifié sa demande, qu'elle porte sur des caractéristiques matérielles ou imaginaires.

Quelles sont enfin les demandes de la filière ? Il est évidemment indispensable de se poser cette question lorsque l'on parle de politique de qualité et de politique agricole. Il faut tenir compte, dans la définition de la politique agricole, des problèmes de l'industriel transformateur, mais aussi des problèmes de la logistique et de la distribution. Quand j'ai lu dans l'un de vos articles que le Brocciù devait être consommé dans les cinq jours de sa fabrication, je me suis interrogée sur l'adaptation de ce produit à certaines formes de distribution.

Les conditions de la valorisation de la qualité

Mais revenons-en à la question de la qualité en tant qu'outil ou instrument de politique agricole. Il y a des exemples magnifiques que l'on cite toujours : les fromages AOC comme le Roquefort ou le Beaufort, exemples d'organisation des producteurs et des transformateurs autour de grands produits reconnus et appréciés par le consommateur.

En production sous label, de la même manière, à Loué, en Vendée ou dans le Sud-Ouest, les agriculteurs produisent selon un modèle de production bien arrêté et pour un marché donné. Ainsi, à Aurillac, l'INRA a montré que pour les labels viande bovine, le rapport par Unité de travail était meilleur dans un système sous label que dans un système ordinaire. Tout est donc pour le mieux dans le meilleur des mondes. Faut-il en conclure que les productions de qualité apporteraient une réponse aux problèmes des zones rurales, notamment dans le contexte de la réforme de la Politique Agricole Commune ?

C'est évidemment un peu trop simple. D'abord, il ne peut en aucun cas s'agir d'une réponse globale. Ce n'est qu'une réponse marginale, qui ne peut être efficace qu'à cette condition. Pour obtenir une valorisation correcte des efforts qualitatifs en label, certains estiment qu'il faut couvrir 20 à 25 % du marché au maximum. Un marché haut de gamme ne peut pas représenter la majorité du marché. Les chutes récentes des cours des céréales biologiques en sont le témoin. Il ne s'agit pourtant que d'assertions qui mériteraient d'être validées par des recherches. Les exploitation agricoles concernées par les systèmes qualitatifs ne doivent pas être des conservatoires, et l'on a besoin, grand besoin, de mieux connaître leurs systèmes de production. Il me semble en effet qu'on est bien ignorant sur beaucoup de systèmes d'exploitation qualitatifs. On manque de modèles, de références pour conseiller les agriculteurs qui souhaitent s'engager dans ce type d'exploitation. Ce déficit est particulièrement criant pour l'Agriculture Biologique, pour des raisons tenant à son

caractère marginal et à l'histoire de ce mouvement, mais même pour des modèles qualitatifs plus classiques il me semble qu'il y a encore des travaux à faire ! Voila un certain nombre de questions que l'Administration renvoie à la recherche : j'y reviendrai en conclusion.

Avant de faire de la qualité un outil de politique agricole, il faudrait aussi mieux connaître les équilibres au sein de la filière. Les produits de qualité se valorisent mieux sur le marché que les autres. Mais j'aimerais bien savoir comment se répartit le surplus de valeur ajoutée tout au long de la filière dans les différents systèmes qualitatifs. Cette question, je me la pose, et je vous la pose. Il existe des rapports de force au sein d'une filière. Quel a été l'effort supplémentaire de chacun des maillons de la filière ? Quelle a été la répartition de la rétribution de ces maillons de la filière ? Pour que la politique de qualité devienne un élément de politique agricole, il faut évidemment que l'on voie à quelles conditions il est possible de dégager une juste rémunération du travail de l'agriculteur qui a fait un effort qualitatif. C'est une étude que le Ministère de l'Agriculture souhaite lancer pour sa part dès cette année : où vont les surplus dans les filières qualité ?

Sous les réserves qui précèdent, la qualité peut ou pourrait donc être un instrument de politique agricole. Encore faut-il, pour cela, qu'elle soit effectivement valorisée. Il y a à cet égard un certain nombre de conditions, qui sont parfois réunies, mais pas toujours, et qu'en tout cas il est bon d'avoir toujours à l'esprit :

□ il faut d'abord une base technique sûre. Je veux dire un cahier des charges bien établi : qu'est-ce que la spécificité du produit ? Qu'est-ce que cela implique pour le mode de production et/ou de transformation ? Je rappelle ici l'importance de l'élément hygiénique, condition absolument nécessaire pour l'ensemble ;

□ la seconde condition porte sur les éléments nécessaires au suivi de la qualité. Il ne suffit pas d'avoir un cahier des charges bien établi et précis, encore faut-il assurer la traçabilité du produit, et se donner les moyens de suivre la qualité tout au long du circuit du produit, ce qui nécessite un système d'organisation bien construit ;

□ la troisième condition relève de la même logique, c'est l'intervention du tiers, qu'il soit l'INAO ou un organisme certificateur, l'oeil extérieur qui surveille et garantit la bonne marche du système.

La première question, celle du cahier des charges qui établit la spécificité du produit, représente un vaste programme. Sur quelle base travailler pour des produits aussi divers que des fruits et légumes, des volailles, des pâtisseries ? Sur quelle base va-t-on décider s'il y a ou non un lien au terroir ?

La clarté du message constitue un autre problème. Vous pouvez nous aider dans cette réflexion. On nous dit souvent : les signes de qualité en France, c'est trop compliqué, c'est incompréhensible pour le consommateur, il y en a trop. "Il y a trop de choses sur les étiquettes" me disait ce matin B. Sylvander. Sans doute faut-il simplifier le système français. L'Appellation d'Origine est une notion claire. L'Agriculture Biologique est maintenant une notion internationale ; elle a conquis une place qui ne sera jamais en pourcentage très importante, mais qu'il faut respecter. Le label, il faut aussi le conserver, en gardant bien en tête qu'il doit être réservé au créneau de qualité supérieure. Ceci impose de revoir régulièrement les cahiers des charges, et de s'assurer que le système reste bien "calé" sur le créneau exigeant de la qualité supérieure.

Le principe de la certification par un tiers n'est pas remis en cause, sachant qu'il est possible de certifier différentes choses. Il ne s'agit pas réellement d'un "signe de qualité" : on place en effet le niveau qualitatif où on le souhaite, par exemple pour les produits de recette traditionnelle. Ceci peut sans doute introduire une certaine confusion...

Pour le reste je me pose des questions, sur la lisibilité internationale de notre système de Label régional et de produits de "Provenance montagne" tels qu'ils existent actuellement.

Il faut aussi évoquer le rôle du travail des professionnels, qui est essentiel pour communiquer et rendre les choses plus claires. Et enfin, mais cela relève à mon avis essentiellement des professionnels

plus que de l'administration, des professionnels y compris des offices, le rôle des moyens de promotion. Toute marque a besoin de se faire connaître, puis d'entretenir sa notoriété, les professionnels du Roquefort l'ont fort bien compris.

En guise de conclusion, des questions à la Recherche

Alors la qualité, la "qualité-caractère", instrument de politique agricole ? Oui, vous l'avez compris. Avec beaucoup de "si", c'est effectivement un outil de politique agricole. Ainsi, les deux textes "qualité" actuels sont dans le "paquet" de la réforme de la Politique Agricole Commune. Ils ne passeront que si la réforme globale passe et ils passeront avec la réforme globale.

Pour me résumer, les objectifs des pouvoirs publics sont de rendre le système objectif aussi bien au niveau du cahier des charges que des systèmes de certification et des systèmes de suivi de la qualité, de protéger les dénominations valorisantes pour permettre que ceux qui font un effort qualitatif puissent être identifiés par le consommateur et de rendre le système lisible.

Puis il y a les questions que l'on soumet à la recherche :

□ premièrement, évaluer et conforter les systèmes d'exploitation qui vont avec ces modes de production qualitatifs. Produire des références, donner des réponses. On n'a rien à conseiller aux agriculteurs qui souhaitent s'engager dans ces voies, qui seront sans doute pour des régions entières des voies d'avenir ;

□ deuxième grande question, la caractérisation objective des produits, à travers les conditions de culture, les variétés, les races, les systèmes d'élevage... Ce sera un long travail, mais je crois que la crédibilité de notre système est là ;

□ troisième question, la connaissance des rapports contractuels au sein d'une filière. Une politique de qualité ne peut pas être autre chose qu'une politique de filière. Donc, il faut mieux connaître les rapports entre les différents participants et les conditions dans lesquelles ils s'instaurent. La certification de conformité est actuellement l'outil qui est le plus utilisé par les industriels, et le label celui qui a la préférence des agriculteurs. Ce n'est pas un hasard. Il nous faut réfléchir sur les conditions des rapports qui se développent au sein de la filière selon le système qualitatif adopté ;

□ enfin, toutes les questions qui portent sur les attentes du consommateur.

Telles sont les interrogations auxquelles je me heurte quotidiennement, auxquelles l'Administration se heurte quotidiennement dans sa réflexion sur la qualité des produits agro-alimentaires.

Remerciements

Les éditeurs remercient Mireille Bonzi, qui a transcrit l'allocution de Madame Guillou, et Etienne Landais, qui a assuré la mise en forme définitive de ce texte.

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 59-63

Agriculture Biologique

Impacts sur la qualité des produits et l'environnement
Organisation des filières

Catherine de SILGUY

ADEME, 27, rue Louis Vicat, 75015 Paris

1. Définitions et termes

La définition officielle de l'Agriculture Biologique est : "une agriculture n'utilisant pas de produits chimiques de synthèse" (loi du 4 juillet 1980).

D'autres définitions ont été données par des protagonistes de ce type de production : "Agriculture basée sur l'observation et les lois de la vie, qui consiste à nourrir, non pas directement les plantes, avec des engrais solubles, mais les êtres vivants du sol qui élaborent et fournissent aux plantes tous les éléments dont elles ont besoin" (C. Aubert). "L'agriculture biologique est basée sur la biologie du sol et se caractérise avant tout par la non-utilisation d'engrais chimiques et de pesticides de synthèse. Elle repose sur une approche globale des mécanismes de la nature qui assurent la croissance des végétaux" (F. Roelants Duvivier, député européen).

En ce qui concerne le terme "biologique", il a suscité bien des polémiques ; en effet toute agriculture est d'abord biologique. Mais en fait aucun terme n'a pu rallier l'approbation de l'ensemble des producteurs. Les anglo-saxons ont retenu le terme "organique" qui ne fait pas non plus l'unanimité.

Ce flou dans les termes et les définitions contribue à la confusion chez les consommateurs sur les caractéristiques particulières de ce mode de production et de ses produits.

2. La réglementation européenne (adoptée en juin 1991)

Cette réglementation ne concerne dans un premier temps que les produits végétaux. Les règles pour les élevages et les produits animaux devraient être adoptées en juillet 1992. Le dispositif porte sur les méthodes de production et de transformation, l'étiquetage et le contrôle de produits agricoles ou de denrées alimentaires portant des indications se référant au mode de production biologique. La philosophie de cette réglementation est identique à celle de la réglementation française élaborée depuis 1980 :

- le produit est défini par son mode de production et éventuellement de conservation et de transformation ;
- des pratiques spécifiques sont utilisées ;
- pour les amendements, les matières fertilisantes, les produits phyto-sanitaires... des listes positives de produits autorisés figurent en annexe du règlement.

La période de reconversion est fixée à deux ans, c'est-à-dire que les produits de la troisième récolte seront les premiers à être vendus avec l'indication : "agriculture biologique, système de contrôle CEE".

Les contrôles sont effectués à tous les maillons de la chaîne par des organismes tiers indépendants, impartiaux, compé-

tents (au regard de la norme NF 45011) et agréés par les états membres. La liste de ces organismes doit être communiquée à la CEE avant le 22 juillet 1992. En France, quatre organismes sont actuellement candidats : ECOCERT, QUALITE FRANCE, SOCOTEC, et BIOCONTACT lié à la coordination de l'agriculture biologique française (organisation à vocation interprofessionnelle), créée récemment. Ce dernier organisme, s'il est agréé, sous-traitera les missions de contrôle.

Le 8 juillet, la Commission Nationale de l'Agriculture Biologique donnera un avis pour l'agrément de ces organismes de contrôle qui assureraient également la certification. A cette date, l'ensemble des homologations attribuées ces dernières années aux organismes gestionnaires, sera caduque.

Par ailleurs, les dossiers sont souvent examinés par des commissions départementales ou régionales qui émettent un avis. Ce passage en commissions est d'autant plus souhaitable que les organismes de contrôle sont centralisés et que les contrôleurs connaissent mal le terrain où ils effectuent une mission. Toutefois ces commissions sont parfois partiales et mal structurées. Il apparaît souhaitable de les officialiser en modifiant leur composition et en améliorant leur fonctionnement. Pour les producteurs, un contrôle obligatoire annuel est complété par des contrôles inopinés. Pour les transformateurs et les distributeurs, ces contrôles sont plus fréquents.

Enfin, les services de la répression des fraudes interviennent par sondage.

Le règlement européen prévoit aussi la mise en place d'une procédure d'enregistrement des opérateurs (agriculteurs, organismes stockeurs, transformateurs, distributeurs). En France, cet enregistrement sera effectué par les Directions Départementales de l'Agriculture et de la Forêt au cours du mois de juillet.

3. Principales méthodes et techniques de production

L'agriculture biologique est un mode de production alternatif pratiqué en France par 3000 agriculteurs sur moins de 1 % des terres agricoles. C'est une démarche globale qui implique tout le milieu environnant. L'exploitation agricole est considérée comme une entité harmonieuse et les systèmes de polyculture-élevage sont privilégiés.

Le sol est l'objet d'une attention toute particulière. Les agrobiologistes considèrent en effet que de son équilibre dépend celui des plantes, des animaux et des hommes. En production végétale les méthodes sont fondées sur l'entretien des êtres vivants du sol, en particulier, des vers de terre et des micro-organismes. En élevage, les besoins physiologiques des animaux sont pris en compte mais aussi les contraintes éthologiques.

Les rotations des cultures sont longues et variées. Elles intègrent des espèces diverses dont les atouts sont différents : prairies, céréales, crucifères, légumineuses (qui fixent l'azote de l'air), plantes sarclées utiles dans la lutte contre certaines adventices.

Le travail du sol : les façons culturales préconisées sont celles qui perturbent peu l'activité microbienne du sol, en donnant à la terre une structure physique adaptée et en respectant les strates naturelles du terrain.

Fertilisation : son objectif est de nourrir le sol pour nourrir la plante. Les deux principes de base sont : la fumure organique constitue l'essentiel de la fertilisation et les engrais solubles sont proscrits (en particulier le nitrate de soude bien que se soit un produit non chimique), les engrais minéraux non solubles tels que des algues marines ou des phosphates naturels sont utilisés en complément. Enfin, l'azote est apporté par les légumineuses.

Lutte contre les mauvaises herbes : en agrobiologie il faut vivre avec les mauvaises herbes en acceptant un seuil de tolérance. Les herbicides chimiques sont interdits, et pour lutter contre l'envahissement de mauvaises herbes, on privilégie les méthodes préventives (rotation de plantes nettoyantes et étouffantes, pratique du faux semis). Les techniques de désherbage sont manuelles, mécaniques ou thermiques.

Lutte phytosanitaire : celle-ci est d'abord préventive grâce à :

□ un choix de variétés résistantes aux agents pathogènes,

□ un renforcement de leur vitalité,

□ la rotation des cultures.

L'objectif n'est pas de tuer tous les ravageurs, mais de les éloigner et de freiner leur pullulation. On utilise aussi des protections physiques, des répulsifs, la lutte par confusion sexuelle, la lutte biologique et des traitements à base de végétaux et de produits minéraux simples.

Elevages : on refuse les techniques de forçage par l'alimentation. Celle-ci est à base de produits de l'exploitation. On s'intéresse aux conditions de confort des animaux : claustration interdite, espace suffisant, bien aéré et éclairé (lumière du jour). Les mutilations sont en général interdites.

On privilégie également la prévention pour lutter contre les maladies : races adaptées aux conditions locales, alimentation équilibrée, recherche d'un équilibre avec l'environnement. En cas de maladie, les traitements sont à base de phytothérapie, homéopathie, aromathérapie.

La Biodynamie, qui concerne en France environ 140 agriculteurs, comporte quelques spécificités.

Les biodynamistes considèrent qu'ils mettent en oeuvre non seulement des processus biologiques, mais aussi des processus dynamiques de la nature. Leur objectif est de rénover les forces vitales des sols et des plantes et de favoriser l'harmonie et l'équilibre de ces forces naturelles.

Ils s'efforcent dans la mesure du possible de réaliser les travaux agricoles en tenant compte des différents rythmes (rythmes cosmiques, rythmes de la journée, rythmes des saisons). Ils vont donc plus loin que la plupart des agrobiologistes qui ne tiennent compte que des mouvements de la lune.

Pour mobiliser les forces cosmiques et les concentrer sur les sols, les plantes, les composts... les biodynamistes élaborent des préparations spéciales à base de plantes, de produits minéraux ou de fumier de bovin.

4. Evaluation de la qualité des produits

Les agrobiologistes affirment que leurs produits sont d'une valeur nutritionnelle supérieure, mieux équilibrés en minéraux et en oligo-éléments ; mais ces assertions sont controversées, la qualité nutritionnelle n'ayant pas été objectivée. Par contre, des analyses ont mis en évidence l'absence de résidus de pesticides et des teneurs en nitrates en général inférieures dans les produits de l'agriculture biologique. Mais il convient d'être très prudent.

En ce qui concerne les pesticides, même si les agriculteurs en utilisent peu, les produits n'en sont pas toujours exempts (problèmes de rémanence, d'apport par les vents...) et certains traitements phytosanitaires ne laissent aucun résidu décelable à l'analyse.

Plusieurs causes expliquent la présence de nitrates dans les productions de l'agriculture biologique, en particulier dans les cultures maraîchères :

□ des agriculteurs peuvent apporter des engrais organiques en excès ou à mauvais escient ;

□ la minéralisation de la matière organique est difficile à maîtriser ;

□ l'eau d'arrosage peut être chargée en nitrates.

Les teneurs en nitrates dans les salades, les carottes et les épinards sont en moyenne inférieures à celles constatées dans les productions maraîchères classiques lorsque les jours sont longs (du printemps à l'automne). Ces différences s'estompent en hiver. Les agrobiologistes estiment qu'il faudrait réapprendre aux consommateurs à se nourrir avec les produits de saison.

La teneur en nitrates varie donc avec la saison, le climat, les variétés cultivées et aussi les fertilisants organiques employés. Les engrais organiques solubles, désormais interdits, engendrent plus de nitrates que les composts de fumier.

Par ailleurs, les biodynamistes confèrent aux produits issus de l'agriculture biody-

namique des qualités de "vitalité", car ils prétendent que leur dynamisation par des préparations spécifiques leur apportent davantage de forces vitales que les productions obtenues par des techniques de "forçage" et des traitements intensifs. Aucune étude scientifique n'a été réalisée pour infirmer ou corroborer de telles affirmations.

En ce qui concerne l'hygiène des denrées alimentaires, il n'est pas certain que des produits "100% biologiques" soient meilleurs pour la santé lorsqu'ils ont été affectés par une maladie, une pomme tavelée par exemple. Les agrobiologistes ont fait des efforts importants ces dernières années pour améliorer la qualité de leur productions dans ce domaine.

La recherche pourrait aider ce secteur, notamment en ce qui concerne la gestion de la matière organique et la maîtrise de la fertilisation azotée, mais aussi pour améliorer les méthodes de protection et de lutte phytosanitaire.

5. Impacts sur l'environnement

Les producteurs sont soucieux de maintenir un milieu favorable au bon fonctionnement des cycles naturels. Leurs méthodes ne sont pas inoffensives mais elles ont des impacts incontestablement positifs pour l'environnement :

□ préservation de la diversité génétique en raison du choix de variétés et races adaptées aux conditions locales ;

□ maintien ou amélioration de la fertilité des sols grâce aux rotations variées de cultures, à l'apport de matières organiques, aux méthodes de travail du sol ;

□ protection contre l'érosion ;

□ augmentation de la capacité de rétention en eau ;

□ non pollution des écosystèmes par des pesticides ou des herbicides et meilleure préservation de la faune "sauvage", en particulier des auxiliaires utiles et des vers de terre. Cependant les produits à base de végétaux et de minéraux sont à utiliser avec discernement. En effet, les pyrétrines et la roténone ne sont pas sélectifs : ils tuent aussi bien les prédateurs utiles que les parasites nuisibles. D'autre part, les sels de cuivre (bouillie bordelaise) sont des fongicides efficaces mais il y a des risques de phytotoxicité avec des applications répétées ;

□ diversité des paysages grâce aux assolements variés.

En ce qui concerne les nitrates, le bilan doit être nuancé. L'apport en unités fertilisantes est nettement moindre ; en effet, les engrais organiques disponibles sur l'exploitation sont limités et ceux du commerce coûteux. Donc il y a en principe moins de nitrates lessivés. Toutefois des techniques mal maîtrisées peuvent induire un entraînement d'azote nitrique en profondeur :

□ en cas de retournement d'une prairie naturelle ou d'une luzerne, la minéralisation de la matière organique du sol et des parties vertes enfouies peut libérer brutalement beaucoup d'azote nitrique ;

□ une mauvaise gestion des fumiers et lisiers peut conduire à des pertes importantes pendant le stockage ou à la parcelle ;

□ la minéralisation de l'azote est difficile à maîtriser ; elle dépend notamment des caractéristiques de la matière organique. Pendant les printemps froids et humides, il se produit des retards, donc des carences pour les plantes et des excès dans le sol (lessivages).

6. Difficultés d'organisation des filières

Les *circuits commerciaux* sont difficiles à mettre en place en raison du petit nombre d'agriculteurs et de leur dispersion géographique, ce qui engendre des surcoûts qui se cumulent avec ceux de la production. Pour le lait, les frais de collecte sont particulièrement élevés.

La vente directe (à la ferme, sur les marchés forains traditionnels ou spécialisés) représente près de la moitié de la commercialisation. La commercialisation se fait aussi par l'intermédiaire de grossistes qui prennent des marges élevées car ils subissent de nombreuses contraintes entre l'amont et l'aval.

On trouve également des produits de l'agriculture biologique dans :

- les magasins spécialisés qui vendent aussi des produits diététiques ou "naturels" (2600 points de vente) ;
- des coopératives de consommateurs (120 réunies dans l'association Bio-coop) se sont créées pour réagir face aux marges élevées et assurer l'authenticité des produits ;
- des grandes et moyennes surfaces, comme Monoprix par exemple, s'intéressent à ces produits.

La *transformation* des productions est faite :

- par des agriculteurs qui souhaitent améliorer la valeur ajoutée de leurs produits : farine, muesli, fromages, pains ;
- par des entreprises de transformation : 260 entreprises environ traitent 15 % de la production.

L'agriculture biologique ne se développera que si les filières en aval des productions s'organisent.

Par ailleurs des actions de marketing et de communication sont indispensables pour bien différencier les produits de l'agriculture biologique de ceux qui les concurrencent directement (produits diététiques, fermiers, dits "naturels"...). Leur authenticité doit être garantie par la certification. Le logo "AB" devrait permettre de bien démarquer ces produits. Il est actuellement la propriété du Ministère de l'Agriculture, mais il est envisagé une co-gestion avec l'interprofession.

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994 ; 28 : 65-72

Qualité de l'environnement, pesticides et pratiques agricoles

Enjeux et contradictions des procédures de contrôle

Louis de CORMIS

INRA, Station de Phytopharmacie, Domaine St-Paul, 84140 Montfavet cedex

Résumé

L'utilisation des pesticides entraîne la présence de résidus dans les produits alimentaires. On évoque la "qualité" que cherche à atteindre le législateur en protégeant l'applicateur, le consommateur et son environnement. On traite de la "qualité" telle que la conçoit le consommateur de plus en plus exigeant. On parle enfin de la "qualité" vue par le négociant en frais ou en produits transformés qui recherche un label à afficher sur ses articles. La possibilité de "barrière douanière" sous couvert de protection du consommateur apparaissant dans certains pays, et l'évolution des mentalités des technocrates de la Communauté Européenne sont évoquées.

Summary - ***Environmental quality, agrochemicals and farming practices.*** *The use of agrochemicals in agriculture induces residues in food ingested by consumers. National and international legislations have been established in order to protect users and the consumers as well as the environment. This is the legislator's contribution to quality. We then consider what "quality" means to consumers. In fact, consumers' wishes are often contradictory. As a result, it is difficult for farmers to choose appropriate cropping techniques. Finally, the notion of "quality" is considered as viewed by traders of fresh and processed products. Sales in this case may depend on a "no residue" label. Under the pretext of "quality", some countries tend to set up trade barriers or adopt protectionist legislations. One such case is the affair of procymidone in wine samples in the USA. On the other hand, some European directives (DG XI in Brussels) are unrealistic. For example, when a drinking water directive set very low maximum allowable concentrations without taking into account the specific toxicity of each chemical, nobody thought to assess the consequences for agriculture.*

Depuis les temps les plus reculés, l'Homme a toujours dû disputer sa nourriture aux catastrophes naturelles, aux aléas climatiques ou plus couramment aux parasites, aux ravageurs et aux adventices concurrentes de ses plantations.

De nos jours encore, même si nos sociétés industrielles sont généralement surproductrices de biens alimentaires, 40 % des ressources alimentaires de la planète sont la proie de parasites et de ravageurs. D'où la recherche permanente de moyens de lutte pour la protection des plantes, au nombre desquels les substances agropharmaceutiques, plus communément appelées pesticides, tiennent une place prépondérante depuis le développement exponentiel de la chimie organique de synthèse après la deuxième guerre mondiale.

1. Définition et usage d'un pesticide

Le mot pesticide dérive du latin *pestis* (fléau, calamité), et *cidere* (tuer). Il englobe l'ensemble des molécules destinées à combattre parasites, ravageurs et "mauvaises herbes" que ce soit en usage vétérinaire (ectoparasites, traitement des locaux) ou bien en usage

phytosanitaire. Ce terme englobe également les régulateurs de croissance végétale, les défoliants ou exsiccateurs, mais pas les hormones de croissance animale ni les substances modifiant le comportement reproductif, encore moins les engrais ni les antibiotiques.

L'usage d'un pesticide peut avoir pour conséquence la présence d'un résidu dans la partie consommable de la plante traitée : selon le *Codex Alimentarius*[1] , il s'agit de "toute(s) substances(s) présente(s) dans un produit alimentaire destiné à l'Homme ou aux animaux à la suite de l'utilisation d'un pesticide". Ce résidu peut être une fraction de la molécule-mère ou ses dérivés tels que produits de dégradation ou de conversion, métabolites et produits de réaction qui sont jugés importants du point de vue toxicologique. A part la molécule-mère, un métabolite ou un produit de dégradation n'est pris en compte en tant que résidu que s'il présente un profil toxicologique inquiétant et s'il représente au moins 10 % de la molécule initiale.

Les pesticides peuvent être appliqués en traitements aériens ou en traitements de sol : ils peuvent être également utilisés en traitement de semences (enrobage), en trempage des racines, mais également en traitements de conservation post-récolte.

2. Conséquences de l'utilisation des pesticides

Les produits antiparasitaires appliqués sur les parties aériennes des végétaux ou en traitement de sol évoluent quantitativement et qualitativement au cours du temps ; la quantité de matière active ou de ses produits de transformation présente dans ou sur les parties consommables du végétal à la récolte constitue le résidu dont l'importance dépend tout d'abord de la nature du pesticide mais aussi d'un certain nombre de conditions extérieures : climat, nature du matériel biologique traité, conditions d'emploi de la formulation.

En ce qui concerne l'environnement, le mode d'utilisation du pesticide peut entraîner des conséquences plus ou moins importantes tant sur l'eau et le sol que sur la faune et la flore sauvages. Il est bien certain que l'usage massif d'herbicides a fait disparaître le bleuet et le coquelicot de la majeure partie des champs de blé... En ce qui concerne la faune sauvage, et notamment aviaire, l'ère des "printemps silencieux" a disparu avec l'interdiction d'usage des organochlorés du type DDT. En revanche, l'eau peut être polluée de diverses façons soit directement, soit indirectement par le sol car en définitive c'est bien le sol qui est le réceptacle principal de la majorité des traitements phytosanitaires : ou bien le pesticide reste en surface adsorbé sur les particules de terre et les eaux de ruissellement peuvent à tout moment se charger de contaminant, ou bien la molécule est particulièrement soluble, et donc mobile, et par percolation peut atteindre une éventuelle nappe phréatique si elle n'est pas dégradée entre temps par les micro-organismes du sol.

3. Réglementation de l'usage des pesticides

Pour diverses raisons d'ordre toxicologique évidentes, aucune molécule pesticide ne peut être mise en vente sans avoir reçu au préalable une homologation accordée par le Ministère de l'Agriculture.

La législation française, une des plus anciennes du monde puisqu'elle a été créée en 1943, s'est sans cesse améliorée et adaptée tant à la nature des molécules qu'aux exigences du toxicologue et du consommateur.

Depuis l'arrêté de juillet 1985 qui préfigure l'homologation européenne et qui n'homologue une formulation pesticide que pour un (ou plusieurs) usage(s) précis, le champ et le mode d'utilisation autorisés des substances agro-pharmaceutiques sont parfaitement définis.

---

1 . *Codex Alimentarius* : ensemble de règles édictées conjointement par la FAO et l'OMS et servant de référence dans les négociations du GATT. Un comité sur les Résidus de Pesticides est chargé de l'harmonisation des LMR à l'échelon mondial.

A l'examen des données toxicologiques (études effectuées en laboratoire sur animaux d'expérimentation) on déduit un certain nombre d'indications qui vont apparaître lors de l'étiquetage de la formulation : produit toxique, nocif, irritant, inflammable, corrosif etc... avec phases de risque correspondantes (définition de la cible) et conseils de prudence aux utilisateurs. Cet étiquetage est essentiellement destiné à l'applicateur qui a le devoir essentiel de lire les étiquettes, et de les mettre en application.

Ces mêmes études toxicologiques (toxicité aiguë et à long terme) vont permettre de définir une DSE (dose sans effet) sur l'animal le plus sensible à partir de laquelle on déduira une DJA (dose journalière admissible) pour l'Homme en adoptant un facteur de division d'au moins 100 (10 x 10), parfois 500 ou 1000 si certains risques sont encore mal définis (DJA temporaire).

Cette DJA (en mg/kg poids corporel/jour) constitue le plafond toxicologique à ne pas dépasser puisqu'il s'agit de la quantité de matière active qu'un homme moyen (60 kg)[2] peut consommer journellement, la vie durant, sans jamais présenter le moindre signe pathologique de quelque nature que ce soit.

Le résidu de pesticide, à la récolte, constitue le "passif" du traitement antiparasitaire et il est logique de considérer que la santé du consommateur exige qu'il soit le plus faible possible, donc soumis à une limite maximale ne relèvant pas directement des données toxicologiques mais également des données agronomiques.

En fait, chaque propriétaire de molécule pesticide lors de la demande d'homologation, constitue un dossier agronomique dans lequel il définit non seulement la plante à protéger et la nature du parasite ou du ravageur à détruire, mais également la dose d'emploi et le calendrier de traitement. Pour cela, il propose des B.P.A., bonnes pratiques agricoles, c'est-à-dire les conditions nécessaires et suffisantes pour atteindre l'efficacité maximale contre le parasite ou le ravageur combattu. Cette proposition repose sur la connaissance, aussi complète que possible, de la biologie et du comportement de l'adversaire à détruire : cette connaissance peut évoluer avec le temps et donc les préconisations d'usage peuvent subir des modifications.

Dans ces conditions, l'analyse de la récolte-test fournit une teneur en résidu qui est censée représenter la réalité de ce qu'obtiendra l'utilisateur.

Cette concentration en résidu multipliée par la consommation moyenne en aliment traité donnera une évaluation de la charge en pesticide de la ration alimentaire quotidienne de l'Homme. Dans la CEE, on estime que la quantité de pesticide apportée par la nourriture est représentée par une consommation moyenne journalière de 400 g de fruits et légumes. Cette façon d'évaluer les choses est actuellement controversée et l'OMS préfère évaluer l'apport quotidien dû à chaque sorte de composant d'un régime alimentaire type selon les régions de la planète... L'addition de chaque apport individuel amène à une charge totale en un pesticide donné, qui est alors comparée à la DJA.

Quel que soit le mode d'estimation de la charge en pesticide due à la nourriture, si la DJA n'est pas atteinte voire dépassée, la teneur en résidu de la récolte obtenue selon les B.P.A., peut alors être retenue comme limite maximale de résidus (LMR).

Il faut donc retenir :

□ que la DSE est une donnée toxicologique expérimentale sur animal,

□ que la DJA est une donnée toxicologique pour l'Homme (coefficients de sécurité),

□ que la LMR est une limite réglementaire et non toxicologique (tableau 1).

Si, dans la pratique, la DJA fait généralement l'unanimité des toxicologues, surtout quand elle est entérinée par l'OMS, et ne varie qu'à la lumière de nouvelles données lors de réévaluations décennales ou d'études spontanées, en revanche les LMR sont très différentes d'un pays à un autre pour diverses raisons, entre autres parce que les bonnes pratiques agricoles

2 . Bien que la DJA soit applicable à l'ensemble de la population humaine (des bébés aux vieillards, et des malades aux bien portants), le choix de 60 kg comme poids moyen constitue un facteur de sécurité supplémentaire pour la fixation d'un plafond toxicologique.

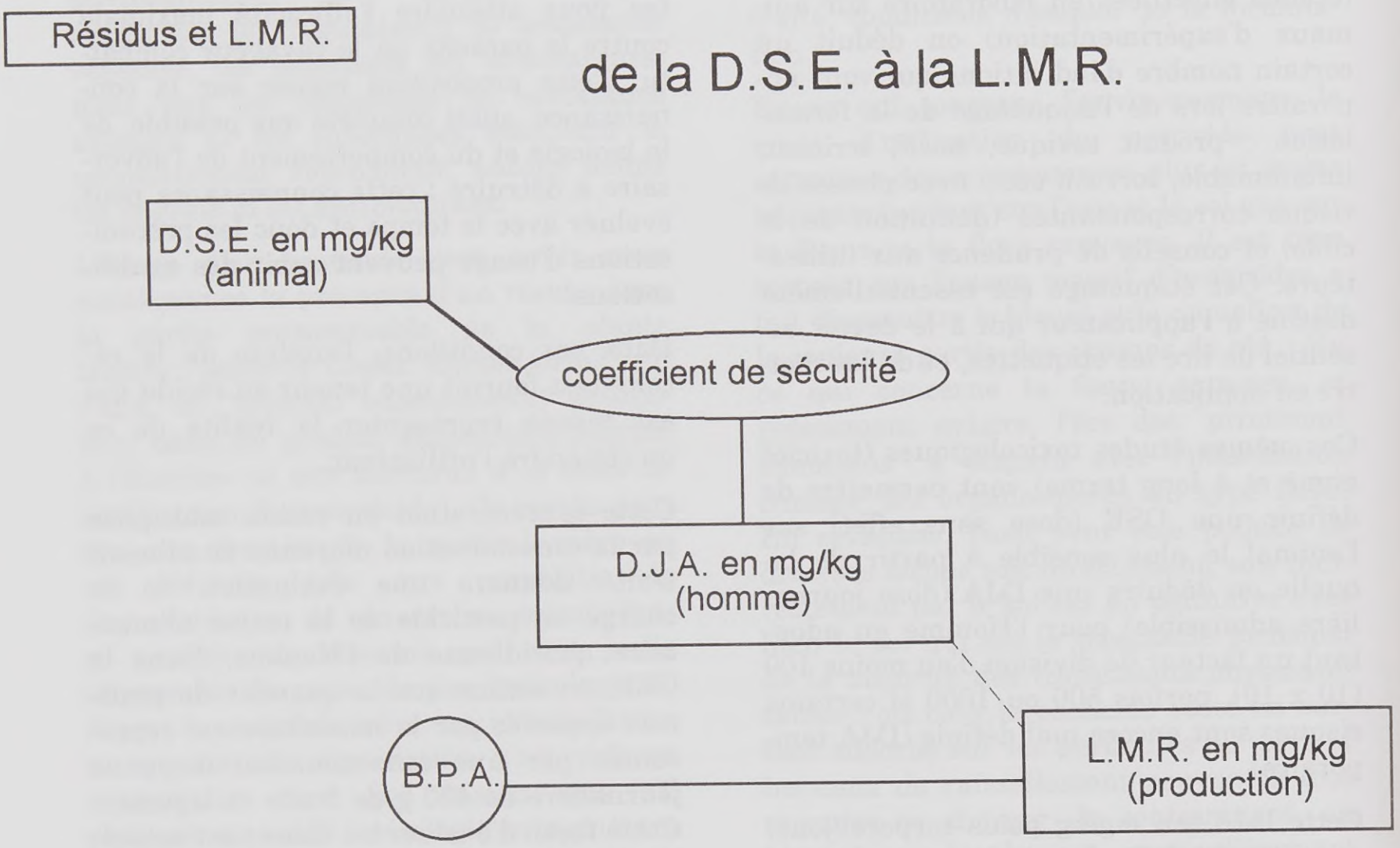


Tableau 1

sont très diversifiées et recouvrent parfois des concepts différents.

4. Les bonnes pratiques agricoles

Elles ont été définies par le *Codex alimentarius* comme les conditions nécessaires et suffisantes pour que l'efficacité soit maximale et bien entendu le résidu minimal et, dans tous les cas, compatible avec les exigences des toxicologues : on protège essentiellement la santé du consommateur.

En fait, la firme phytosanitaire définit des conditions qu'elle expérimente ensuite et où seule sa formulation est utilisée dans les cas les plus défavorables de pullulations d'insectes ou d'explosion de parasites.

On arrive ainsi à définir des fréquences d'application qui s'avèreront, dans la pratique réelle, beaucoup trop importantes et ce pour plusieurs raisons.

La première est que la majorité des agriculteurs perçoit très rapidement que les traitements coûtent cher : les traitements d'assurance ont tendance à disparaître ; dans le cadre du développement d'une agriculture plus raisonnée, le poids "économique" de différents niveaux d'infestation sera comparé au coût supplémentaire d'un ou deux traitements pesticides (Etude du rapport coût/bénéfice: par exemple la Procymidone, homologuée pour 4 traitements anti-botrytis et qui, dans la réalité, n'est jamais appliquée plus de deux fois sur vigne, à des stades phénologiques différents).

La deuxième est l'apparition de souches ou de races résistantes à telle ou telle molécule et la bonne pratique agricole consiste alors à varier la nature des pesticides à employer plutôt qu'à n'en employer qu'un seul : la présence simultanée de plusieurs résidus à la récolte est un faux problème dans la plupart des cas, car selon les études récentes, on n'a jamais pu mettre en évidence un quelconque effet de synergie entre pesticides au niveau des résidus qu'on retrouve à la récolte.

La troisième est la précision de la nouvelle réglementation : l'homologation par usage d'une substance phytosanitaire stipule bien que tout ce qui n'a pas été homologué est interdit. C'est le concept de la liste positive de l'homologation européenne. Parallèlement, cette homologation définit non seulement la dose d'emploi mais le délai de carence, c'est-à-dire le nombre de jours minimal qui doit séparer le dernier traitement de la récolte. Les abaissements de LMR de ces dernières années traduisent cette évolution.

Enfin, l'agriculteur, en règle générale, devient adulte et a très bien compris que la qualité de sa production comportait aussi l'absence de résidus de pesticides ou plus exactement la présence de résidus en quantité conforme à la législation en vigueur surtout s'il est exportateur. Mais sa liberté d'appréciation peut parfois la conduire à des résultats qu'il n'aurait sûrement pas souhaité obtenir au départ. Et même, pour certains, l'inconscience ou l'insouciance totale du consommateur peuvent entraîner des dépassements de normes parfaitement inacceptables.

5. Le consommateur : ses exigences et leurs conséquences sur les lois du marché

Le consommateur moyen veut tout et son contraire : il ne supporte pas plus une piqûre de carpocapse sur une pomme que l'idée qu'il pourrait y avoir un résidu d'insecticide plutôt qu'une trace d'insecte dans ou sur le fruit.

Son éducation sera d'autant plus difficile à faire qu'il n'est sensible qu'à une partie du discours qu'on peut lui tenir : il s'émeut et crie au scandale quand la revue "Que choisir" publie des résultats d'analyse (au demeurant fort discutables) de la compote de pommes (traitées au daminozide) dans les "baby-foods" alors qu'il ignore ou veut ignorer que beaucoup de compotes de pommes non traitées renferment des quantités non négligeables d'une mycotoxine, la patuline, due à la prolifération d'un champignon lors de la conservation des fruits.

Le comportement du consommateur correspond à la méconnaissance d'un certain nombre de problèmes pour lesquels, d'ailleurs, les scientifiques n'ont pas toujours une réponse à fournir :

□ méconnaissance de la réglementation très stricte sur l'homologation des pesticides et de l'attention particulière qui a été portée à la préservation de la santé du consommateur, et maintenant à celle de l'applicateur de pesticide. La protection de l'environnement a toujours été un souci du législateur depuis ces deux dernières décennies et des études nombreuses ont débouché sur un grand nombre de recommandations et de réglementations notamment à propos du gibier et de la faune sauvage en général, ou auxiliaire (abeilles, bourdons, etc.) ;

□ méconnaissance de la véritable nature des LMR qui sont des contraintes réglementaires et non toxicologiques : ignorance totale de l'état actuel de contamination des produits agricoles mis sur le marché et ce, par la faute des pouvoirs publics Français qui ne publient jamais d'enquête sur "le panier de la ménagère" contrairement à d'autres pays de la CEE ou aux U.S.A. ;

□ méconnaissance de la signification des limites de détermination en analyse de résidus de pesticides : le "0 analytique" n'existe pas[3] et les limites actuellement atteintes, vu les performances technologiques récentes, n'ont aucune signification toxicologique ni à court ni à long terme. 1 ppm (mg/kg) voire plus couramment 1 ppb (1 µg/kg) c'est pas grand chose : (une pièce de 50 centimes perdue dans 28 ha ou 1 F sur 45 ha) ;

□ méconnaissance de la qualité réelle des produits dits "naturels". Sans prétendre que tous les produits naturels sont infestés de mycotoxines et autres germes infectieux courants, il faut savoir qu'un produit naturel peut très bien avoir reçu des

---

3 . Il y a dix ans, on décelait couramment le mg, puis le µg (10^{-6}g) puis maintenant dans le même contexte mais avec des techniques plus sophistiquées, on parle facilement de ng (10^{-9}g) voire de pg (10^{-12}g). Le zéro recule sans cesse !

traitements pesticides mais l'essentiel est qu'il ne soit pas décelé le moindre résidu lors de la commercialisation : ce n'est donc pas 0 résidu (démarche britannique) mais résidu non décelable qu'il faudrait afficher.

A la décharge du consommateur, il faut cependant souligner un certain nombre d'abus imputables à quelques agriculteurs qui se comportent parfois avec beaucoup d'insouciance.

Par manque de formation et d'information, il n'est pas rare que certain producteur de légume effectue un traitement anti-puceron la veille de la récolte parce qu'il s'est laissé déborder par les pullulations.

En raison du nombre très faible de contrôles sur les marchés par la Répression des Fraudes, certain maraîcher n'hésitera pas à apporter des marchandises qui si elles étaient analysées, seraient non seulement refusées mais détruites et l'agriculteur sanctionné : cette dernière situation est relativement très exceptionnelle !

Les producteurs de grandes cultures (type céréales) n'ont jamais hésité à utiliser massivement des fongicides pour gagner quelques quintaux de grains : l'opération était financièrement profitable et ne présentait de surcroît aucun danger de contamination de la récolte. Il n'y a jamais de résidu de fongicide dans les grains de céréales lors des traitements en culture, la contamination se fait essentiellement au niveau des traitements de conservation, en silo notamment.

Enfin, la contamination des eaux par les nitrates et les pesticides a tellement défrayé la chronique en 1991, même si pour les pesticides l'agriculture n'était pas la seule responsable, que l'image de l'agriculteur irresponsable et insouciant s'est rapidement imposée au consommateur, au détriment de la grande majorité des producteurs qui sont de plus en plus sensibles à la teneur en résidu de pesticides de leurs récoltes.

La conséquence inéluctable des exigences du consommateur apparaît au niveau des règles d'échanges commerciaux, notamment au niveau international.

Les LMR qui sont des limites réglementaires fixées pour protéger le consommateur contre toute utilisation abusive, volontaire ou involontaire, des traitements antiparasitaires se transforment en lois du marché quand ce n'est pas en barrières douanières dans certains cas (cf. l'affaire des résidus de Procymidone dans le vin aux U.S.A.).

En ce qui concerne les produits frais, il n'est pas rare de voir des sociétés d'achat poser leurs conditions aux agriculteurs pour l'ensemble d'une production. Quand il s'agit d'un contrat négocié avant la mise en culture définissant les conditions de traitement, la nature des produits à utiliser et les limites à ne pas dépasser à la récolte (souvent inférieures aux limites réglementaires), les règles du jeu sont claires. Mais quant les exigences sont définies au moment de la vente seulement, l'agriculteur va souvent se trouver piégé.

Mais le comble, à l'heure actuelle, est la frénésie qui s'est emparée de l'industrie de transformation qui veut pouvoir mettre sur les étiquettes de ses produits "absence de résidus de pesticides".

Comme dans le domaine de la transformation, très peu d'études ont été faites et qu'il n'existe pas, aujourd'hui, de LMR pour les produits transformés à quelques exceptions près, on peut assister à toutes sortes de situations dont le négociant est le principal maître.

Sur le plan analytique, une recherche sérieuse de résidus de pesticides est longue, chère et parfois délicate selon le substrat analysé. En outre, elle ne débouche jamais sur un "zéro résidu", mais sur "résidu non décelable à la limite de ..." La présomption de contamination demeure, même si, sur le plan toxicologique, elle ne veut strictement rien dire (tableau 2).

Ensuite, sur le plan de la transformation, même si on a quelques idées pour certaines molécules, il est impensable d'affirmer que la cuisson, la pasteurisation, la stérilisation ou la simple fermentation dans le cas du raisin, ne vont pas produire de nouvelles molécules que l'on ne recherchera pas puisqu'on ne sait pas qu'elles existent. Il faut savoir qu'en France seulement, il y a 450 matières actives homologuées dont plus d'une centaine peuvent

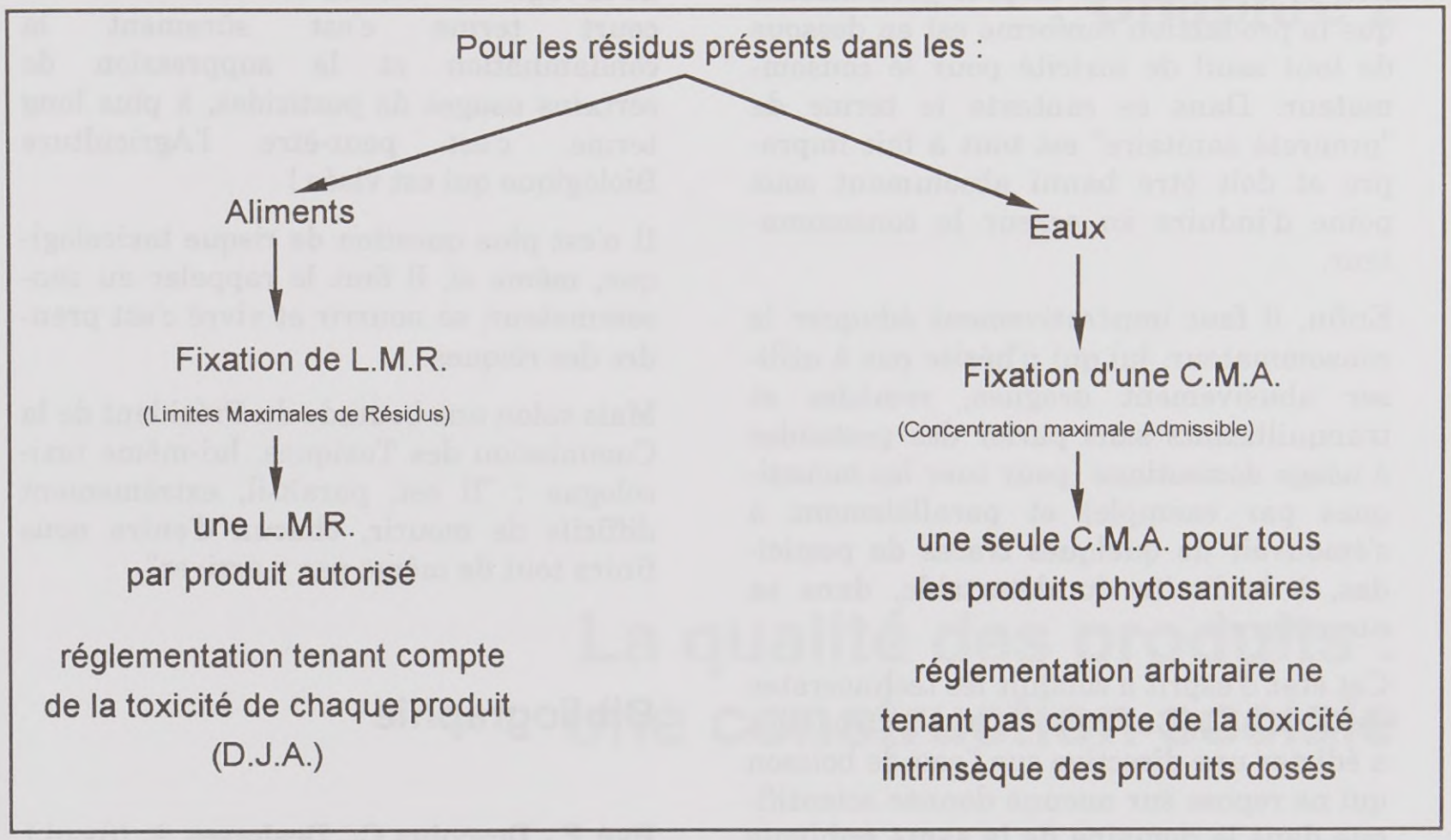


Tableau 2

se retrouver dans les produits frais à l'état de traces, et que chaque cas de transformation peut être un cas particulier ne serait-ce qu'en raison du pH du substrat (et de son incidence sur les phénomènes d'hydrolyse). Il faut cependant souligner que, dans la grande majorité des cas de denrées destinées à la transformation, on part, au niveau du produit frais, d'un taux de résidu de pesticide quasiment toujours inférieur à 1 mg/kg (1 ppm) et dans beaucoup de cas de l'ordre de 0,1-0,2 ppm = les produits dérivés qui pourraient alors se former seront bien difficiles à identifier, analytiquement parlant et à quel prix ?

Conclusion

Nous avons vu qu'aucun pesticide ne peut être mis en vente auprès des agriculteurs sans avoir, au préalable, obtenu une homologation.

La réglementation française est très stricte et très précise (d'autant plus depuis l'application de l'arrêté de juillet 1985 sur l'homologation par usage) elle s'applique essentiellement à garantir l'efficacité d'une formulation antiparasitaire tout en s'assurant de son innocuité pour le consommateur.

Les conditions d'utilisation (définies comme des bonnes pratiques agricoles) sont des conditions extrêmes, et donc conduisent à des taux de résidus maximalisés par rapport à la pratique courante. Ceci explique pourquoi 90 à 98% des produits agricoles mis sur le marché sont conformes à la réglementation en vigueur dans un pays industrialisé quel qu'il soit.

Toutes les enquêtes de consommation publiées à ce jour, même dans des pays aussi exigeants que le Danemark qui importe beaucoup ou les USA qui produisent eux-mêmes avec des BPA plus laxistes que celles appliquées en Europe, confirment ces chiffres qui ne disent jamais "zéro résidu".

L'objectif de la réglementation française en particulier et européenne plus généralement n'a jamais été de garantir "zéro résidu" comme certains l'ont dit. D'une part "zéro résidu" ne veut strictement rien dire ni sur le plan analytique ni sur le plan toxicologique. D'autre part, la fixa-

tion de LMR et leur respect garantissent que la production conforme est en dessous de tout seuil de toxicité pour le consommateur. Dans ce contexte le terme de "propreté sanitaire" est tout à fait impropre et doit être banni absolument sous peine d'induire en erreur le consommateur.

Enfin, il faut impérativement éduquer le consommateur, lui qui n'hésite pas à utiliser abusivement drogues, remèdes et tranquillisants sans parler des pesticides à usage domestique (pour tuer les moustiques par exemple) et parallèlement à s'émouvoir de quelques traces de pesticides, à la limite du détectable, dans sa nourriture...

Cet état d'esprit a conduit les technocrates de la DG XI (Environnement) à Bruxelles a édicter une directive sur l'eau de boisson qui ne repose sur aucune donnée scientifique dans le domaine de la santé publique et qui pose de très gros problèmes analytiques aux laboratoires chargés d'en vérifier l'application : 0,1 µg/litre en résidu de pesticide quel que soit le pesticide ! Evitons d'en arriver là ! Malheureusement, le projet de directive Européenne sur les LMR dans et sur les fruits et légumes, que s'apprête à publier la DG VI laisse apparaître la tendance inquiétante de vouloir confondre LMR et limite de détermination dans bon nombre de cas : c'est-à-dire qu'on tend à appliquer à l'agriculture traditionnelle la même règle qu'à l'Agriculture Biologique, à savoir la règle de la règle du " résidu non détectable " ! A court terme c'est sûrement la condamnation et la suppression de certains usages de pesticides, à plus long terme, c'est peut-être l'Agriculture Biologique qui est visée !

Il n'est plus question de risque toxicologique, même si, il faut le rappeler au consommateur, se nourrir et vivre c'est prendre des risques.

Mais selon une boutade du Président de la Commission des Toxiques, lui-même toxicologue : "Il est, paraît-il, extrêmement difficile de mourir, chacun d'entre nous finira tout de même par y arriver".

Bibliographie

Byé P., Descoins C., Deshayes A. (coord.), 1991. Un point sur ... Phytosanitaires Protection des Plantes-Biopesticides. Paris, INRA éd. 1991.

CIEVV-CNERNA, 1993. La Procymidone - Le Plomb dans les vins. Groupe de travail CIEVV-CNERNA (sous presse).

Cormis L. (de) , 1990. Les résidus de pesticides dans les produits d'origine végétale. Limites maximales de résidus. *Perspectives Agricoles* n° 146 : 60-64.

Cormis L. (de), 1991. Résidus dans l'alimentation : rien d'alarmant ? *Cultivar* n° 308 : 44-45.

INRA, 1991. Pesticides. Document présenté au Conseil Scientifique de l'INRA.

Chapitre 2

La qualité des produits : une construction sociale

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 75-79

Introduction

Christine de SAINTE-MARIE, Egizio VALCESCHINI

L'ensemble des textes présentés dans ce chapitre se réfère à des situations de crise et de mutation, de tension et d'incertitude. Ils montrent que la notion de qualité permet d'aborder de manière pertinente ces situations, et ainsi d'ouvrir des voies pour améliorer leur compréhension, reconstruire une cohérence et, finalement, accroître les capacités d'action des acteurs économiques et sociaux. Au-delà de cette première caractéristique commune, une grande unité se révèle entre les différentes contributions, tant dans les démarches de recherche adoptées que dans les concepts mobilisés. Les articles rassemblés ici cependant, ne montrent pas uniquement des points communs et des convergences. Une distinction assez nette s'établit entre, d'une part, ceux qui appréhendent les processus de qualification à travers un jeu d'acteurs individuels et d'autre part, ceux qui se placent d'emblée sur le plan de l'action collective et de sa dynamique.

1. Démarches et concepts : continuité et renouvellement

Tous les auteurs développent une approche téléologique de la qualité. La qualité n'existe pas dans l'absolu, elle n'est pas assimilable simplement aux propriétés intrinsèques d'un objet et réductible à une batterie de critères technologiques. Elle se définit et s'élabore en fonction d'une stratégie ou d'un projet, qui met en jeu un ou plusieurs acteurs. Pour être à même d'appréhender ces stratégies ou ces projets, les chercheurs s'impliquent d'une manière ou d'une autre, dans le processus de construction ou de recomposition de nouvelles cohérences au sein des filières qu'ils étudient ou dans l'élaboration de nouveaux instruments pour l'action des agents avec lesquels ils collaborent. Le chercheur est alors un partenaire qui, à des degrés divers, participe à la conception, voire à la négociation des changements organisationnels ou techniques. Cette implication est particulièrement prononcée dans la démarche de Vallerand et al. ; leur article montre le rôle d'intermédiation qu'a joué la recherche dans la modification d'un système de qualification d'animaux reproducteurs. Pour Chia et Raulet le champ scientifique est un "champ social" parmi d'autres qui interagissent dans la négociation autour de la qualité de l'eau minérale de Vittel.

Par ailleurs, les auteurs dans ce chapitre reconnaissent explicitement l'intérêt d'appréhender dans la dynamique des processus historiques la façon dont s'est dégagée la définition de la qualité du produit étudié. Ils cherchent donc à marquer les origines et les différentes phases de l'évolution de cette qualité. Rouquette indique par exemple comment la prise en compte d'un objectif de développement local (celui de l'Aubrac) a induit la prise en charge par les acteurs de plusieurs produits pour lesquels le consensus social sur la définition de leur qualité s'est transformé tout au long de la seconde moitié du vingtième siècle. De même, c'est bien l'analyse de la transformation du contexte économique dans lequel le Brocciu corse est commercialisé qui éclaire l'évolution des stratégies des acteurs concernant la qualification de ce produit.

Un autre élément commun qui doit être relevé concerne l'importance accordée aux acteurs économiques et sociaux approchés dans leur contexte, géographiquement situé. Morlon se penche sur le discours du

paysan andin, et c'est à travers la connaissance des conditions locales de production et de consommation qu'il peut donner une cohérence à ce discours et l'interpréter. Valceschini et Heintz, avec des méthodes qui leur sont propres, analysent des agents économiques bien spécifiés dont ils précisent les stratégies singulières, ces études de cas permettant ensuite de tirer des enseignements généraux sur un plan théorique.

Implication des chercheurs dans l'action, approche historique et spatiale des problèmes, étude des pratiques et des logiques d'acteurs : on retrouve ici des principes fondateurs du département SAD. De ce point de vue, ces travaux sur la qualité s'inscrivent bien dans le prolongement des recherches antérieures réalisées au SAD. En revanche, ils traitent de questions qui avaient été encore peu abordées, et cela avec des concepts inédits. Il serait alors hasardeux de considérer les démarches adoptées comme une simple extension à des objets nouveaux des approches systémiques classiquement développées au SAD.

En premier lieu, chacune des recherches est centrée sur un produit, qui constitue le point de départ de l'analyse des "jeux" et des enjeux entre acteurs intervenant dans le processus de qualification. Certes, ces produits montrent une grande diversité puisqu'à travers les textes présentés nous "voyageons" du Brocciu corse au blé en passant par le lait destiné à la fabrication du fromage de Beaufort, ou encore par les pommes de terre produites dans les Andes, pour n'en citer que quelques-uns. A première vue la disparité semble d'autant plus importante que sont concernés tantôt des produits à fort degré de singularité, tantôt des produits à caractère générique. En fait, l'ensemble des textes appréhende le produit analysé dans ce qu'il a de spécifique. Ils s'intéressent aux facteurs techniques, économiques et sociaux qui lui confèrent sa spécificité, qu'elle soit déterminée du côté de l'offre notamment par les savoir-faire des producteurs et les conditions locales de production comme dans le cas du Brocciu ou des fromages de Beaufort et d'Aubrac, ou du côté de la demande par des industriels, voire des consommateurs, qui contribuent à segmenter un marché jusqu'alors qualifié "de masse", comme dans le cas du blé en France ou dans les Andes. Traiter de chaque produit comme un bien spécifié conduit à mettre l'accent sur ce qui le distingue, non seulement en termes scientifiques et techniques, mais plus largement en précisant les dispositifs relationnels et organisationnels qui soutiennent socialement sa particularité.

Enfin, et c'est un point essentiel dans toutes les contributions à ce chapitre, la logique de comportement et l'activité des acteurs considérés sont systématiquement replacés dans le jeu de leurs relations, de leurs interactions et de leurs confrontations. Il n'est pas étonnant dès lors que le concept de convention devienne un référent largement partagé, qui se substitue de fait à la notion de filière, habituellement utilisée dans les approches par le produit. Dans les analyses en terme de filière, le produit apparaît comme un objet bien déterminé et clairement identifié par tous les acteurs. Or dans les textes réunis ici est souligné le caractère incertain et conflictuel de la définition et de l'identification des produits.

Les analyses de filière privilégient souvent une conception mécaniste et fonctionnelle de la coordination, qui serait principalement soumise aux contraintes et aux enchaînements techniques entre les différents stades d'élaboration du produit. La filière entendue comme un "méso-système" permet d'introduire la stratégie et l'organisation des acteurs dans toutes leurs dimensions économiques, mais elle reste insuffisante pour caractériser la nature des dispositifs de coordination sur lesquels reposent leur coopération et leur concurrence. Ce sont justement ces instruments et ces procédures de coordination, générés et manipulés par les acteurs, qui focalisent l'attention des auteurs réunis dans ce chapitre. L'intérêt des concepts de "l'économie des conventions" est de rendre possible le traitement au sein d'un même cadre théorique, d'"êtres" très divers : des personnes, des objets techniques, des réglements, etc. Elle permet de mettre sur un même plan d'analyse des objets classés usuellement dans le champ de la technique (des silos, un mode de transformation du lait,...) et des objets rejetés habituellement dans le champ du juridique, de l'économique ou du social

(une appellation contrôlée, un contrat de production, une relation personnelle,...). L'analyse en termes de convention et de formes de coordination met l'accent sur la construction d'une cohérence entre les diverses ressources mobilisées et la rationalité (au sens de "justification de l'action" et non de projet "optimisateur") qui anime les acteurs.

2. Acteurs individuels et action collective

Un premier ensemble d'articles appréhende la qualité comme un principe d'organisation de l'entreprise agro-alimentaire, aussi bien son organisation interne, que dans ses rapports avec son environnement (fournisseurs, clients, contraintes réglementaires...). Le problème analysé est celui de la gestion de l'incertitude sur la qualité : désajustement entre qualités produites et qualités demandées, décalage entre qualités offertes et qualités perçues par l'utilisateur final ou intermédiaire.

Interface entre producteurs de matières premières et utilisateurs, l'entreprise agro-alimentaire (industrielle ou artisanale) apparaît dans le contexte actuel comme un des lieux privilégié de spécification de la qualité. La crise de la politique agricole et, également, de nouvelles stratégies concurrentielles, remettent en cause en effet les anciens dispositifs de gestion centralisée de la qualité. Les impératifs d'efficacité commerciale et de compétitivité se surperposent, voire prennent le relais, du seul objectif de productivité. La question "vendre quoi, à qui, comment?", préside aujourd'hui à l'élaboration des procédures d'identification et de contrôle des produits, de manière à pouvoir produire en fonction des demandes diversifiées d'une clientèle préalablement identifiée.

Ces opérations de qualification peuvent relever de justifications très différentes et s'appuyer sur des dispositifs divers. Grâce à une méthodologie originale, Heintz construit ainsi plusieurs "modèles d'entreprises", à partir de l'idée que les entreprises de collecte et stockage des céréales sont des organisations intermédiaires où s'élabore un compromis entre plusieurs formes de coordination. L'étude de cas de Valceschini est complémentaire à ce travail de modélisation, elle met en évidence les tensions qui se font jour lors du passage d'une stratégie à une autre et de l'apprentissage d'un nouveau mode d'organisation. Ces deux contributions posent le problème, sans cependant le résoudre véritablement, de la combinaison de formes de coordination qui sur un plan théorique, s'excluent mutuellement. Elles ont aussi en commun de contester la distinction simple entre produits de "qualité spécifique" et "produits génériques". La fragmentation de plus en plus accentuée des marchés et la multiplication des signes de reconnaissance et de construction de la qualité renforcent considérablement le caractère spécifique de tous les produits.

Le texte de Dubeuf et al. *présente un programme de recherche qui s'attache à identifier la procédure de qualification la plus satisfaisante pour gérer la production d'une filière fromagère régionale. L'assurance-qualité semble* a priori *le dispositif le plus adéquat pour lever l'incertitude sur la qualité bactériologique des laits et satisfaire ainsi aux nouvelles normes réglementaires applicables à tous les produits à base de lait cru. Le texte pose la question du domaine de validité d'un tel outil de gestion conçu pour l'univers industriel. En particulier, la certification de l'exploitation agricole, qui doit garantir les pratiques de l'éleveur, est-elle compatible avec l'organisation d'une filière artisanale, axée sur la valorisation de produits de terroir et de tradition?*

Ce type de problème ne devrait pas manquer d'interpeller le programme "Agriconfiance" de la Confédération Française de la Coopération Agricole, dont M. Gaye est le promoteur. L'objectif de cette action en effet, est d'insérer l'assurance-qualité dans le système de relations mutualistes des coopératives avec leurs adhérents.

Dans tous les cas apparaît le terme de "partenariat", référé à la question du pilotage d'un bassin d'approvisionnement par une entreprise en fonction de ses contraintes propres. Quelles que soient les

voies explorées pour mettre en oeuvre ce "pilotage par l'aval" (flexibilité, assurance-qualité,...), les dispositifs d'adaptation des qualités produites aux qualités demandées impliquent nécessairement l'élaboration de nouveaux types de relation avec les agriculteurs. Comme le souligne Heintz, ces évolutions revêtent un enjeu considérable pour les agriculteurs. La gestion différenciée des apports pourrait conduire à un traitement différentiel des apporteurs : aggravation de la situation des exploitations les plus "disqualifiées" ; sélection des exploitations "de l'avenir" par les entreprises de collecte et de transformation, voire changement de localisation des approvisionnements.

Les deux courts textes de Morlon et al. *apportent dans ce chapitre un contrepoint original. Ils montrent que le souci de la qualité n'est pas réservé aux sociétés d'abondance et aux économies industrielles. Les consommateurs andins sont aussi des consommateurs avertis, mais ils ne disposent pas des moyens de faire reconnaître les liens entre leurs pratiques culturales et leurs pratiques culinaires. Les auteurs s'interrogent sur les conditions d'un recouplage entre systèmes agraires andins et consommation alimentaire des ruraux. De leur point de vue, la "sécurité alimentaire" ne saurait être réduite à un problème de développement agricole : c'est une cohérence de filière qui est à constituer pour être à même de faire face à la concurrence des importations et permettre le maintien d'une agriculture locale.*

Un deuxième ensemble de textes considère l'élaboration de la qualité comme inscrite dans une dynamique de l'action collective qui dépasse tout en les intégrant, les interactions entre individualités. Les acteurs ne sont pas uniquement les agents économiques individuels agissant pour leur propre compte. Ce sont aussi des agents qui expriment un intérêt collectif, dont ils sont le porte-parole par délégation. Cette approche polycentrique en terme de coopération, met l'accent sur la cohésion entre acteurs au sein de systèmes agraires locaux. La qualité est appréhendée comme un principe d'intégration des intérêts des acteurs, qui accroît la capacité du groupe à élargir l'horizon des possibles en bâtissant un "sort commun". Les stratégies de qualité sont référées au développement vu comme un processus de solidarisation et d'auto-organisation autour d'un projet partagé ou d'un bien indivis. Si cette dynamique de l'action collective obéit à des exigences d'efficacité (viabilité et reproductibilité des systèmes productifs), la rationalité économique n'est pas autonome des autres finalités de l'action.

Les contributions des chercheurs corses mettent ainsi l'accent sur la mobilisation de la ressource identitaire dans la mise en dynamique d'un système régional d'élevage, à travers la protection et la reconnaissance de biens à fort contenu patrimonial : l'organisation d'une interprofession autour de la certification d'un fromage de terroir (Prost et al.*) ou d'un processus de re-qualification d'une race locale (Vallerand* et al.*). La notion de partenariat dans ces textes renvoie à la négociation des changements (organisationnels et techniques) entre les parties prenantes, qui ouvre la voie à l'accord, voire à l'émergence d'un intérêt supérieur commun.*

Il faut souligner l'intérêt tout particulier de l'article de Vallerand et al.*. Il utilise les concepts de convention économique et de forme de coordination pour l'analyse d'un objet de recherche assez éloigné de ceux auxquels leur usage est habituellement cantonné : la mise en place d'un schéma de sélection d'une race locale de brebis, considéré comme un changement de système de qualification porteur d'une incertitude radicale pour les éleveurs.*

La contribution de Chia et Raulet présente les étapes à travers lesquelles une société concessionnaire d'une source d'eau minérale, dont la réputation est associée au nom d'une localité (Vittel), est conduite à négocier un changement de pratiques avec les agriculteurs du périmètre hydraulique. La qualité de l'eau est définie de manière unilatérale par l'industriel, mais l'eau est "co-produite". Le concept de "co-production" est utilisé pour rendre compte de ce processus de reconnaissance mutuelle des intérêts des acteurs en présence, bien qu'en pratique, le cadre qui définit leurs relations oscille encore entre une contractualisation simple

(accord sur un cahier des charges) et une voie "partenariale" où l'engagement mutuel serait plus fort.

En définitive, au-delà des différences de terrains et de méthodologies, l'ensemble des contributions montre de manière convaincante que traiter de la qualité des produits comme une "construction sociale" est une voie certes déjà fructueuse, mais encore en friche.

Produits, acteurs et coordination

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 83-100

L'évolution des modes de gestion de la qualité du blé par les entreprises de collecte et de stockage

Conséquences pour l'analyse des relations entre les exploitations agricoles et les secteurs utilisateurs

Wilfrid HEINTZ

ANDRE GLOND S.A., B.P. 61, 56302 Pontivy cedex

Introduction

"Il n'y a pas une qualité, mais des qualités". Si cette affirmation est maintenant répandue (Multon *et al.*, 1985) au point d'apparaître un lieu commun, il semble que toutes ses conséquences n'en aient pas été tirées quant à l'étude économique des politiques de qualité des entreprises. Le texte qui suit tente modestement d'apporter une contribution à l'étude du phénomène qualité dans l'économie agricole et agro-alimentaire, en partant d'une définition la plus large et générale possible, sans *a priori* quant au contenu de cette notion pour les acteurs économiques.

Il est issu d'un travail de recherche de trois années consacré à l'analyse des politiques de qualité appliquées au blé dans les "organismes stockeurs" (OS) de céréales (Heintz, 1992). Le choix de ce terrain s'explique en premier lieu, par l'importance économique de ce produit agricole (FFCAC, 1990), qui en justifie l'exemplarité, et en second lieu, par le souci d'éclaircir l'évolution du rôle de ces entreprises, qui sont couramment perçues comme des intermédiaires essentiellement logistiques et commerciaux entre la production agricole - répartie dans l'espace et concentrée dans le temps - et les utilisations industrielles d'aval - en situation inverse : concentrées dans l'espace et réparties dans le temps.

Ces "organismes" sont en effet tenus dans une sorte d'ambiguïté sur le plan de leur rôle économique : ils sont à la fois les intermédiaires que nous venons d'évoquer, mais également des relais réglementaires dans la gestion du marché du blé, de puissants opérateurs économiques sur les marchés internationaux de matières premières, notamment pour les plus importants d'entre eux. Ce caractère protéiforme, loin de constituer un handicap, fait au contraire des "OS" un objet de choix pour qui étudie les différents registres de qualification des produits.

Quelle définition de la qualité est-il possible de donner, dès lors qu'on s'interdit *a priori* d'établir des hiérarchies entre des "registres" de la qualité (sanitaire, nutritionnelle, de service, etc..), ou entre des degrés de généralité (opposant par exemple des qualités réglementaires, "exogènes" aux acteurs, sous forme de normes, à des qualités "commerciales", "endogènes", sous forme de spécifications de portée plus restreinte) ? Mon hypothèse est qu'il n'est pas possible de la définir autrement que comme le produit d'une convention économique, passée en dernier ressort entre le vendeur et l'acheteur d'un produit, et assurant la définition (la "qualification") de ce produit. Une telle définition échappe à la tautologie si on la complète par l'idée qu'une convention de ce type est nécessairement sous-tendue par une "idée" commune aux parties de l'activité économique et des relations qui

la constituent, qui donnent son sens à cette forme de définition du produit : c'est fondamentalement à ce niveau qu'il faut analyser la qualité, qui devient alors un élément fort de mise en cohérence des règles de fonctionnement interne et externe d'une entreprise. Une telle analyse permet en particulier de s'affranchir d'oppositions fortes du type "exogène"/ "endogène" et de replacer ces oppositions dans un continuum de formes de qualification.

Sur le plan théorique, la méthodologie employée (celle des "modèles d'entreprises") vise en effet à mettre en valeur le rôle de "mise en cohérence" de la définition de la qualité des produits, en éclaircissant les liens existant entre ces trois points : la forme prise par la rationalité des acteurs, le choix d'un espace critériologique servant à l'identification de la qualité, et leur insertion dans un procès de production, relèvent de règles dont l'analyse cherchera à montrer la cohérence.

Dans le texte qui suit, je rappellerai en premier lieu les données fondamentales à l'origine de la recherche. J'exposerai ensuite les deux éléments essentiels de la méthodologie : l'analyse de la qualité comme "convention", et le modèle général de fonctionnement des entreprises de collecte-stockage permettant l'analyse des règles. Enfin, je présenterai les résultats des enquêtes de terrain et les conclusions qu'il est possible d'en tirer en termes de relations exploitations agricoles-secteurs utilisateurs sur le plan de la qualité.

1. Les principaux éléments de la recherche

1.1. Les données fondamentales

1.1.1. La montée de l'incertitude

La première concerne l'accroissement de l'in-certitude et la multiplication des sources d'incertitude pour l'ensemble des acteurs concernés par le produit-blé. Cette incertitude plus forte et plus diverse concerne particulièrement trois points.

Une incertitude réglementaire

La "crise" de l'Organisation Commune de Marché des céréales se traduit par une moindre intervention publique dans la gestion du marché du blé : difficultés accrues pour la mise à l'intervention, conditions restrictives, normes en hausse, baisse des prix garantis. Ces éléments entraînent des fluctuations croissantes sur les marchés d'exportation, et un moindre statut de référence des normes de l'intervention dans la définition des produits.

L'incertitude majeure concerne l'orien-tation future de la politique agricole : limitations possibles de la production, découragement de l'intensification, répartitions régionales de production... Dans tous les cas, ce qui apparaît certain est la plus grande autonomie des acteurs dans leurs relations et l'affaiblissement important des relais réglementaires. La question de la définition des produits sera donc de plus en plus fortement transférée aux acteurs individuels, à l'occasion de leurs échanges : c'est un des enjeux majeurs des "politiques de qualité" sur le marché du blé.

Une incertitude commerciale

La réduction des débouchés de l'export et de l'intervention fait apparaître plus nettement une saturation et une segmentation des marchés. L'acquisition d'un "avantage concurrentiel" commercial passe davantage par l'amélioration de la qualité des produits (comme adaptation aux exigences d'un segment donné) que par des baisses de prix adressées à l'ensemble du marché. Ceci est d'autant plus vrai que les exigences des utilisateurs s'accroissent et se diversifient, en raison de l'évolution technique des fabrications à base de céréales.

Incertitude portant sur l'évolution des relations des agriculteurs avec leur environnement

La plus grande indépendance technique des producteurs, leur spécialisation croissante, mais aussi les contraintes de plus en plus fortes qui pèsent sur eux, les conduisent à diversifier leurs exigences, et leurs modes de relations avec les entreprises "d'aval". Il y a également une "segmentation" des exigences des produc-

teurs agricoles, et l'apparition de stratégies différenciées de leur part.

1.1.2. Evolution du rôle des organismes stockeurs

Dans ce contexte, on est amené à formuler l'hypothèse d'un rôle accru des "organismes stockeurs" dans les nouvelles relations entre les acteurs de ce marché : longtemps considérés comme de simples relais réglementaires, ils ont développé des activités propres, notamment dans le domaine de la diffusion des techniques d'intensification et la vente des intrants. Actuellement, ils sont particulièrement touchés par les trois sources d'incertitude précédemment citées. On en déduit qu'ils seront un niveau primordial où apparaîtront de nouvelles formes de relations entre acteurs, et de nouveaux modes de définition des produits. Pour cette raison, on décide de les appeler par la suite, non plus "Organismes Stockeurs", mais "Entreprises de Collecte-Stockage" ou ECS.

1.1.3. Diversification de leurs modes de fonctionnement

Une hypothèse dérivée de la précédente concerne la diversification des modes de fonctionnement de ces entreprises, de leurs stratégies, et, par conséquent des modes de définition et de gestion de la qualité du blé. Cette hypothèse résulte de l'observation de contraintes variées s'imposant aux ECS, et de l'idée qu'elles cherchent à s'adapter à des créneaux spécialisés, en se différenciant de leurs concurrentes.

Ces différences s'entendent à trois niveaux différents : celui des relations avec les agriculteurs, des relations commerciales, et de l'organisation interne des entreprises. Concernant ce dernier point, on analysera particulièrement la flexibilité dans l'organisation des entreprises : c'est elle qui permet l'adaptation de la qualité des produits à une demande changeante.

1.2. La méthode d'analyse de la qualité et des ECS

Une fois tracé le cadre de la recherche, deux questions principales se posent : comment analyser la question de la qualité ? Comment analyser l'organisation des ECS ?

1.2.1. La qualité, une "convention" entre acteurs économiques

Il est impossible de se limiter, pour l'étude de la qualité, à l'observation des produits qui "sortent" des entreprises, ou à la description d'un cahier des charges qu'ils doivent remplir. L'analyse des politiques de qualité des ECS doit en premier lieu s'intéresser à l'élaboration et à la construction de ce cahier des charges (la "qualité de conception"), et en particulier aux stratégies commerciales qui lui sont liées. Il n'y a pas de qualité "dans l'absolu", mais toujours, en fonction d'un "projet" de l'entreprise : à qui veut-on vendre ? Pourquoi ? Que veut-on lui vendre ? C'est cette triple question qui définit les éléments à prendre en compte dans l'élaboration d'un cahier des charges qui constitue une négociation avec les utilisateurs.

D'autre part, il est nécessaire de s'intéresser à l'organisation interne de l'entreprise, et à ses relations avec d'autres acteurs, destinées à remplir ce cahier des charges ("qualité de réalisation"). Ces différents aspects de l'organisation de l'entreprise reposent sur des règles, qu'il faut s'efforcer de comprendre et d'analyser.

La qualité apparaît ainsi comme un ensemble de règles, qui assurent l'organisation intérieure de l'entreprise, et ses relations avec son environnement (économique et social). La "qualité" du produit, comme ensemble de caractéristiques observables du produit fini, est seulement le "produit" de ces règles, et ne peut à elle seule permettre de décrire l'activité de "qualification" des entreprises.

Une telle définition est, pour les théoriciens, un défi particulier, car elle impose de trouver une position d'observation intermédiaire entre celle de l'économiste (qui observe d'habitude les échanges, sans "entrer" dans les entreprises), et le gestionnaire, qui observe l'intérieur des firmes sans se préoccuper des relations d'échange (Lorino, 1989).

L'analyse de ces règles repose sur une grille d'analyse développée par l'"Economie des Conventions" (Chevassus et Valceschini, 1990). Elle distingue quatre "univers" fondamentaux, ou "conventions", dans lesquels les règles trouvent leur justification (Boltanski et Thévenot, 1987 ; Eymard-Duvernay, 1991). Ces quatre conventions définissent des modes différents de qualification des produits.

□ *La convention domestique* met en relation des êtres et des objets ayant une origine spatiale et/ou temporelle commune, dont l'archétype est la famille. La mesure des personnes et des biens relève d'une appréciation liée à une familiarité, acquise par une proximité durable : on s'y réfère aux habitudes, au caractère, mais aussi à la capacité à se conformer à la tradition. Les objets sont qualifiés par leur origine, leur attachement à une lignée ou à un terroir, leur proximité avec des personnes "dignes de confiance".

□ *La convention civique* réunit des personnes visant un bien commun collectif, transcendant les intérêts individuels. Les personnes y sont évaluées par l'intensité de leur adhésion, de leur engagement à un projet. Les objets sont ici jugés par leur conformité à des textes de loi, des chartes, ou manifestes, exprimant la volonté collective ou le "bien public" : réglementations sanitaires, statuts juridiques (de la coopération en particulier), réglementation communautaire...

□ *La convention industrielle* est régie par le principe fondamental de l'efficacité, et son domaine privilégié est la production de biens. Elle repose sur des objets particuliers : des biens d'équipement durables, permettant d'assurer la permanence des mesures et la garantie de l'efficacité. Les relations entre les êtres y sont de type fonctionnel. La valeur des objets et des personnes repose sur l'appréciation de caractéristiques mesurées dans des appareillages, ou calculées. La notion de "standardisation" concrétise la manière dont la convention industrielle adapte aux équipements les biens ou les personnes.

□ *La convention marchande* définit le monde des échanges de biens qui circonscrit ordinairement le domaine d'étude des économistes. Elle se fonde sur le principe essentiel de la concurrence, et sur le prix comme étalon universel de la valeur des objets (et éventuellement, des personnes). Les personnes y sont en relation à l'occasion "d'affaires", mobilisant des échanges de biens repérés par leur prix. Cette convention n'a pas de signification temporelle : au contraire, elle exige une adaptation instantanée aux désirs fluctuants et divers des clients.

Ces conventions mettent en évidence différentes manières d'apprécier la qualité d'un produit : selon les cas, on se référera à une critériologie (convention industrielle), mais on peut également se référer au prix, à la tradition, ou au respect des chartes. Chaque convention, par sa prétention à expliquer l'ensemble des règles, est en conflit latent avec les autres : la conciliation de plusieurs aspects de la qualité entraîne nécessairement l'apparition de "compromis", instables et conflictuels, entre conventions (Thévenot, 1989 ; Boisard et Letablier, 1991).

1.2.2. Un "modèle de fonctionnement" général pour les ECS

Pour l'analyse de l'organisation et des relations des ECS, j'ai élaboré un schéma général de fonctionnement comprenant trois points :

Les relations avec les utilisateurs du blé

Ce sont des relations commerciales, mais aussi avec des unités de transformation intégrées aux ECS. On différencie deux types fondamentaux de marchés :

□ les marchés "génériques", sur lesquels s'exerce principalement une concurrence par les prix : l'accès à ces marchés est commandé par une qualification des produits sous forme de "normes" peu contraignantes. Ces marchés sont caractérisés par un aléa de type "risque", qu'il est possible de représenter par une loi de probabilité ;

□ les marchés "dédiés" sur lesquels la concurrence s'exerce essentiellement sur la qualité : ils comprennent peu d'acteurs, qui négocient directement la qualité et le

prix des produits. Ici, la définition des produits ne dépend pas de normes générales, mais de "spécifications" particulières, évolutives et changeantes. De tels marchés sont caractérisés par un aléa de type "incertitude". Pour y répondre, l'apprentissage et la flexibilité sont nécessaires.

Les relations avec les producteurs agricoles

Elles comprennent de nombreuses dimensions (Valceschini, 1988) : celle du conseil technique et de la vente des intrants, les relations financières liées au paiement des céréales et des intrants, les contrats de production, les relations interpersonnelles, la communication. Ces différentes dimensions déterminent les caractéristiques des "services" proposés aux producteurs agricoles.

L'organisation interne des ECS

Elle a fait l'objet d'une modélisation particulière, sous forme d'une activité de transformation. Il s'agit d'un aspect original de cette recherche.

En effet, pour caractériser la qualité d'un produit, il est nécessaire de le définir le plus précisément possible, et de définir les procédures conduisant à l'obtention de ce produit. Nous avons considéré que les ECS procèdent à une véritable activité de transformation : elles ont pour rôle de transformer les apports individuels des agriculteurs en lots commercialisables (voir encadré).

	Opérations	Variables modifiées		
	agglomération	volume		
apports individuels	conservation	temps		
→	classement	information	→	lots commerciaux
des producteurs	analyses	information		
	transport	lieu		

J'ai choisi d'appeler ce processus "assemblage orienté". Ce terme exprime que l'activité principale des ECS n'est pas de transformer physiquement les produits, mais de combiner (assembler), de manière non aléatoire (orientation physique au moment de la réception et du classement, en fonction de l'orientation commerciale des lots), les apports des agriculteurs. Il se caractérise par une séquence d'opérations (figure 1) unique, ou répétée deux ou trois fois. Ce processus se caractérise par la succession de phases de flux permettant le classement, et de phases de stocks permettant le recueil d'informations, notamment d'analyses, et orientant les phases de flux ultérieures. Selon l'importance respective des différents types de flux et de stocks et des opérations (classement et analyses) qui s'y déroulent, on peut caractériser l'organisation du procès d'assemblage orienté.

1.2.3. La combinaison de ces deux outils : la construction de "modèles d'entreprises"

Ces deux "outils" méthodologiques principaux : grille d'analyse de l'économie des conventions et modèle général de fonctionnement des entreprises, permettent de construire, à partir de l'étude de l'activité des entre-prises, des "types" idéaux, caractérisés par un système de règles particulièrement homogène, et relevant d'une seule convention[1] : à chaque modèle d'en-treprise correspond un mode particulier de définition et de gestion de la qualité. On peut, grâce au modèle général de fonctionnement, caractériser les traits essentiels de ces modèles, notamment l'organisation du

1 .Ou d'un compromis stable et bien caractérisé entre plusieurs conventions (voir les modèles "émergents").

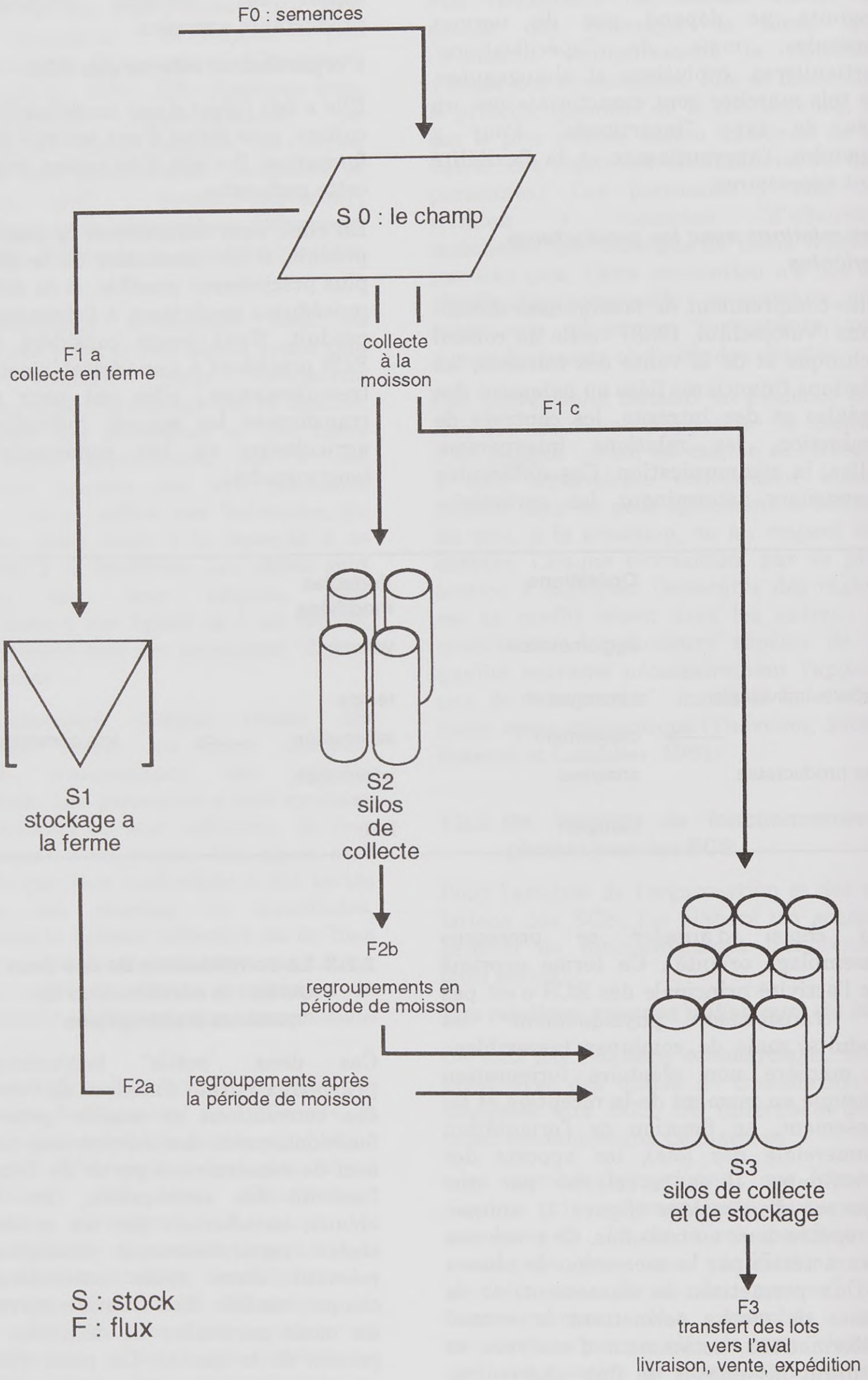


Figure 1 : Les éléments du process d'assemblage orienté

procès d'assemblage, par la "stylisation" des modes de fonctionnements décrits par les responsables d'entreprises.

L'objectif de la recherche était de caractériser les modifications actuelles de l'activité des ECS par la transition entre des modèles d'entreprises différents : on doit ainsi décrire des modèles caractéristiques du marché organisé du blé, et des modèles actuels, émergents, caractérisés par de nouveaux modes de qualification des produits.

1.3. Les résultats des enquêtes

Une série d'enquêtes a été réalisée. Une première phase a consisté dans le recueil de données chiffrées et leur traitement, puis j'ai procédé à des études de cas approfondies sur quinze ECS de différentes régions, et de différentes classes de taille. Ces enquêtes ont permis d'analyser la dynamique des stratégies des entreprises de deux manières différentes :

- tout d'abord, on a mis en évidence cinq modèles d'entreprises, qu'on peut regrouper en deux catégories : les deux premiers sont représentatifs des modes passés d'organisation du secteur, les trois autres, de modes d'organisation émergents ;

- on a d'autre part analysé les "trajectoires" des entreprises entre ces modèles, et tout particulièrement les procédures par lesquelles s'acquiert la flexibilité dans le procès d'assemblage, et les relations entre ces trajectoires et les processus de croissance externe des entreprises.

1.3.1. Les modèles d'entreprises des ECS jusqu'au début des années 1980

Jusqu'au début des années 1980, le secteur des ECS peut être représenté par deux modèles d'entreprises fondamentaux : un modèle "domestique", de type artisanal, et un modèle "de production de masse" reposant essentiellement sur la convention industrielle.

Le modèle "domestique"

C'est le plus ancien des deux modèles, il correspond au mode le plus traditionnel d'organisation des ECS. Il repose essentiellement sur les relations interpersonnelles, la proximité, la réputation et la confiance.

Les relations commerciales concernent l'alimentation humaine : les clients sont des meuniers artisanaux, de faible taille, proches des régions de collecte. Ils connaissent les bons terroirs et les variétés qui y "réussissent" : ce sont les VRM, "variétés recommandées par la meunerie", qui paraissent chaque année dans les journaux professionnels. Ils connaissent également les chefs de silos, prélèvent des camions-échantillons, et peuvent ainsi adapter leurs fabrications aux produits qu'ils sélectionnent. Des services de stockage de report complètent ces relations, permettant de limiter les changements brusques de caractéristiques des produits entre deux campagnes.

Les relations avec les agriculteurs sont peu orientées vers le développement technique. Les services concernent la collecte (mise à disposition de bennes, transport...). Elles mobilisent également la confiance et la réputation, de part et d'autre : si pour l'agriculteur "l'honnêteté" du collecteur est mise à l'épreuve lors des pesées et des mesures d'agréage, elle est également mise à l'épreuve dans l'autre sens par la déclaration de variété.

L'organisation du procès d'assemblage est essentiellement orientée vers la réalisation du classement variétal. De ce fait, la déclaration de variété tient une place centrale dans la fiabilité de la qualification des produits, et donc dans la réputation des ECS vis-à-vis de leurs clients. Une telle organisation impose une structure de silos relativement dispersée (pour garder l'"effet-terroir"), mais également des cellules nombreuses permettant le classement.

Le modèle de production de masse

Il s'est principalement développé sous l'influence de la PAC, qui a encouragé à la fois le développement technique des exploitations, et l'ouverture des marchés (de type générique) de l'exportation.

Les relations commerciales sont essentiellement orientées vers ces marchés génériques : de ce fait, les procédures de commercialisation sont relativement routinières, et peuvent être transférées à des

	Bassin de collecte	Système de relation avec les agriculteurs	Assemblage orienté	Système de relation utilisateurs	Types de marchés
MODELE DOMESTIQUE	Faible rayon de collecte Faible niveau d'intensification Faible renouvellement des variétés	CONFIANCE MUTUELLE : - déclaration variété - honnêteté des mesures SERVICE multidimensionnel SERIEUX : fixation du prix et sécurité paiement FAMILIARITE : avec les agri. et les variétés	QUALIFICATION : "Classement" variété X terroir PROCESS DISCONTINU - 1 phase réception - 1 phase stockage - pas de transport STRUCTURE DE L'OUTIL : - sites indépendants - volume unitaire variable - cellules nombreuses	CONFIANCE - dans le "savoir-faire" de classement - dans les "habitudes" données aux agriculteurs SERVICES : - stockage de report - camions-échantillons REPUTATION des terroirs	MARCHES DEDIES Alimentation humaine Utilisateurs artisanaux Proximité spatiale Relations anciennes Pas d'intermédiaire (ou inclus dans le système de relations personnelles)
CARACTERES COMMUNS	stabilité des relations **FAIBLE CONCURRENCE POUR LA COLLECTE** volumes croissants de collecte sans extension du bassin		**FAIBLE FLEXIBILITE**	continuité et "habitude" **FAIBLE ALEA SUR LES MARCHES** faible risque sur les prix (OCM)	
MODELE DE PRODUCTION DE MASSE	Taille importante intensification élevée croissante	PRODUCTIVITE Services de développement technique Service de commercialisation d'intrants ECONOMIES D'ECHELLE Groupements d'achats et d'essais	QUALIFICATION Normes générales PROCESS TENDANT VERS LA CONTINUITE - réception - transport - stockage sans classement - transport aux silos portuaires STRUCTURE DE L'OUTIL : - dualité collecte/stockage - cellules peu nombreuses	EFFICACITE LOGISTIQUE - forts volumes livrés - faibles coûts d'approche - équipement portuaire ECONOMIES D'ECHELLE - groupements de commercialisation	MARCHES GENERIQUES "Grande exportation" vers les pays tiers Intermédiaires (courtiers, chargeurs) Relations non suivies

Tableau 1 : Modèle domestique et modèle de production de masse

groupements commerciaux ou à des Unions Nationales. Les relations directes avec les utilisateurs sont rares, la plupart des transactions transitant par des courtiers.

Les relations avec les agriculteurs sont, elles, plus développées, et concernent essentiellement le développement et la diffusion des techniques d'intensification. Les services de relations avec les producteurs sont importants, et concilient les aspects techniques (essais) et commerciaux (ventes d'intrants), dans l'objectif fondamental d'accroissement de la productivité des agriculteurs. De ce fait, la performance technique des ECS proches de ce modèle a longtemps permis à leurs adhérents un accroissement de production, qui a lui-même entraîné l'augmentation de leur activité.

Concernant l'organisation de l'assemblage orienté, les ECS proches de ce modèle ne favorisent pas le classement : la variété n'est plus un critère de qualification du produit, mais un intrant, la semence sélectionnée, vecteur d'accroissements de productivité. Les entreprises les plus caractéristiques de ce modèle ont une double structure de silos : des silos de collecte de très faible taille, à taux de rotation très rapide, et de très importants silos centraux, permettant l'écoulement le plus régulier possible des produits en direction des silos portuaires et de la "grande exportation".

Quelques éléments de comparaison entre ces modèles d'entreprises

Les principaux éléments de comparaison entre ces deux modèles sont donnés dans le tableau 1. Leur principal point commun est leur flexibilité réduite, liée à un faible niveau d'incertitude dans leurs systèmes de relations et à un mode de qualification des produits reposant sur des normes largement "exogènes" (de nature réglementaire pour le modèle "de masse" et interprofessionnelle pour le modèle domestique).

En revanche, ils entretiennent des relations conflictuelles, en raison du caractère "conquérant" du modèle de production de masse au cours de cette période : l'expansion des bassins de collecte des ECS relevant de ce modèle s'explique par la performance du conseil qu'ils proposent aux producteurs, et les gains que ceux-ci peuvent en tirer.

Mais s'en tenir à ce constat de complémentarité/concurrence n'épuise pas la complexité des relations entre les deux modèles d'entreprises : il me semble en effet que leur coexistence a largement été à l'origine du maintien sans problème majeur de l'approvisionnement en blé de qualité boulangère au cours des années 1970, durant lesquelles les variétés à fort rendement et a faible aptitude boulangère ont énormément progressé. Or le maintien du modèle domestique repose également sur une base réglementaire : la réglementation sur les contingentements de mouture instaurée en 1936, et maintenue depuis cette date est un facteur important du maintien d'une classe de petits et moyens meuniers, clients précisément des ECS "domestiques", et structurés dans l'interprofession meunière, l'ANMF (Association Nationale de la Meunerie Française). Ainsi, si une part de la base réglementaire concernant les marchés du blé semble avoir favorisé l'expansion du modèle de production de masse et menacé le modèle domestique, une autre partie de cette réglementation en a également favorisé la pérennité et, par là, la conservation d'une appréciation de la qualité du blé cohérente avec les besoins de la boulangerie, part essentielle des débouchés du blé en alimentation humaine.

1.3.2. Les modèles d'entreprises "émergents" à l'époque actuelle

Les nouveaux modèles d'entreprises qui ont été repérés apparaissent répondre aux nouvelles contraintes et incertitudes qui se développent dans le secteur :

- sur les marchés dédiés, les accroissements des exigences des clients, et l'apparition de nouvelles techniques de fabrication (pâtons surgelés, boulangerie industrielle...) imposent une précision croissante de la qualification des produits et un besoin de régularité des approvisionnements ;

- le développement de l'exportation de farine (hors-contingentement) permet à certains moulins de s'agrandir et de sortir du statut artisanal : l'accroissement

corrélatif de leur besoins d'approvisionnement entraîne un moindre lien entre qualité et terroir, et entre qualité et relations interpersonnelles ;

□ sur les marchés génériques, la relative stabilité des cours permise par l'organisation commune de marché a tendance à laisser la place à des fluctuations croissantes, autorisant des comportements plus spéculatifs ;

□ dans les relations avec les agriculteurs, les exigences se diversifient également, en fonction des types d'exploitations, des régions d'implantation, et se traduisent par une certaine "segmentation" des producteurs. D'autre part, les pratiques agronomiques se diversifient et tendent à devenir des sources de variabilité des produits plus importantes que le potentiel "naturel" des régions.

Dans cette situation, trois modèles apparaissent actuellement en développement. Ils montrent des modifications importantes de fonctionnement, et notamment une plus grande flexibilité, qui leur permet de faire face à une incertitude accrue.

Le modèle "marchand" des ECS "aux structures légères"

Ce modèle concerne des ECS de très faible taille, qui commercialisent uniquement sur les marchés génériques, des produits "banalisés".

Les relations avec les agriculteurs sont très spécialisées : elles concernent uniquement la prise en charge et le transport, à partir des silos en ferme, en direction des silos portuaires. Ce service est "marchand" dans la mesure où son unique avantage concerne le prix offert : du fait de la modicité des charges qu'entraîne cette activité, mais aussi de la possibilité qu'ont ces entreprises de n'acheter qu'aux périodes de cours élevés, elles peuvent proposer des prix très intéressants aux producteurs agricoles. De ce fait, elles exercent une forte concurrence sur les autres ECS.

Concernant l'organisation interne de ces entreprises, elle est extrêmement réduite, et est à la limite de pouvoir être qualifiée "d'assemblage orienté" : il n'y a pas en effet d'opération d'assemblage au sens strict, puisque l'entreprise n'assure pas de stockage propre.

Une telle forme d'organisation semble adaptée aux conditions de risque croissant que connaissent les marchés de l'exportation. En particulier, elles sont caractéristiques de la recherche d'une flexibilité sur les quantités : ceci revient à dire qu'elles peuvent connaître des variations importantes d'activité en fonction de l'état des marchés, et ne fonctionner que lorsque les cours sont élevés.

Les ECS de "production de gamme"

Dans les entreprises proches de ce modèle, les formes d'organisation sont diamétralement opposées aux précédentes.

Les relations commerciales concernent les marchés dédiés, d'utilisateurs surtout situés dans le domaine de l'alimentation humaine. Ce ne sont pas des utilisateurs artisanaux, mais des industriels importants, produisant une variété de produits. Ils recherchent une spécification précise des lots qui leur sont livrés, et une grande régularité de ces lots. En cas de non-conformité, la sanction est sévère : refus des lots, et même rupture des relations commerciales. Ceci implique un très haut niveau d'incertitude commerciale. C'est fondamentalement pour réduire cette incertitude que sont organisées les entreprises proches de ce modèle.

Dans les relations avec les agriculteurs, la recherche de performance technique et d'accroissement des rendements a cédé la place à une recherche de réduction des coûts de production, et les arbitrages entre les fonctions de conseil technique et l'activité commerciale sont parfois nécessaires. Surtout, les producteurs sont intégrés dans un système de relations qui permet d'assurer le fonctionnement optimal du procès d'assemblage orienté, en créant un système d'information et de pilotage : la vente des semences, des contrats de production, permettent de limiter l'incertitude sur la nature des apports, et sur les modalités de réception. Le stockage en ferme permet d'étaler les procédures de réception, d'améliorer le classement.

Le procès d'assemblage orienté vise à constituer la plus large gamme possible de lots, et à obtenir sur chacun d'eux une

information la plus fiable possible. Ceci est obtenu en superposant une phase de classement très détaillée (variétés pures, mélanges de variétés peu nombreuses) et une phase d'analyses. La structure des silos des ECS proches de ce modèle est constituée d'importants silos assurant à la fois la collecte et le stockage. Dans ce procès, la variété n'assure pas une qualification du produit mais garantit une certaine homogénéité des lots (et donc une fiabilité des analyses), et assure au départ un potentiel de différenciation des caractéristiques entre lots de composition variétale différente. Ce procès permet d'obtenir un "catalogue" de cellules repérées par une large palette de critères technologiques, sur des lots relativement homogènes.

De telles entreprises sont caractéristiques de la recherche d'une flexibilité statique de gamme : elles peuvent offrir une palette de produits adaptés à une diversité instantanée de demandes.

Les ECS "commerciales"

Au contraire des précédentes, les entreprises proches de ce modèle ont pour objectif fondamental de réduire l'incertitude dans leurs relations avec les producteurs agricoles : elles mettent en oeuvre dans ce but, des techniques de "segmentation" commerciale et cherchent à fidéliser une certaine partie des agriculteurs de leur bassin de collecte.

Les services rendus à ces producteurs sont multiples : de type technique, mais également commercial. Il y entre une grande part de communication, et la recherche de modes de relations nouveaux, et différenciés de ceux des concurrents. Un service particulier est la proposition de contrats de production, qui ont une fonction très différente de ceux des entreprises de "production de gamme" : ce ne sont pas des outils de gestion de l'assemblage orienté, mais des "produits promotionnels", offerts aux agriculteurs les plus fidèles. L'intérêt de ces contrats est double : ils portent sur des produits relativement peu répandus, occupant des "créneaux" de marché étroits : blés à protéines, produits de l'Agriculture Biologique, etc. Ils ont donc le double attrait d'un "challenge" technique et d'une forte valorisation financière.

Concernant la commercialisation de ces produits, elle passe le plus souvent par des courtiers, en raison de l'étroitesse des marchés concernés et de la nécessité de faire des équivalences complexes avec d'autres produits (améliorants américains, blés allemands...). D'autre part, les courtiers peuvent informer sur les nouvelles demandes à satisfaire, et fournir l'occasion de nouveaux contrats.

L'organisation de l'assemblage passe également par le stockage en ferme, qui permet d'isoler les lots spéciaux produits dans le cadre des contrats. En fonction des mesures effectuées sur ces lots, on peut assembler des lots différents (classés en fonction du taux de protéines par exemple), qui seront différemment valorisés sur les marchés. Une telle organisation, qui essaie de répondre le plus rapidement possible aux variations de la demande dans le temps, est caractéristique d'une recherche de flexibilité dynamique.

Comparaison

La comparaison entre ces trois modèles d'entreprises est donnée dans le tableau 2. Celui-ci met en évidence les différentes formes de flexibilité caractérisant ces modèles. Cette flexibilité est essentiellement due au recours à deux dispositifs importants :

- le stockage en ferme, qui autorise des marges de manoeuvre plus larges dans l'organisation de l'assemblage orienté : étalement de la collecte, isolement de lots particuliers, voire fonction de stockage unique ;

- l'incorporation de mesures technologiques dans la qualification des produits (pour les modèles "de gamme" et "commercial"), qui permet une différenciation des produits beaucoup plus étendue que par le seul critère de variété. De plus, cette critériologie permet de mesurer deux autres qualités "de service" : l'homogénéité et la régularité des lots, très importantes pour de nombreux utilisateurs.

On insistera ici encore sur le lien entre l'apparition d'une flexibilité dans l'organisation des entreprises et la forme prise

	Bassin de collecte	Système de relations avec les agriculteurs	Assemblage orienté	Système de relations utilisateurs	Types de marché
MODELE MARCHAND	Forte intensification Niveaux de rendement élevés Equipement de stockage	**Service minimal** : Achat et transport - faibles marges prélevées - activités en période de cours élevés **Prix d'achat maximal**	**Pas d'assemblage** Process intermittent Activité épisodique	Activité réglée par le niveau des prix sur les marchés Relation avec d'autres intermédiaires	**Marchés génériques** Silos portuaires
	CONCURRENCE PAR LES PRIX		**FLEXIBILITE STATIQUE SUR LES QUANTITES**	**RISQUE ACCENTUE SUR LES MARCHES GENERIQUES**	
MODELE COMMERCIALE	Agriculteur de «l'avenir» Capacité de stockage Fort potentiel commercial Performance technique et capacités d'adaptation «Goût du risque»	Relations privilégiées avec un «segment» de producteurs **Importance du marketing et de la communication** Référence au marché dans la fixation des prix («dépôt») Offre de services adaptés : contrats de production	Réception en trois classes Analyses non systématiques sauf variétés spéciales **Assemblage secondaire d'après les indications des analyses**	Répondre au plus juste aux spécifications des contrats-cadre Recherche de lots aux caractéristiques «extrêmes» (variétés spéciales)	Marchés dédiés avec des spécifications peu exigeantes (meunerie) **Marchés créneaux** : produits aux caractéristiques «rares»
	FORTE CONCURRENCE ET INCERTITUDE SUR LA FIDELITE DES AGRICULTEURS		**FLEXIBILITE DYNAMIQUE**	**INCERTITUDE ESSENTIELLEMENT SUR LE MARCHES DE CRENEAUX**	
MODELE INDUSTRIEL	Bassin de production intensif Niveau technique très élevé Equipement de stockage Concurrence sur la collecte : élément stratégique secondaire	Performance technique Intégration dans la production d'intrants (semences) Pas de prix de marché **Politique contractuelle** : **contrats = outils de gestion prévisionnelle de l'assemblage**	Classement en 7 classes dont 4 variétés pures Echantillonnages et analyses **systématiques** **Production d'une gamme de lots** = «modules» pour la transformation	Mise à disposition d'un catalogue de cellules - gamme large - mesures fiables - critériologie évolutive **Fiabilité et précision** des informations sur les lots	Marchés dédiés **Transformation intégrée** **Partenariat** avec la seconde transformation
	FAIBLE INCERTITUDE DANS LES RELATIONS AVEC LES AGRICULTEURS		**FLEXIBILITE STATIQUE MODELE DE GAMME**	**FORTE INCERTITUDE DANS LES RELATIONS AVEC LA 2e TRANSFORMATION**	

Tableau 2 : Les trois nouveaux modèles d'entreprises

par les conventions de qualité : ce ne sont plus des normes qui définissent l'acceptable par tous, mais des spécifications de portée plus restreinte, plus variables et évolutives (d'où flexibilité), totalement décentralisées. Elles reposent cependant sur des contraintes générales externes (l'évolution des prix, qui ne dépend pas des acteurs individuels, ou les circuits de calibrage des appareils, qui garantissent la "qualité" des mesures prises sur les lots). Il y a donc, on peut y insister, un parallèle important à mener entre l'accroissement de l'incertitude économique dans les relations qu'entretiennent les ECS avec les utilisateurs de blé - et, à un moindre degré, avec les agriculteurs - et l'évolution des conventions de qualité : cette évolution participe, sans en être le seul facteur, de cet accroissement d'incertitude.

Concernant les différences entre les trois modèles, il semble qu'il ne soit pas nécessaire de justifier le caractère à part du modèle "marchand". En revanche, la différence entre le modèle "de gamme" et le modèle "commercial" est plus subtile : ils ressortissent tous deux à un compromis entre les conventions industrielle et marchande, mais dans chacun d'eux, une des conventions domine nettement.

□ Dans le modèle "de gamme", il est essentiel de préserver la régularité de l'approvisionnement aval des unités de transformation, et pour cela, de spécifier très finement des lots dans la logique suivante : variabilité interne des lots minimale, variabilité inter-lots maximale (large gamme), dans l'objectif de la réalisation après transformation de produits variés mais réguliers en qualité. La convention industrielle domine, d'autant plus que le premier échelon de transformation (la meunerie) est souvent intégré. Les relations avec les agriculteurs sont moins entachées d'incertitude (plus "directives"), en raison d'une densité d'implantation forte de l'ECS dans un large périmètre, ce qui permet de maîtriser en partie la variabilité des approvisionnements en collecte.

□ Dans le modèle "commercial", ce n'est plus la régularité d'écoulement qui importe : la mobilité commerciale est au contraire recherchée, pour trouver sans cesse de nouveaux marchés de créneaux aux prix rémunérateurs. Cette politique, moins liée à l'aval (passage par des intermédiaires spécialisés) vise prioritaire-ment les agriculteurs les plus mobiles et pour lesquels l'attachement à une ECS dépend principalement de la rémunération qu'elle offrira à leurs produits.

1.3.3. Les trajectoires d'entreprises entre ces modèles

L'évolution des ECS se fait donc des modèles "anciens" aux modèles "émergents". Cette évolution comprend deux éléments fondamentaux :

□ l'acquisition ou la mobilisation des deux dispositifs principaux de flexibilité : stockage en ferme et équipements de mesure ;

□ la recherche d'une taille correspondant à une meilleure maîtrise des incertitudes avec les deux types de partenaires. Dans ce dernier processus, les stratégies de croissance externe sont primordiales.

L'acquisition des dispositifs flexibles

Le stockage en ferme se développe dans de nombreuses régions. Comme on l'a vu, il est à l'origine d'une flexibilité accrue du procès d'assemblage, pour les trois modèles émergents. De ce fait, il fait l'objet d'une concurrence importante entre les ECS relevant des trois modèles d'entreprises, spécialement entre les ECS "de gamme" et les ECS "marchandes". Cette concurrence, qui s'exerce surtout sur les prix offerts aux agriculteurs, met les ECS "de gamme" en position difficile : elles ne sont pas susceptibles d'offrir aux agriculteurs des prix comparables à ceux des ECS "légères", et leur posent des contraintes plus importantes (classement, bonnes conditions de conservation, etc.). Ces entreprises tentent de pallier cette moindre compétitivité par d'autres moyens : contrats de production avantageux, remises sur l'achat d'intrants. Mais l'incertitude sur la fidélisation du stockage en ferme leur impose une grande attention portée aux exigences des producteurs.

Concernant les équipements de mesure technologique, quelques appareils (mesure de protéines par infra-rouge) se répandent assez rapidement. En revanche, les mesures sur des lots importants nécessitent des modifications dans l'organisation des opérations d'assemblage (échantillonnage, homogénéisation des cellules), qui ne sont pas toujours prises en compte. Souvent, les mesures restent un complément des caractérisations par la variété (on peut indiquer, sur la base de quelques analyses, quelles sont les caractéristiques d'une variété donnée pour une campagne) : ceci est particulièrement le cas des ECS en phase de transition entre le modèle domestique et le modèle de gamme. Une telle utilisation ne permet pas un fort accroissement de la flexibilité "de gamme" de ces entreprises, mais constitue une première étape vers l'acquisition de cette flexibilité.

La taille des entreprises et l'incertitude

La taille des entreprises est liée au type d'aléa qu'elles cherchent à réduire, et à la localisation de cet aléa.

Les entreprises de plus faible taille (celles caractéristiques du modèle marchand) sont adaptées au risque : la faiblesse de leurs charges fixes leur permet de suivre les fluctuations des marchés, et d'adapter leur activité à ces fluctuations. De ce fait, elles ne peuvent pas assurer aux agriculteurs une sécurité de paiement : leur survie est également soumise au risque.

Les entreprises les plus typiques de ce modèle ne sont pas issues d'ECS préexistantes, mais sont créées à partir de rien. Cependant, certaines ECS ont des trajectoires orientées vers ce type de stratégie. Elles ont alors tendance à réduire leur personnel, à limiter l'ouverture des silos, à réduire leurs charges fixes au profit de charges variables. Le service aux producteurs se réduit, au profit d'une compétitivité exclusive sur les prix d'achat des céréales. Certaines ECS en situation de déclin (négociants en fin d'activité par exemple) adoptent de telles stratégies pour accroître temporairement leur collecte, et négocier un prix de rachat plus élevé de leur entreprise.

Les entreprises du modèle "commercial" sont de taille moyenne (de 100 000 à 300 000 tonnes), et généralement issues de rapprochements. Du fait des volumes relativement limités qu'elles ont à commercialiser, l'incertitude majeure ne concerne pas la commercialisation, mais les relations avec les producteurs : c'est en fonction de cette incertitude qu'elles sont organisées. Cette taille moyenne leur permet de posséder des équipements de mesure, nécessaires à la spécification de leurs lots.

Enfin, les entreprises du modèle "de gamme" sont en général les plus importantes en volume de collecte. De ce fait, l'incertitude majeure concerne la commercialisation des produits. En revanche, situées dans de larges bassins de collecte, elles sont moins concurrencées sur leurs relations avec les agriculteurs. Cette taille importante leur permet aussi d'engager les investissements nécessaires, tant en matériel d'analyse qu'en équipements de stockage adaptés.

Du fait de l'importance de la taille dans la définition des modèles d'entreprises, les processus de croissance externe apparaissent essentiels pour la compréhension des évolutions actuelles. Elles concernent en premier lieu les ECS proches du modèle "domestique", qui se rapprochent et fusionnent pour évoluer vers le modèle commercial ou le modèle de production de gamme. Mais ces fusions concernent également des ECS de production de masse, qui doivent réorienter leur activité vers les marchés dédiés pour échapper au risque croissant, et évoluent vers le modèle de production de gamme : dans ces cas, le rachat ou la fusion avec des ECS de type "domestique" leur permet de capter une clientèle d'utilisateurs des marchés dédiés, et de réorganiser leur procès d'assemblage. Cependant, de telles fusions nécessitent des modifications très profondes de l'ensemble des règles de fonctionnement de ces entreprises : un nouveau "projet d'entreprise", une communication renouvelée en direction des producteurs, sont souvent mis en oeuvre pour réussir ces opérations.

2. Evolution induite des relations entre exploitations agricoles et ECS

2.1. Replacer la qualité "produite au champ" par rapport aux exigences de l'assemblage orienté

L'analyse en terme d'assemblage orienté montre que dans les politiques actuelles des ECS toute "la qualité" n'est pas produite au champ. La complexification de l'assemblage orienté implique des exigences de qualité particulières : les agriculteurs doivent produire en respectant une qualité "dérivée" tenant compte du procès intermédiaire qui intervient avant mise en marché. Il s'agit donc plus de l'adaptation des apports aux exigences de l'assemblage orienté (information précoce, livraison échelonnée,..) que d'une conformité directe aux exigences des utilisateurs.

On observe ainsi un net changement de la signification du critère "variété" entre le modèle domestique et le modèle "de gamme" : dans le premier cas, elle est un critère servant directement à qualifier le produit pour les utilisateurs ; elle devient un critère intermédiaire, garantissant dans le procès d'assemblage l'homogénéité des lots, et la fiabilité des caractéristiques technologiques mesurées sur ces lots.

2.2. Complexification et diversification des relations entre agriculteurs et ECS

De ce fait, les agriculteurs sont intégrés dans un système de relation plus complexe : ils perdent de leur pouvoir dans une certaine mesure (ils ne "font" pas forcément la qualité demandée par les utilisateurs), mais ils contrôlent un dispositif essentiel de flexibilité : le stockage en ferme, sur lequel s'exerce une forte concurrence. Celui-ci leur permet de réaliser des stratégies très différentes (purement spéculatives/partenariat avec une ECS de gamme).

L'évolution fondamentale de ces relations pourrait se résumer ainsi : "du sociétariat au partenariat". Les évolutions actuelles sont porteuses de risques pour les producteurs, mais aussi de chances : il est vraisemblable que les ECS auront dans l'avenir intérêt à mieux connaître, et mieux exploiter les différences de situations et de stratégies de "leurs" producteurs. Cette évolution sera plus de nature technique ("typologies" dans les relations avec des ECS "de gamme") et plus commerciale ("segments de marchés" d'agriculteurs) dans les relations avec des ECS "commerciales".

Dans tous les cas, ce qui est fondamentalement remis en cause est le traitement uniforme des producteurs dans le cadre des statuts coopératifs, eux-mêmes mis à mal par la croissance externe des coopératives, qui les conduisent à filialiser des négoces. Elle se traduira par la mise en place de dispositifs de relation spécifiques (contrats, chartes, projets d'entreprises, communication...). Ces éléments doivent être considérés comme des incitations pour les agriculteurs à se définir des stratégies claires et à les faire prendre en compte par les ECS (dans le cadre de l'élaboration de contrats, par exemple).

Mais ces évolutions comprennent également une part importante de risque : en particulier, elles comportent un potentiel de différenciation de traitement entre des types d'exploitations plus ou moins "intéressantes" (équipement, situation, exploitants plus ou moins âgés...), et d'aggravation de la situation des exploitations les plus "disqualifiées" au profit des "agriculteurs de l'avenir" dont toutes les ECS se disputeront la clientèle.

2.3. Quelle qualité produire au champ ? De nouveaux champs... de recherche en agronomie

En second lieu seulement, si on en croit les opérateurs des ECS, semble se poser la question de "faire produire" au champ une part de la qualité demandée par les utilisateurs. Cette question pose deux problèmes très différents :

□ d'une part, celui des possibilités techniques de contrôle des caractéristiques technologiques des produits à l'échelle d'une livraison individuelle, surtout en période de moisson. Les techniques évoluent (analyses du taux de protéines à l'infra-rouge), mais restent inutilisables en période de forte affluence. La solution à ce problème renvoie en particulier à la gestion différée de certains apports destinés à des utilisations particulières, ou à leur classement en premier lieu sur une base variétale ;

□ d'autre part, un autre problème important est celui du partage du risque (de l'incertitude) en cas de "paiement à la qualité technologique". Si l'agriculteur peut contrôler à 100 % la nature des variétés qu'il sème, et sa "bonne volonté" ne peut être mise en doute de ce point de vue, la question est plus complexe concernant l'élaboration d'une qualité technologique.

Quelques pistes me semblent devoir être - et sont déjà - explorées par la recherche agronomique dans ce domaine :

□ tout d'abord, évaluer le risque : c'est-à-dire, en premier lieu, transformer l'incertitude actuelle (l'impossibilité de prévoir, la nouveauté radicale des caractéristiques à chaque campagne), en risque : modèles agro-climatiques gouvernant certaines caractéristiques technologiques, évaluation de ce qui revient à la responsabilité "du temps" et à celle de l'agriculteur, conseil sur la localisation d'interventions culturales essentielles ;

□ ensuite, conclure des accords clairs en matière de partage du risque entre l'ECS et l'agriculteur : risque-qualité et risque-prix. Différentes modalités sont envisageables, depuis la garantie d'un niveau absolu de prix par l'ECS (elle prend à sa charge l'ensemble du risque-prix) jusqu'à un refus total de prise de risque de sa part (les prix aux producteurs seront ceux du marché).

3. Conclusion

La recherche présentée ici a mis en évidence des éléments de compréhension des évolutions actuelles des ECS, ainsi que de nouvelles formes de définition des produits. Elle fait apparaître la diversité des modes de définition et de gestion de la qualité des produits, et des objectifs qui sont poursuivis par les "politiques de qualité" mises en oeuvre.

3.1. Qualité et stratégies commerciales

Un point est important à souligner : il ne faut pas réduire une politique de qualité à la caractérisation technologique des produits. Cette caractérisation est importante, mais elle doit être au service d'un projet commercial : il est inutile de produire des lots très précisément définis à destination de clients qui ne sont pas demandeurs de ces spécifications. Le premier travail d'une "politique de qualité" est donc de définir des cibles commerciales, et de négocier avec elles des spécifications propres à les satisfaire.

Une question très fréquente a trait à la relation entre la qualité et le prix : de nombreux acteurs soulignent que la qualité "ne paie pas". De fait, les modèles d'entreprises mis en évidence montrent un dilemme entre des stratégies de type spéculatif (commerciale et marchande), permettant une commercialisation à prix élevé, mais pour des volumes relativement faibles, et des stratégies de partenariat, pour lesquelles l'avantage obtenu sera une régularité dans l'écoulement d'un volume important de produits, mais à des prix relativement peu élevés. Dans ce second cas, l'avantage recherché devra être une économie de coûts, possible en raison de cette régularité de vente : c'est dans une meilleure organisation des ECS, et notamment de leur procès d'assemblage, que la performance sera possible.

Enfin, il n'y a pas une, mais des qualités, définies en fonction des différents objectifs commerciaux des entreprises. Ceci revient également à dire que la qualité des produits ne peut plus être décidée au niveau interprofessionnel, comme dans la précédente organisation de marché : de telles définitions impliquent des normes larges, qui ne sont pas caractéristiques de marchés dédiés, mais génériques.

La spécialisation sur des marchés dédiés impose une négociation directe avec les acteurs économiques de l'aval, les utilisateurs, ce que traduisent souvent les représentations en termes de "filière". Ceci implique également que les ECS doivent se reconnaître concurrentes entre elles pour la commercialisation de leurs produits : ceci ne les dispense pas d'être unies pour la défense de certains de leurs intérêts, mais doit les conduire à comprendre que la qualité est avant tout un "avantage concurrentiel". De ce fait, les expériences des unes ne sont pas transposables telles quelles aux autres : chacune doit trouver sa stratégie propre, en fonction des atouts et des contraintes de son environnement, de son passé, de sa "culture"...

3.2. Qualité et relations avec les agriculteurs

Nous avons vu que les politiques de qualité impliquent un renouvellement important des relations avec les agriculteurs : introduction de contrats de production, recherche de fidélisation du stockage en ferme, développement des activités de communication... Ces différentes modalités de renouvellement des relations ne sont pas équivalentes, et doivent être hiérarchisées en fonction de deux objectifs fondamentaux : ou les relations avec les producteurs ont principalement pour fonction d'améliorer le fonctionnement du procès d'assemblage orienté (dans le modèle de gamme), ou ce sont ces relations qui sont l'objectif fondamental de l'ECS (dans le modèle commercial). En fonction de la stratégie adoptée, les priorités seront différentes : notamment, les contrats ne seront pas conçus de la même manière.

Dans ce domaine, il semble que les études fréquemment entreprises pour les ECS privilégient nettement les aspects commerciaux des relations avec les producteurs : études d'image, de potentiel commercial, de "styles"... De telles études, cohérentes surtout avec les stratégies de type "commercial", sont moins adaptées à une recherche de "pilotage" des bassins de collecte dans les modèles "de production de gamme". Des méthodes existent pour approcher les caractéristiques et contraintes techniques et les stratégies des exploitations, notamment les "typologies d'exploitations" mises en oeuvre par la Chaire d'Agronomie de l'INA-PG (Capillon, 1993). Celles-ci, testées dans le cas d'une des ECS enquêtées ont montré leur capacité à modifier sensiblement la représentation qu'ont les dirigeants des exploitations de leur bassin de collecte, et à affiner leur politique de contrats.

3.3. Qualité et organisation interne des entreprises

La qualité du produit est définie par son aptitude à satisfaire les exigences de l'utilisateur. Une telle définition est inséparable de celle de flexibilité qui caractérise la capacité de l'organisation à s'adapter aux évolutions de ces demandes : la réalisation de la qualité impose donc la flexibilité de l'organisation. Comme nous l'avons vu, il existe différentes formes de flexibilité adaptées à des stratégies différentes. Une politique de qualité est donc également une politique de flexibilité : la réfléchir de cette manière peut permettre de réduire l'influence des représentations normatives de la qualité.

Acquérir cette flexibilité impose notamment, pour l'entreprise, d'incorporer des équipements de mesure technologique, qui permettent une plus grande différenciation des produits, et leur qualification plus précise. Cependant, pour être convenablement exploités, ces équipements imposent une réorganisation des procédures d'assemblage : réalisation d'échantillonnages fiables, homogénéisation des lots, analyse de lots "stables" (donc plan logistique précis), personnel de laboratoire formé... Ils s'incorporent donc dans une "chaîne" de règles nouvelles que l'entreprise doit progressivement construire, avec ses employés, mais aussi en coopération avec les producteurs agricoles.

3.4. Qualité et cohérence

Une politique de qualité ne peut se satisfaire d'améliorations ponctuelles d'un de ces points, mais impose au contraire une grande cohérence dans l'ensemble des me-

sures qui seront prises, aux trois niveaux des relations commerciales, avec les agriculteurs, et de l'organisation interne. De ce point de vue, les modèles d'entreprises sont des situations et des formes d'organisation schématiques, qui peuvent apparaître caricaturales, mais qui sont caractérisées par une grande homogénéité de leurs règles de fonctionnement. Ils peuvent faire office de référence pour les actions des décideurs, et leur permettre de hiérarchiser et de sélectionner leurs objectifs.

Enfin, ces perspectives ne seraient pas complètes si elles ne revenaient pas au point de départ de la recherche : la PAC et ses récentes réorientations, qui vont peser fortement sur l'évolution des structures et des stratégies des ECS. Si, comme il est fortement prévisible, l'évolution de l'encadrement des marchés se fait vers un rapprochement des cours mondiaux, il va de soi que les contraintes posées aux ECS vont s'en trouver accrues, notamment pour celles dont le process d'assemblage orienté est complexe, et donc coûteux ; il en résultera nécessairement un accroissement de la différenciation économique entre les différentes ECS (en simples termes de marge à la tonne vendue), qui nécessitera d'une part, un fort effort de productivité interne (rendre le process d'assemblage orienté moins coûteux) et d'autre part, une radicalisation des politiques commerciales : nécessité pour chaque entreprise de viser des clients prêts à payer le "juste prix" d'un "juste service" de spécification et de qualification.

Bibliographie

Boisard P., Letablier, M.T., 1991. La qualité, entre normes industrielles et contraintes marchandes. Document interne CEE, 38 p. multigr.

Boltanski L., Thévenot L., 1987. *Les économies de la grandeur*. Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi n°31, coll. Protée, PUF, Paris, 361 p.

Capillon A., 1993. *Typologie des exploitations agricoles. Contribution à l'étude régionale des problèmes techniques*. Thèse de doctorat, Institut National Agronomique Paris-Grignon, 2 tomes

Chevassus E., Valceschini E., 1990. Les concepts de l'Economie des Conventions et leur articulation. Actes du séminaire de Toulouse 21-22 mars, INRA-ESR, 13-27.

Eymard-Duvernay F., 1991. Coordination par l'entreprise et qualité des biens. Communication au colloque "L'Economie des Conventions". Ecole Polytechnique, Paris, 27-28 mars 1991.

Favereau O., 1991. Règle, organisation, apprentissage collectif. Un paradigme pour trois théories. Communication au colloque "L'Economie des Conventions". Ecole Polytechnique, Paris, 28-29 mars. 31 p. multigr.

FFCAC, 1990. Evolution de la coopération céréalière. Les mutations en cours. Novembre, 58 p.

Heintz W., 1992. *Modèles d'entreprises et conventions de qualité. Les entreprises de collecte-stockage sur les marchés du blé*. Thèse de doctorat, Institut National Agrono-mique Paris-Grignon.

Lorino P., 1989. *L'économiste et le manageur*. La Découverte, Paris, 227 p.

Multon J.L. *et al.*, 1985. *La qualité des produits alimentaires*. Lavoisier, Paris, 487 p.

Thévenot L., 1989. Les entreprises entre plusieurs formes de coordination. Communication au colloque "Les systèmes de relations professionnelles". Paris, GRECO "Relations professionnelles", 2-3 mars. 45 p. multigr.

Valceschini E., 1988. Les transactions entre exploitations agricoles et entreprises agro-alimentaires. Problématiques et méthodologies dans l'Economie Rurale française. Communication au colloque de l'Association des Ruralistes Français "Campagnes de l'Europe : nouvelles donnes, nouvelles frontières". Lyon, 28-30 septembre. 22 p. multigr.

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 101-113

Stratégie de qualité et conventions économiques

l'apprentissage d'un marché de clientèle par une coopérative céréalière

Egizio VALCESCHINI

INRA-SAD Paris-Grignon, 16, rue Claude-Bernard, 75231 Paris cedex 05

Résumé

Pour une entreprise, donner à la qualité le statut de variable d'action implique d'innover en matière d'organisation. Ce texte analyse ce type de transformation à partir du cas d'une coopérative céréalière et de ses relations avec les agriculteurs. Est d'abord mis en évidence l'apprentissage de sa stratégie de qualité, puis le changement des formes de coordination au cours de son développement. Sont examinées enfin les tensions qu'engendre la recours à des conventions de qualité de nature différente.

Summary - ***Strategy and quality conventions in a cereal co-operative.*** *Giving quality the status of an action variable involves, for a corporation, adoption of adopting new forms of organization. This type of change is analysed from the case study of a cereal co-operative and its relationships with the farmers. First the progressive learning of a strategy for quality is explored, then the changes affecting the principles of co-ordination in the course of quality strategy development. Last, the contradictions generated by recourse to different quality conventions are considered.*

Ces dernières années, sensibles à un effet de mode, soumis à des contraintes commerciales immédiates ou soucieux d'anticipation stratégique, divers acteurs économiques des secteurs agricole et agroalimentaire ont cherché à donner à la qualité le statut de variable d'action. Cette fonction inédite conférée à la qualité est sans conteste significative du renouvellement de la problématique de la qualité (Nicolas et Valceschini, 1993). Elle porte en elle, en effet la remise en cause des règles de décision de la période précédente (De Bandt, 1993) et, surtout, elle oriente les interrogations vers le problème des formes de coordination (Bolstanski et Thévenot, 1991) et des conventions qui les soutiennent (Eymard-Duvernay, 1989 et 1993). La notion de qualité n'est plus en effet, strictement centrée sur le produit, mais sur les méthodes pour le concevoir, le produire, le vendre, ainsi que sur les compétences et les procédures organisationnelles nécessaires à ces opérations.

Ce texte examine les transformations du dispositif de coordination qui soutient l'activité d'une entreprise dès lors qu'elle place la variable qualité au centre de son projet stratégique. L'analyse est menée à partir du cas d'une coopérative céréalière et de ses relations avec les agriculteurs de son bassin de collecte. Cette entreprise, que nous dénommerons CPV, a commencé au milieu des années 80 à réorienter ses ventes de blés sur la base d'une stratégie qu'elle dénomme *"politique de qualité"*[1].

---

1 . Cette analyse se fonde principalement sur des entretiens avec les responsables de la CPV et sur la documentation fournie par eux dans le cadre d'un programme de recherches réalisé entre 1989 et 1990. Elle bénéficie très largement : de l'étude de la logistique de collecte et des flux de céréales effectuée par Marianne Le Bail (Chaire d'agronomie, INA P.G.) ; de l'étude menée par W. Heintz (INRA-SAD P.G.) sur les contrats commerciaux de la CPV ; de la typologie d'exploitations du bassin de collecte construite par Alain Capillon (Chaire d'agronomie, INA P.G.) et Louis-Georges Soler (INRA-SAD P.G.). Que tous soient vivement remerciés de leurs apports. J'assume cependant, l'entière responsabilité du contenu de ce texte.

Dans une première partie, sont mises en évidence les conventions de qualité mobilisées pour faire l'apprentissage d'une stratégie qui innove d'abord au niveau de la clientèle visée. Une deuxième partie montre le déplacement vers d'autres conventions dans la perspective de maîtriser la qualité dans le bassin de collecte. La dernière partie explique les tensions nées de la combinaison au sein du dispositif de coordination de conventions de natures différentes.

Le chiffre d'affaires de la CPV est, à la fin des années 80, de l'ordre du milliard de francs, ce qui positionne la CPV dans la classe des coopératives de moyenne importance. Créée en 1922, elle est d'abord une coopérative céréalière. L'activité de collecte des céréales dépasse les 400.000t (dont la moitié de blé tendre) et représente aujourd'hui près des deux tiers du chiffres d'affaires de la coopérative.

La diversification de la CPV est engagée en 1962 par la vente de consommations intermédiaires aux agriculteurs. C'est cependant dans les années 80, avec un taux de croissance moyen annuel d'environ 11%, que l'activité d'approvisionnement acquiert une importance décisive : elle procure un tiers du chiffre d'affaires de l'entreprise. La CPV organise également la production de semences, mais celle-ci ne représente que 5% de son activité.

Le bassin de collecte de la CPV est localisé dans une grande région céréalière, la région Centre, qui bénéficie de conditions de productivité agricole avantageuses. Cet atout cependant est plus limité pour la CPV. La majorité de ses 3500 adhérents en effet sont situés principalement dans le département le moins spécialisé en céréales. Les conditions agro-climatiques y sont relativement plus hétérogènes, la taille moyenne des exploitations inférieure à celles des départements voisins et la concurrence entre collecteurs particulièrement vive.

1. Stratégie de volume et apprentissage d'un marché de clientèle

Deux orientations stratégiques guident les activités de la CPV à partir des années 1985. La première consiste à accroître les quantités collectées, tout en abaissant les coûts de collecte, de stockage et de commercialisation et tout en favorisant la diminution des coûts de production agricole. La CPV s'est engagée dans un mouvement de concentration, d'alliance et de fusion partielle. Elle a ainsi étendu son bassin de collecte, accru son taux de pénétration et bénéficié d'économies d'échelle. En même temps, elle a incité les agriculteurs à augmenter leurs rendements et, sur le plan commercial, elle a développé les ventes à l'exportation. Cette stratégie se situe dans la continuité de la période de croissance précédente, quand la Politique agricole commune assurait des débouchés sûrs et rémunérateurs. La crise de l'Organisation commune des marchés et la concurrence des produits de substitution des céréales incitent la CPV à ouvrir un second axe stratégique : la valorisation commerciale de la qualité des blés. C'est auprès de la meunerie que les caractéristiques des blés cultivés dans le bassin d'approvisionnement de la coopérative peuvent être le mieux mis en valeur.

1.1. La qualité : variété, terroir et relations personnelles

Dans cette nouvelle orientation, la recherche du meilleur prix possible ne semble pas intervenir comme règle de décision prépondérante. Les prix de vente à la meunerie sont certes supérieurs à ceux de l'alimentation animale, mais la différence de rémunération n'est pas substantielle (moins de 5%) et tend à se réduire avec l'augmentation de la part vendue au secteur de la meunerie. Il faut chercher le principal intérêt du débouché meunier dans la plus grande régularité des prix de vente d'une part, des volumes des contrats d'autre part. Cette stabilité permet une meilleure prévision des ventes et une gestion plus aisée de l'assemblage des lots. Pour la CPV, ce débouché présente un autre intérêt : il est situé à proximité géographique de la zone de collecte et le desservir n'entraîne donc pas une élévation des coûts de transport.

Dans les milieux céréaliers, le blé panifiable demeure aujourd'hui encore la référence pour juger de la qualité d'un blé ; *"blé de qualité"* est habituellement assimilé à blé panifiable, considéré comme le *"haut de gamme"*. Dans la mesure où autrefois le blé était en partie payé en fonction de sa qualité meunière et où actuellement les meuniers offrent parfois une prime pour des variété particulières, ce

secteur conserve l'image d'une activité susceptible de valoriser la production de blé *"de qualité"*. Cette représentation de la qualité est celle qui anime le comportement stratégique de la CPV : *"vendre à la meunerie*, déclare le directeur, *c'est une image de qualité ; parce qu'avant on le vendait plus cher, ce qui n'est plus le cas maintenant. Il ne reste plus que l'image, ce qui est quand même important"*. La CPV reprend à son compte cette représentation pour promouvoir sa propre image de marque. La zone de collecte d'origine de la coopérative produit traditionnellement des blés de qualité meunière ; les conditions agro-climatiques de la région d'implantation ne favorisent pas, en effet, l'expression du potentiel des variété de blé fourrager à hauts rendements. Il est donc connu que les blés de cette région sont de qualité panifiable. Par assimilation, ce sont également les blés collectés et commercialisés par la CPV qui sont reconnus comme blés meuniers, même si aujourd'hui la configuration et les caractéristiques du bassin de collecte se sont modifiées avec son extension spatiale.

La réputation des terroirs où sont localisés les silos de stockage et la variété sont les indicateurs essentiels pour identifier et certifier la qualité des blés dont la coopérative fait le commerce. Au fur et à mesure de sa croissance géographique, de la rénovation et de la rationalisation des équipements de collecte qui ont suivi, la CPV s'est efforcée de maintenir la garantie variétale en distinguant au cours du stockage les variétés panifiables des autres variétés. Il existe cependant un risque de décalage entre le critère variétal et la qualité technologique qui est évaluée uniquement après coup. Pour limiter ce risque, la coopérative utilise comme indicateur de qualité complémentaire le terroir d'origine. La majorité des lots meuniers est élaborée à partir de "*bons terroirs*", c'est-à-dire de petites zones où l'expérience montre que la qualité meunière d'un blé est régulièrement bonne. Certains meuniers considèrent d'ailleurs le terroir de provenance comme un critère de qualité à part entière. Un autre indicateur de qualité utilisé est la "*technicité*" de l'agriculteur, son savoir-faire. Cet indicateur repose sur l'observation par les employés de la coopérative de la régularité des performances de l'agriculteur ; plus que d'une observation objective, il s'agit d'une appréciation largement fondée sur une connaissance individuelle et personnalisée de l'agriculteur. Il est cependant difficile de prendre en compte cet indicateur lors de l'assemblage des lots. Si le rattachement géographique des adhérents à un silo de collecte permet une distinction spontanée des terroirs, les apports d'agriculteurs qui ont des compétences, des pratiques et des systèmes d'exploitation différents sont, pour des variétés identiques, mélangés (la seule exception concerne le blé stocké à la ferme, mais il n'est en général pas destiné à la vente en meunerie).

Ce dispositif de collecte, qui repose essentiellement sur les indicateurs de variété et de terroir, est mis au service d'une stratégie de conquête du marché de la meunerie visant d'abord à atteindre des clients locaux ou régionaux. Pour aborder, puis fidéliser cette clientèle de proximité, le directeur de la coopérative et le chef du service commercial font valoir la tradition de qualité des blés dans sa zone de collecte. Les transactions qu'ils réalisent sont le plus souvent directes, sans intermédiaires tels que les courtiers. Ils s'investissent personnellement dans les relations établies avec les acheteurs ; ces relations s'inscrivent dans la durée et sont fondées sur la connaissance, l'estime et la confiance réciproques des meuniers et des dirigeants de la coopérative. "*Je préfère travailler directement avec l'utilisateur car on peut toujours discuter ; si nous avons fait une erreur, ce qui lui arrive aussi, il y a discussion , contact*", explique le responsable commercial. Ce dernier fait des visites fréquentes aux clients, organise régulièrement des "*journées porte-ouverte*" à la coopérative. Il initie des réunions professionnelles avec des biscuiteries de la région, en vue de recueillir des informations sur leurs demandes en matière de qualité.

Les objectifs de cette stratégie, les dispositifs de relations mis en oeuvre avec les agriculteurs et avec les meuniers, ainsi que les indicateurs utilisés pour définir, identifier et certifier la qualité sont caractéristiques d'une forme de coordination domestique (Boltanski et Thévenot, 1991). Cette coordination est gouvernée par la

confiance et l'autorité qui reposent sur la fidélité à la coutume et au précédent, dans un objectif de conservation. Elle est animée par des relations personnelles de "*voisinage*" et "*d'estime*". Elle est soutenue par un ordre temporel passé et un ordre spatial de proximité.

1.2. Temps d'apprentissage et coûts de transaction

La coordination domestique permet à la CPV de mettre en valeur une ressource spécifique dont elle peut disposer sans investissement nouveau, donc sans coût supplémentaire et pratiquement sans risque. Dans sa zone de collecte initiale, la qualité panifiable en effet, se présente comme une donnée, à la fois de la nature et de la tradition. La conception, la production, l'identification et la garantie de cette qualité ne demandent pas une réorientation de la production des agriculteurs. Elle ne réclame pas non plus la mise en place d'une logistique de collecte différente de celle qui soutient la stratégie de volume. Pour valoriser cette ressource "naturellement" et "traditionnellement" disponible, il suffit à la CPV de réactiver l'image de marque de son terroir d'origine.

Cette stratégie qualité, ensuite, s'intègre sans contradiction à la stratégie d'accroissement des quantités collectées. Elle s'appuie même sur cette stratégie de volume, puisqu'elle se consiste à "puiser" dans les masses collectées les volumes que la coopérative obtient de vendre à la meunerie, au coup par coup et au fur et à mesure qu'elle gagne de nouveaux clients. La coopérative bénéficie alors d'une grande flexibilité dans le rythme d'acquisition de nouveaux clients et limite les risques commerciaux qui pourraient provenir de décalages quantitatifs ou qualitatifs entre les blés demandés par les meuniers et ceux qui sont disponibles dans les silos de la coopérative.

La coordination domestique est adaptée à la structure atomisée du secteur de la meunerie et à la rationalité de nombreuses entreprises qui le composent. Il s'agit d'entreprises artisanales, la plupart de petite taille, qui ont des process de fabrication particularisés, fortement déterminés par les savoir-faire individuels des meuniers et par leurs routines commerciales. La CPV traite chaque meunier comme un segment de marché spécifique en personnalisant les transactions. Elle passe des accords individualisés, adaptés à chacun des comportements d'approvisionnement et à chacune des "manières de juger" de la qualité d'un blé ou de définir la qualité d'une farine. L'expérience, la réputation et la disponibilité du directeur commercial, ainsi que du directeur de la coopérative, sont mis au service de cette segmentation traitée par la personnalisation des transactions.

Ce type de relation est particulièrement bien adapté à l'apprentissage d'un marché de clientèle[2] car au-delà de la gestion de la relation elle-même, il permet d'apprendre à connaître la diversité des comportements techniques et économiques des acheteurs. La prospection des débouchés est réalisée de manière progressive, au fur et à mesure que la coopérative fait l'apprentissage des métiers et de la profession des meuniers (la "*caste*", dit le responsable commercial). Ce type de rapports domestiques renforce aussi la capacité d'ajustement flexible des lots de blé demandés par les meuniers aux lots dont dispose la coopérative. Cet ajustement est d'ailleurs d'autant plus souple et précis que la même personne, le directeur commercial, a en charge à la fois la gestion des ventes de céréales et leur achat auprès des agriculteurs.

En définitive, la coordination domestique permet de limiter les coûts de transaction (Williamson, 1975) inhérents pour l'entreprise à l'ouverture d'un nouveau marché et à la mise en place d'un nouveau schéma d'assemblage orienté (Heintz, 1992), c'est à dire les coûts associés à :

- la recherche des clients demandeurs des qualités dont dispose la CPV ;

2 . Formellement, la théorie économique désigne par "marché de clientèle" (*customer market*), "un type de marché de produits dans lequel il n'y a pas de commissaire-priseur pour déterminer le prix qui équilibre le marché. La nécessité d'avoir des étiquettes de prix est l'un des traits distinctifs des marchés de clientèle" (Phelps, 1990, p. 438). Dans le cas de figure qui nous intéresse, c'est le responsable commercial de la coopérative qui se fait le porteur d'une "étiquette" indiquant le prix et la qualité.

- la traduction en spécifications techniques des demandes commerciales ;
- l'identification des qualités produites par les agriculteurs dans le bassin de collecte de la coopérative ;
- l'agrégation des matières collectées en lots commerciaux ;
- la négociation des accords nécessaires à l'ajustement des qualités.

2. De la collecte à la maîtrise de la qualité dans un bassin de production

Les débouchés de la meunerie atteignent à la fin des années 80 près de la moitié des ventes de blé de la CPV. L'évolution des caractéristiques des contrats commerciaux passés par la coopérative met en évidence l'élévation du nombre de transactions avec les meuniers, en particulier du fait de la multiplication des petits et moyens contrats. Elle montre aussi que la progression des ventes est due principalement à l'augmentation du volume des gros contrats, dont la taille unitaire dépasse désormais celle des contrats avec le secteur de l'alimentation animale. La structure des ventes, la taille du marché de l'entreprise, les changements en cours dans le secteur de la meunerie et les nouveaux comportements techniques et économiques qui y sont associés, rendent problématique l'efficacité de la coordination domestique.

2.1. La qualité : aptitude technologique et service

Avec l'accroissement des ventes de blé aux meuniers, l'échelle du marché de l'entreprise a augmenté, le nombre de segments aussi et, dans le même temps, la coopérative rencontre de nouveaux concurrents. La concurrence devient plus aigüe et l'avantage compétitif conféré par les effets de proximité avec les acheteurs s'amenuisent. La croissance géographique des zones de vente et l'éloignement des clients rendent l'effort à réaliser pour établir et entretenir des rapports personnalisés de plus en plus important. Les relations domestiques sont également rendues problématiques par la multiplication du nombre d'acheteurs. Le directeur commercial de la coopérative éprouve des difficultés à entretenir des relations personnelles et à passer des accords différenciés avec chaque client. Les critères de variété et de terroir deviennent insuffisants pour définir, identifier et garantir la qualité des lots de blés auprès des meuniers. Vis-à-vis de clients plus éloignés géographiquement, l'image de marque du terroir est moins souvent décisive.

Un autre facteur contribue également à réduire l'efficience de la coordination domestique : l'augmentation du volume des transactions, liée à la taille accrue des acheteurs. Cette croissance, provoquée notamment par l'accélération de la concentration du secteur, est accompagnée par l'extension spatiale des marchés de la farine, par des innovations de produit (pâtes surgelées par exemple), par l'industrialisation poussée des procédés de mouture et de fabrication de la pâte et par la tendance à l'uniformisation des conditions de vente de la boulangerie (marque collective, etc.) (Auvolat et *al.*, 1985 ; Hy et Nicolas, 1992). Les comportements techniques et économiques des meuniers dans les domaines de la vente et de la fabrication de farine, ainsi que dans celui de l'achat des blés se modifient. Le directeur commercial de la CPV indique dans quel sens : *"Les gens en face de nous, évoluent. Les meuniers travaillent presque tous avec des laboratoires. Ils sont de plus en plus techniciens. Il y a 20 ans, seuls les grands faisaient des analyses. Ça passait parceque le boulanger travaillait la nuit, etc. La technologie actuelle est de plus en plus stricte, les contraintes sont de plus en plus importantes, le mode de vie a changé, les meuniers ont dû s'équiper en moyens de contrôle"*.

Les analyses et les contrôles portent en particulier sur des critères permettant d'évaluer l'aptitude des blés à la mouture et, au-delà, à la panification. Ces critères qui désignent la qualité technologique s'ajoutent aux indicateurs de qualité traditionnels. Ils sont objectivés dans des instruments plus ou moins normalisés et des méthodes de mesure éprouvées scien-

tifiquement. Par ailleurs, le directeur commercial précise : *"Ce que le meunier demande à ses blés c'est d'être homogènes, pour qu'il puisse faire des mélanges d'une manière suivie. Un des gros critères de qualité, c'est la régularité et l'homogénéité (...) C'est pour ça que les meuniers sont de plus en plus équipés en moyens d'analyse et de contrôle à la réception"*. La disponibilité des lots au moment voulu, leur homogénéité interne, la régularité entre eux ou, en tout cas, l'indication de la variabilité, définissent la qualité de service que les acheteurs attendent de la coopérative.

Lorsque la taille du marché atteint un nombre d'acheteurs important, la mise en oeuvre de la coordination domestique voit son coût augmenter, car elle demande sans cesse aux personnalités concernées un surcroît de travail de prospection et de contact. Quand le marché atteint un certain degré d'expansion géographique et lorsque les volumes des transactions arrivent à un certain seuil, cette coordination devient impossible ou inefficace pour, à elle seule, réduire l'incertitude et établir la confiance. Les individus sur qui repose cette coordination en effet ne disposent pas forcément de la qualification nécessaire à la satisfaction des nouveaux types de demandes. Le dispositif logistique de la collecte et les équipement de stockage ne permettent pas non plus d'y répondre à coup sûr.

La CPV cherche à mettre en place des équipements et des procédures adaptés à la prospection, à la formalisation et à la satisfaction de demandes de nature nouvelle. *"C'est notre tour. Si l'on ne s'équipe pas, ils ne nous trouveront plus crédibles"*, prévient le directeur commercial.

2.2. L'investissement dans des équipements industriels

La coopérative vise d'abord à renforcer la fiabilité du classement des blés et de la composition des lots, afin de garantir vis à vis des clients de plus gros volumes et des lots de grande taille. Elle systématise le classement variétal en aménageant les équipements de stockage existants ou en créant de nouveaux. Ces équipements doivent permettre d'effectuer des assemblages de lots conformes aux cahiers des charges négociés avec les meuniers et aux spécifications indiquées dans les contrats. Il s'agit d'améliorer ce que le langage du management de la qualité (Collignon et Wissler, 1989) désigne par "qualité de réalisation". *"Nos classements de bons blés panifiables*, explique le directeur commercial, *sont exclusivement variétaux. Ils sont regroupés dans des cellules plus importantes et analysés finement ; actuellement, je suis en train de spécialiser un silo pour avoir de grandes cellules. Il représente 12 000 t de blé de meunerie, spécifié par cellules ; on mélangera selon la demande des meuniers. On envoie un camion échantillon au meunier qui le travaillera, selon ses remarques on rectifiera le tir sur le plan technologique. Là on ne s'occupe pas d'argent, l'aspect commercial vient après. Quand on est d'accord sur un lot, on discute sur le prix"*.

L'amélioration de la qualité de réalisation implique la spécification précise des critères et des niveaux de qualité de service et, surtout de qualité technologique. Autrement dit, il s'agit de déterminer les cahiers des charges définissant précisément le produit et le service attendus par l'acheteur, c'est-à-dire la qualité de définition. A cette fin, la CPV crée un laboratoire d'analyse de la qualité, pour réaliser en particulier des tests de panification. Le directeur commercial justifie ainsi ce laboratoire : *"On est contraint de le faire. Les acheteurs en face de nous, les meuniers, nous disent de plus en plus qu'ils achètent avec la garantie d'une note de panification. Il faut bien s'équiper. Jusqu'ici j'ai toujours refusé, maintenant je pourrai le faire. Par contre, j'espère bien en retirer un petit bénéfice. Ça n'ira pas bien loin, mais ça peut payer le laboratoire quand même". "Ça fait partie de l'image de marque de la société, c'est pas forcément chiffrable"*, ajoute-t-il.

Les investissements réalisés ne visent pas à obtenir un bénéfice monétaire direct et immédiat. Ils visent à terme à faire reposer *"l'image de marque"* et *"la crédibilité"* de la CPV sur des indicateurs et des principes d'évaluation de la qualité, ainsi que sur des dispositifs de relations commerciales correspondants à l'évolution des structures et des comportements dans la meunerie. La CPV cherche à promou-

voir une forme de "*coordination industrielle*" (Boltanski et Thévenot, 1991). Cette coordination est fondée sur l'efficacité productive permise par la division du travail, la spécialisation, la standardisation des produits et des procédés de fabrication. Elle autorise la reproduction à l'identique, dans une logique de progrès, des actions et des produits, indépendamment des caractères singuliers des personnes et des lieux. Elle obéit donc à un ordre temporel futur et à un ordre spatial uniforme.

Dans la coordination industrielle, l'identité des échangistes et la relation personnalisée comptent moins que la standardisation des produits et des procédures d'échange. La définition de la qualité, les critères d'identification, les procédures de contrôle ne varient pas selon l'acheteur, sa localisation ou le moment de la transaction. Elles s'appuient sur des critères mesurables, scientifiques et à vocation universelle. La mise en oeuvre d'une telle coordination suppose donc l'acquisition de connaissances nouvelles. C'est dans cette perspective que la création du laboratoire est réalisée en association avec un meunier, de préférence à un investissement direct dans une unité de mouture. *"On s'est posé un moment la question d'aller directement dans la transformation, un meunier nous l'a proposé"*, explique le directeur commercial. *"On a fait une étude, mais un autre acheteur l'a repris plus cher que ce qu'on voulait y mettre. On ne le regrette pas, car c'était un petit moulin, et on n'avait pas le métier. Par contre ça nous a donné l'idée de faire le tour de notre clientèle, et d'aller plus loin avec ce meunier avec qui nous travaillons actuellement. L'idée est de travailler avec un meunier pour savoir quelles variétés semer pour vendre en meunerie. Ensuite, on conseillera sur les pratiques agricoles, pour correspondre aux besoins du client."*

L'investissement dans ce laboratoire apparaît comme un moyen de faire l'apprentissage de la coordination industrielle. Le directeur commercial de la coopérative insiste sur la rigueur et sur la gamme des analyses effectuées par le meunier partenaire : *"Il fait des analyses sur tous les camions qui rentrent chez lui, une dizaine de critères, alors que d'autres qui paraissent plus importants sont tout juste équipés pour faire un alvéogramme"*. Grâce au savoir que le meunier possède du métier et des technologies de la meunerie et de la boulangerie, la coopérative espère obtenir la connaissance et la maîtrise des critères de *"qualité technologique"*. Grâce à l'accord de coopération, elle compte limiter les coûts d'acquisition de cette expérience et, aussi, réduire les risques d'échec (technique et financier).

2.3. Le pilotage de la production du bassin de collecte

Avec la part prise par le débouché meunier et avec l'extension du bassin d'approvisionnement à des zones plus incertaines sur le plan de la qualité meunière (conditions agro-climatiques plus aléatoires, moins bien connues, collecte davantage soumise à la concurrence et aux comportements opportunistes des agriculteurs,...), le risque s'élève soit de ne pas disposer des qualités demandées, soit de s'exposer à des décalages non maîtrisés entre les blés collectés et les lots livrés aux clients. Afin de maîtriser ce risque, la perspective est de parvenir, à terme, à utiliser les critères de qualité de service et de qualité technologique pour piloter la production du bassin de collecte. Est donc remise en cause la méthode qui consiste à simplement "puiser" dans les masses collectées les lots destinés à la meunerie.

Le directeur commercial indique la finalité du pilotage à mettre en oeuvre : "*Les meuniers veulent un bon fond de "soupe"*" et ils veulent un peu de variétés pures pour améliorer. Notre idée est de produire 80 000 t de blé de meunerie et 20 000 t de "*super meunier*". La fonction d'assemblage évolue donc vers la fabrication de deux types différents de lots destinés à la meunerie :

- un type majoritaire (80 % du total) composé de lots assemblés comme précédemment, sur la base de la variété (ou du groupe de variété). Les changements résident d'une part dans une plus grande taille des lots et, d'autre part, dans une plus grande homogénéité (donc un assemblage secondaire entre les silos de collecte et un silo central). Leurs caracté-

ristiques technologiques seront sans doute assez "moyennes" ;

□ un type minoritaire (dit "*super meunier*"), dont les lots présenteraient les caractéristiques suivantes : assemblage de variétés pures, origine (terroir) spécifiée, spécifications technologiques minimales mesurées avant assemblage, mesures plus fiables et plus détaillées (note de panification) après assemblage.

Pour atteindre ce résultat, deux sortes de méthodes et de dispositifs complémentaires sont envisagées. D'un côté, il s'agit de mieux connaître avant même la récolte ce que les agriculteurs du bassin de collecte cultivent, d'identifier les différentes qualités livrées par la diversité des agriculteurs. D'un autre côté, il s'agit d'orienter la production des exploitations, par des procédures d'injonction et/ou d'incitation.

L'élaboration et la mise en oeuvre opérationnelle des procédures d'identification sont confiées au laboratoire d'analyse du secteur semences de la coopérative. Ce service organise la production sous contrat par les agriculteurs de semences certifiées, dans le cadre d'accords interprofessionnels. Habituellement, le laboratoire a pour fonction le contrôle de la conformité des semences livrées. Son expérience dans le domaine du contrôle de la qualité lui vaut la charge, au sein du laboratoire d'analyse créé avec le meunier, de traduire en critères d'identification des blés livrés par les agriculteurs les critères qui définissent les qualités demandées par les meuniers.

La fonction d'orientation de la production du bassin de collecte concerne essentiellement le type de lots minoritaire "*super meunier*". Malgré leur faible importance quantitative, les lots de ce type représentent une véritable innovation. Le procédé d'assemblage est modifié par l'introduction d'une mesure technologique avant assemblage et par l'obligation d'assembler des apports d'une même variété. Cela impose une plus grande rigueur dans la maîtrise des flux des apports. Il faut prévoir au mieux les volumes qui vont donner lieu à un tel assemblage, la demande étant limitée. Les mesures ne pouvant pas être effectuées durant la moisson, il est nécessaire que les apports destinés à la composition de ces lots soient stockés sur l'exploitation dans de bonnes conditions de conservation. Pour mettre en place ce type d'assemblage, la CPV cherche à obtenir des agriculteurs du bassin de collecte, ou au moins d'un nombre suffisant d'entre eux, qu'ils cultivent des variétés bien précises, utilisent des semences certifiées, ne récoltent qu'à maturité dans de bonnes conditions le grain sec et propre. En cas de stockage sur l'exploitation, elle incite à la conservation dans des cellules de variétés pures, avec ventilation, et une surveillance régulière de l'état des lots.

3. Les tensions autour de la gestion de la qualité

Le passage d'une politique de qualité intégrée à la stratégie de volume à un pilotage autonome de la qualité demeure problématique. La stratégie de volume en effet, loin d'être délaissée, continue à primer sur la stratégie qualité. Cette subordination engendre des tensions autour de la gestion de la qualité. Ces tensions se traduisent par des difficultés dans la définition des objectifs commerciaux, et du rôle à confier au laboratoire d'analyses. Elles apparaissent aussi dans le système de relations avec les agriculteurs.

3.1. Flexibilité ou stabilité

Pour les responsables de la CPV, la politique de qualité se conçoit uniquement dans la perspective d'accroître ses ventes. La stratégie de volume reste celle qui guide, avant toute autre considération, l'action de la coopérative. L'analyse des flux de blé internes à la coopérative permet de remarquer que le schéma d'assemblage des lots obéit plus à une gestion des quantités qu'à une gestion des qualités. Le directeur commercial confirme que telle est bien l'orientation structurante de la coopérative. "*On est,* dit-il, *un métier de gagne-petit, on travaille sur des volumes avec des marges faibles, donc il faut faire des quintaux ; c'est simple. Tout ce qui rapporte des quintaux en plus est intéressant (...) et pour gagner des quintaux, on sera peut-être prêt à s'asseoir carrément sur la*

notion de qualité" (...). Ces volumes nous permettent de travailler avec certains opérateurs qui ne sont pas intéressés par nous. Et puis on est tout le temps au marché ; si on n'est pas là tout le temps, les gens "un coup je te vois, un coup je te vois pas", ils ne sont pas intéressés. On estime, qu'aujourd'hui, pour qu'une entreprise puisse être toujours sur le marché, pour vendre correctement, il faut pouvoir s'arbitrer, chose qu'on ne faisait pas jusqu'ici : on se contentait de vendre ce qui venait du cultivateur. Cette année, j'ai vendu et racheté, c'est un début... Pour arriver à ça, on pense qu'il faut être à 800 000 ou un million de quintaux".

La stratégie de volume est justifiée par la capacité qu'elle donne, d'une part d'avoir un accès régulier à certains acheteurs, d'autre part d'accroître la gamme des choix possibles dans les décisions de vente. Cette argumentation repose sur le fait que le blé reste avant tout un produit générique, peu différencié, ce qui signifie que les différentiels de prix entre les divers types de blé sont faibles et instables. La coopérative ne raisonne donc pas les débouchés possibles indépendamment les uns des autres. Elle cherche à se ménager la possibilité de se reporter sur l'un ou l'autre, selon le niveau de prix ou selon les opportunités commerciales. Sa justification est alors puisée essentiellement dans le référentiel marchand (Boltanski et Thévenot, 1991). Elle privilégie les critères de flexibilité et d'efficacité concurrentielle (la rentabilité). En matière de qualité du produit, l'étalon est le prix.

Cette coordination marchande se juxtapose à la coordination industrielle mobilisée pour systématiser la politique de qualité. Ainsi est créée une dualité dans la maniére de définir, de concevoir, de produire et de garantir la qualité du blé. La question se pose alors de déterminer les critères de gestion de la qualité qui assureront le meilleur compromis entre une stratégie de qualité industrielle vis-à-vis de la meunerie et une stratégie flexible permettant de saisir les opportunités commerciales. La flexibilité dans le choix des débouchés apparaît contradictoire avec la stabilité des relations sur laquelle la CPV cherche à appuyer sa politique de qualité. De même, la performance concurrentielle, qui fait du prix le critère de jugement du produit, s'oppose à l'efficience productive qui insiste sur les indicateurs de qualité de service et de qualité technologique. Qu'il s'agisse de gérer la production de son bassin d'approvisionnement, la logistique de collecte ou encore les relations commerciales avec les acheteurs, le dispositif de pilotage de la qualité que la coopérative cherche à mettre en place est soumis à des tensions, du fait de la référence à des justifications différentes concernant l'évaluation de la qualité.

3.2. Les tensions autour de la qualité de définition

Des tensions apparaissent également à propos de la mise en place du laboratoire d'analyses. Il a été créé pour être le lieu dans la coopérative où est élaborée la qualité de définition. Il devrait être en mesure de traduire les informations disponibles sur les demandes des acheteurs en indicateurs de qualité permettant de contrôler les livraisons des agriculteurs, d'orienter l'assemblage des lots et, au-delà, d'orienter la production du bassin de collecte. Pour l'instant cependant, comme l'admettent les dirigeants de la CPV, le laboratoire joue le rôle de "*vitrine*" au service de l'image de marque "*qualité*". Il n'a pas réellement la capacité d'être un instrument de maîtrise de la qualité des blés collectés et des lots vendus.

Une difficulté à mettre en oeuvre une fonction de traduction provient de la liaison avec le service commercial. Au contact avec les divers débouchés et segments de marché, ce service est en position de collecter, puis de transmettre au laboratoire les informations sur les qualités demandées. Cette transmission est actuellement problématique. Le service commercial est réduit à la personne du directeur commercial qui assure en même temps la vente des blés et leur achat. Il traduit lui-même les informations dont il dispose sur les marchés en injonctions ou en orientations pour l'assemblage, compte tenu de ce qu'il sait des caractéristiques de la récolte. Autrement dit, l'ajustement entre qualités demandées et qualités offertes est attaché au savoir et à l'expérience singuliers de

cette personne. Cette forme de coordination domestique est incompatible avec la traduction des informations en des batterie de critères commensurables, tels que les réclame le fonctionnement du laboratoire, en référence à des indicateurs de qualité industrielle. En conséquence, le laboratoire, par ailleurs habitué dans le cadre de la production de semences à fonctionner avec des critères précisément définis, ne dispose pas des indications nécessaires pour remplir son rôle.

Le directeur commercial lui-même ressent cette difficulté de travailler avec des références "*décalées*" par rapport à ce qui est nécessaire à l'activité du laboratoire. Il indique, implicitement, des éléments de réponse à ce problème en proposant de distinguer la fonction d'achat des céréales et celle de leur vente, en créant deux services séparés. *"On est en train de réfléchir,* dit-il, *sur l'organisation d'un service commercial céréales à la vente... J'ai un stagiaire de l'IUT, je lui ai demandé de m'étudier un exemple... On évolue, mais on travaille avec ses antécédents, maintenant on est amené à embaucher du monde au service commercial céréales, ce sont des gens qui n'ont pas la même formation que nous".* Cette spécialisation des fonctions achat et vente de céréales correspond d'ailleurs à l'orientation qui consiste, à terme, à organiser une structure commerciale commune à plusieurs coopératives, tandis que chacune d'elle resterait responsable de la gestion de son bassin de collecte. Un autre élément de réponse réside dans le recrutement d'un personnel spécialisé pour introduire des méthodes d'analyse normalisées de différenciation des marchés et pour adapter des procédures commerciales standard à chaque segment de marché.

Le laboratoire d'analyses se heurte à un autre obstacle, en amont cette fois. Au niveau de l'assemblage des lots en effet, le schéma d'implantation des silos ne permet pas de valoriser au mieux les analyses effectuées par le laboratoire. Lorsque les céréales sont concentrées dans les silos centraux, les mélanges réalisés perdent les *"bon lots"*. Lorsque ces lots de qualité sont distingués et séparés dans des silos destinés aux meuniers, il est possible grâce à des analyses de vérifier après coup s'ils sont véritablement de la qualité désirée. Dans ce cas, le laboratoire est certes un instrument de contrôle, mais pas un outil de pilotage de la qualité, qui demeure plus subie que maîtrisée.

3.3. Les tensions autour de la qualité de réalisation

Comme la plupart des coopératives céréalières, la CPV a considérablement développé au cours des années 70 et 80 ses ventes aux agriculteurs de produits fertilisants et phytosanitaires. L'expansion de l'activité d'approvisionnement est devenue un facteur décisif de la croissance de l'entreprise, en termes de chiffre d'affaires et de marge bénéficiaire. Cette activité commerciale a acquis un caractère stratégique, au point que pour la soutenir la CPV a mis à son service l'action de vulgarisation technique auprès des agriculteurs. Aujourd'hui, les techniciens agricoles chargés des *"relations culture"* assurent en même temps la vente des consommations intermédiaires et le conseil technique, fonctions réunies dans l'organigramme de la CPV au sein d'un service unique.

La livraison de consommations intermédiaires aux agriculteurs s'inscrit, *via* l'intensification de la production céréalière, dans une stratégie de volume. L'intégration de la vulgarisation technique à l'activité de vente de consommations intermédiaires a donc logiquement pour conséquence d'abord de conforter le soutien à une telle stratégie. Mais en plus, elle accentue les tensions avec une stratégie de la qualité et rend plus ardu un compromis. Les techniciens agricoles sont en effet amenés à subordonner leur action technique à une activité commerciale de vente d'intrants congruente à une stratégie de volume. Ils sont, de fait, mis en situation de promouvoir les techniques d'intensification et de délaisser la conception, l'apprentissage et la diffusion des itinéraires techniques et des schémas d'assemblage que réclament la qualité de définition et la qualité de réalisation. En conséquence ils sont peu, et même pas du tout dans un premier temps, insérés dans les dispositions prises par la CPV pour

orienter la production des agriculteurs du bassin de collecte.

Dans ces dispositions, le rôle central n'est donc pas dévolu au soutien technique aux producteurs par le biais d'un service de vulgarisation et de conseil. Il est donné à un mécanisme de nature marchande, l'incitation par le moyen d'un contrat.

Pour obtenir des agriculteurs qu'ils s'inscrivent dans sa propre stratégie qualité, la CPV propose à ceux qu'elle estime être, selon ses propres termes, "*les agriculteurs de l'avenir*", un *"contrat de culture"*. Le contrat indique principalement les modes et les niveaux de paiement, les délais, le cahier des charges concernant la culture, la récolte, le stockage et la livraison du blé. Une "*prime de qualité*" est également censée avoir un rôle d'incitation. Pour convaincre les agriculteurs de *"produire de la qualité"*, la coopérative met aussi en place une politique de communication sur ce thème. Elle a élaboré et divulgué une "*charte de qualité*", où sont décrits en particulier les assemblages possibles de variétés ou de groupes de variétés. Elle conseille la culture de variétés panifiables et cherche à restreindre le nombre de variétés emblavées dans son bassin de collecte (de fait, trois variétés représentent 80% des emblavements). Elle incite aussi à l'emploi par tous les agriculteurs de semences sélectionnées.

La réussite d'un tel dispositif d'incitation demande que deux conditions soient remplies. Elles sont en rapport avec la segmentation de la population des exploitations du bassin de collecte et avec le choix des types d'exploitations qu'il est souhaitable d'inciter en priorité à adhérer à la stratégie qualité de la coopérative.

La sélection efficace des exploitations à qui il est pertinent de proposer des contrats de culture rend nécessaire la définition précise des objectifs assignés à la contractualisation. Sur ce plan, la CPV est à nouveau confrontée aux difficultés liées à la dualité de sa stratégie volume/qualité. La contractualisation envisagée en effet ne fait pas la distinction entre deux séries d'objectifs qui pourtant font appel, chacune de son côté, à des justifications et à des référentiels de qualité qui se démarquent profondément. La première série d'objectifs met l'accent sur la capacité de l'exploitation à stocker les céréales et sur sa disponibilité pour livrer les volumes voulus par la coopérative au moment où celle-ci le juge opportun commercialement. Dans une perspective de flexibilité, c'est le coordination marchande qui est ici privilégiée. D'un autre côté en revanche, la contractualisation s'inscrit dans une coordination industrielle qui vise à fidéliser les agriculteurs et à accroître la fiabilité de leurs livraisons. La régularité intertemporelle des produits (lots homogènes aux caractéristiques bien identifiées) et des flux, ainsi que la stabilité des liens constituent dans ce cas une seconde série d'objectifs prioritaires de l'établissement des contrats. La confusion entre ces deux série d'objectifs dans les clauses contractuelles en affaiblit leur portée incitative.

Cette coordination par incitations contractuelles bute sur une autre limite qui tient au repérage des agriculteurs à inciter. L'efficacité des contrats suppose l'identification des stratégies économiques, financières et techniques des divers types d'exploitation du bassin de collecte. En s'ajustant à ces diverses stratégies, les incitations par les clauses contractuelles doivent permettre de réaliser le compromis entre les objectifs de la coopérative et ceux des agriculteurs. Faute d'une typologie appropriée, le ciblage de la CPV s'est révélé en grande partie décalé par rapport aux stratégies d'exploitation et les clauses contractuelles sont restées relativement inefficaces par rapport aux objectifs de la coopérative.

Ce décalage cependant ne vient pas uniquement d'un ciblage défaillant. Il résulte aussi de la manière dont la coopérative se représente implicitement son bassin de collecte. Sur le strict plan de la production, le bassin de collecte est essentiellement considéré et géré comme l'addition ou la juxtaposition d'unités de production individuelles. Est ici mésestimée la dimension collective et systémique.

Les agriculteurs en effet sont insérés dans des réseaux locaux (Darré, 1984), sociaux et professionnels. Ils partagent un certain nombre de représentations et de règles de comportement. La qualité et l'attitude vis-à-vis des contrats n'échappent pas à ce phénomène. En déconnectant l'activité de soutien technique aux groupes d'agricul-

teurs de sa politique de contrats individuels, la CPV se prive d'un important moyen d'activer les effets de réseaux. Les conditions agro-climatiques et les pratiques techniques des agriculteurs ensuite sont fortement différenciées. Maîtriser la variabilité de la qualité à l'échelle du bassin de collecte implique de gérer cette diversité en faisant jouer les complémentarités entre les zones, entre les systèmes de production et entre les stratégies d'exploitation. Dans cette optique, établir des contrats bilatéraux individuels avec les agriculteurs apparaît insuffisant. Pour faire jouer ces complémentarités en effet, il est nécessaire, comme le montre particulièrement bien le cas des cultures destinées à la transformation industrielle (Caneill et Capillon, 1990 ; Valceschini, 1993), de mettre en oeuvre un système de planification technique et de péréquation économique entre exploitations.

Pour activer les effets de système, dans un but de diffusion des pratiques ou de complémentarité technique, il faut ériger le bassin de collecte en unité de gestion (un système) à part entière et, dans le même temps, traiter l'ensemble des exploitations qui le composent comme un (ou des) acteur(s) collectif(s). Il est nécessaire pour atteindre cette dimension systémique et collective, de donner à la coordination avec les agriculteurs un fondement commun qui transcende les intérêts individuels. Cela suppose aussi d'instituer les groupes d'agriculteurs habilités à être les interlocuteurs de l'entreprise coopérative et à fournir les représentants légitimes des agriculteurs. Sur tous ces plans, ni la *"charte de qualité"* de la coopérative, ni son système traditionnel de délégation des coopérateurs ne semblent à la hauteur de la convention collective, cette *"coordination civique"*, pour reprendre les termes de Bolstanski et Thévenot (1991), qui est nécessaire à une politique de qualité.

Conclusion

La réorientation stratégique de la CPV vers un marché de clientèle montre que la qualité, contrairement à la période précédente, ne peut plus être considérée comme un simple résultat plus ou moins satisfaisant de la production. Elle devient une variable d'action dans le jeu concurrentiel : une variable de décision stratégique en aval et un principe de management organisationnel en amont. Ce renversement pose à la coopérative un problème de coordination inédit. Il ne s'agit plus, ou plus uniquement, de réduire la variabilité de la production agricole, mais de la maîtriser et de l'utiliser pour s'ajuster à une demande de variété. L'élaboration de nouveaux dispositifs de coordination doit alors permettre, dans une perspective de réactivité vis-à-vis de l'aval, d'identifier rapidement les évolutions de marchés désormais de plus en plus fragmentés et mouvants et de les traduire en spécifications techniques opérationnelles. Vis-à-vis de l'amont, dans une optique à la fois de conformité à ces spécifications et de flexibilité, elle doit permettre la maîtrise de l'offre agricole, tant au niveau de la production elle-même qu'à celui de l'activité d'assemblage. En la matière, le bassin de collecte devient une unité de gestion pertinente (Caneill, 1993).

La mise en oeuvre de dispositifs de coordination capables de répondre à ces nouveaux objectifs interroge sur la possibilité de combiner efficacement des instruments et des procédures de coordination de nature différente. A cet égard le cas de la CPV, comme celui d'autres entreprises agro-alimentaires (par exemple, Boisard et Letablier, 1992), indique bien que la combinaison de dispositifs qui ressortissent de justification de l'action et de référentiels d'évaluation de la qualité différents engendrent de fortes tensions. Malgré ces tensions et les résultats préjudiciables à l'efficacité économiques que l'on peut en déduire, on perçoit que le recours par un même acteur économique à des conventions de qualité différentes n'est pas simplement imputable à des erreurs de gestion ou d'appréciation. Il ne semble pas provenir seulement de la difficulté à appréhender la complexité d'un nouvel environnement économique, mais aussi de la difficulté à transformer et à insérer les structures et les comportements du passé dans cet environnement. A cet égard, on perçoit à quel point le contrat inter-individuel est insuffisant pour rendre commune et faire partager une con-

ception inédite de la qualité, industrielle ou marchande. En tout état de cause, la question de la combinaison de diverses formes de coordination reste posée, aussi bien dans le domaine de la théorie que dans celui de la gestion de la coordination par les acteurs économiques et sociaux.

Bibliographie

Auvolat M., Alvine J.C., Mayère A., 1985. *L'artisanat en France. Réflexion générale et prospective*. La Documentation Française, Paris.

Bandt J. de, 1993. Qualités et performances industrielles. *Economie Rurale*, 217 : 24-32.

Boisard P., Letablier M.T., 1992. La qualité dans les stratégies de restructuration des entreprises : une coopérative laitière à la reconquête du marché. *Actes et Communications*, INRA-ESR, 8 : 35-45.

Boltanski L., Thévenot L., 1991. *De la justification. Les économies de la grandeur*. Gallimard, Paris.

Caneill J., Capillon A., 1990. Gestion de la qualité des productions végétales au plan régional. *Economie Rurale*, 198 : 23.

Caneill J., 1993. *Du champ cultivé au bassin d'approvisionnement : contributions méthodologiques à une ingénierie agronomique*. Thèse de doctorat, Institut National Agronomique Paris-Grignon.

Chevassus E., Valceschini E., 1990. Les concepts de l'Economie des conventions et leur articulation. In *Approches de l'économie industrielle : quelques développements récents*, document de travail, INRA-ESR, Ivry, pp. 14-27.

Collignon E., Wissler M., 1989. *Qualité et compétitivité des entreprises*. Economica, Paris.

Darré J.P., 1984. La production des normes au sein d'un réseau professionnel. L'exemple d'un groupe d'éleveurs. *Sociologie du Travail*, 2 : 141-156.

Eymard-Duvernay F., 1989. Conventions de qualité et formes de coordination. *Revue Economique*, vol. 40 (2) : 329-359

Eymard-Duvernay F., 1993. La négociation de la qualité. *Economie Rurale*, 217 : 12-17.

Heintz W., 1992. *Modèles d'entreprises et conventions de qualité. Les entreprises de collecte-stockage sur les marchés du blé*. Thèse de doctorat, Institut National Agronomique Paris-Grignon.

Hy M., Nicolas F., 1992. La diffusion de la surgélation dans les systèmes productifs agro-alimentaires. *Actes et Communications*, INRA-ESR, 8 : 11-125.

Nicolas F., Valceschini E., 1993. Agro-alimentaire et qualité. Questions aux sciences sociales. *Economie Rurale*, 217 : 5-11.

Phelps E., 1990. *Economie politique*. Fayard, Paris.

Porter M., 1986. *L'avantage compétitif. Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*. Inter-Editions, Paris.

Thévenot L., 1989. Equilibre et rationalité dans un univers complexe. *Revue Economique*, vol. 40 (2) : 147-197.

Thévenot L., 1990. Les entreprises entre plusieurs formes de coordination. *In* J.D. Reynaud et *al.* (dir.) : *Les systèmes de relations professionnelles*. Editions du CNRS, Paris, pp. 347-370.

Valceschini E., Heintz W., 1990. La gestion de l'incertitude sur la qualité des blés par les organismes collecteurs et stockeurs de céréales. *In* J. Brossier, E. Valceschini (éds.) : *Les exploitations agricoles et leur environnement. Essais sur l'espace technique et économique*. INRA, Paris : 5-15.

Valceschini E., 1993. Conventions économiques et mutation de l'économie contractuelle dans le secteur des légumes transformés. *Economie rurale*, 218 : 19-26.

Williamson O., 1975. Markets and Hierarchies : analysis and antitrust implications. The Free Press, New York.

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 115-128

Problématique de la gestion de la qualité du lait dans la filière fromagère des Alpes du Nord

Brigitte DUBEUF, Etienne LANDAIS, Jean-Baptiste COULON

INRA, SAD, Route de Saint-Cyr, 78026 Versailles cedex

Résumé

Dans la filière fromagère des Alpes du Nord, les fromages, produits de tradition et de terroir, bénéficient le plus souvent d'une appellation d'origine contrôlée ou d'un label. Le processus d'élaboration de la qualité du lait s'avère relativement complexe, la diversité de la qualité du lait recherchée par les entreprises n'ayant d'égale que celle de la qualité des laits livrés. La maîtrise et la garantie de cette qualité nécessitent donc des méthodes adaptées à l'analyse des stratégies des entreprises et des producteurs, des formes de relations entre ces acteurs et des systèmes de production. Les auteurs font l'hypothèse que la modélisation systémique peut permettre de comprendre et de traiter ce processus dans sa complexité, et contribuer, en relation avec la démarche typologique, à la construction d'outils d'aide à la décision en matière de gestion de la diversité de la qualité du lait.

Summary - ***Milk quality management for cheese production in the French northern Alps.***

In the French northern Alps, a number of cheese varieties considered as traditional products of local agriculture are protected by a label of origin (appellation contrôlée). Elaboration of milk quality for cheese-making is a fairly complex process and is based on the diversity of milk qualities supplied by farmers to the processing firms. To control and guarantee this quality, appropriate methodology must be developed to analyse the strategies of firms and of producers, the relationships between these actors, and the production systems. The authors make the assumption that systems modelling coupled with a typological approach will enable to develop decision-making aids. In the Beaufort cheese area, differences in milk quality strategies of cheese-making firms result from difficulties in meeting their own specific needs while respecting the "Beaufort identity".

Introduction

Dans le contexte européen, gérer la qualité des produits devient un impératif pour le monde de l'agro-alimentaire. La filière lait-fromage des Alpes du Nord le ressent d'autant plus vivement que la qualité est le seul moyen pour elle d'améliorer la compétitivité de ses entreprises et que l'environnement montagnard est associé étroitement à la conception de la qualité de ses produits.

En effet, les fromages fabriqués dans les Alpes du Nord sont des produits de tradition et de terroir, qui se démarquent nettement des produits génériques. Reconnus comme des fromages de qualité, ils bénéficient le plus souvent d'une Appellation d'Origine ou d'un Label. Leur positionnement "haut de gamme" sur le marché leur a permis de maintenir des prix de vente élevés, supérieurs à ceux des fromages industriels.

Dans la perspective du marché européen, une filière de ce type sera confrontée à des impératifs de qualité bactériologique et d'hygiène d'autant plus draconiens qu'elle produit des fromages au lait cru. Elle devra parvenir à concilier ces exigences avec celles qui découlent des techniques de fabrication de produits traditionnels au goût typé. Le fait de travailler du lait cru, et généralement du lait cru entier, n'ouvre pratiquement aucune possibilité de modification préalable de la matière première, et met d'emblée l'accent sur la

qualité de celle-ci, donc sur la maîtrise de la production.

La recherche présentée ci-dessous s'appuie sur un double constat :

□ d'une part, les entreprises fromagères peuvent avoir des perceptions très diverses vis-à-vis de la qualité du lait (Dubeuf, 1992a) ;

□ d'autre part, le lait collecté par une entreprise est produit dans un ensemble d'exploitations qui mettent en oeuvre des systèmes de production très divers (Huguet et Roybin, 1982 ; Roybin et Cristofini, 1985). Cette diversité se reflète dans celle de la qualité des laits livrés aux entreprises de transformation (Coulon *et al.*, 1990). La qualité du lait varie dans le bassin de collecte mais aussi dans le temps. D'un côté, la diversité des systèmes de production contribue à définir un mode particulier d'occupation de l'espace rural et à structurer le paysage, toutes choses qui jouent un rôle essentiel pour l'image des produits. D'un autre côté, elle impose des contraintes particulières en matière de gestion de la qualité, compte tenu des impératifs rappelés ci-dessus.

La filière doit en réalité apprendre à accepter et à gérer la diversité de la qualité du lait, ce qui introduit une problématique relativement nouvelle, la plupart des entreprises ayant jusqu'à présent développé des politiques indifférenciées vis-à-vis de leurs livreurs.

La nature des relations qui s'établissent entre les producteurs et les entreprises intègre nécessairement cette diversité d'approche. Ces relations jouent donc un rôle déterminant pour la maîtrise de la qualité du lait.

A partir de la filière du Beaufort, nous aborderons la question de la définition de la qualité du lait. Puis, après avoir recensé les différents instruments de gestion de la qualité dont peut disposer une telle filière fromagère, nous nous interrogerons sur leur adaptation réelle vis-à-vis de ses besoins spécifiques. Dans une perspective de Recherche-Développement, nous proposerons dans la dernière partie une démarche de modélisation des processus techniques et des processus décisionnels qui concourent à l'élaboration de la qualité du lait, en vue de construire des outils de gestion de cette qualité.

1. Le concept de qualité du lait

1.1. La filière du Beaufort : des producteurs de lait organisés

Il faut remonter aux années 60, période de crise d'identité du Beaufort et de déclin de l'agriculture dans les hautes vallées alpines de Savoie, pour voir naître de la part de quelques hommes, majoritairement des éleveurs, la volonté de donner un nouveau souffle à l'activité agricole par la recherche d'une meilleure valorisation du lait.

Ainsi, se créent des coopératives de fabrication en gestion directe, qui assurent la collecte, la fabrication et la commercialisation du Beaufort. A cette époque, ces coopératives fonctionnent principalement l'hiver, car le Beaufort continue à être fabriqué en alpage par les alpagistes ou par les groupements pastoraux (constitués par la mise en commun de plusieurs troupeaux gérés collectivement). Toutefois, elles disparaissent progressivement au profit de coopératives permanentes. En 1991, ces dernières représentent 77% de la production du Beaufort, et 91% de la production totale est gérée par les producteurs de lait (tableau 1).

Au souci permanent de maintenir une population agricole et d'organiser une filière, s'ajoute celui de construire la qualité du produit, avec comme moyens :

□ la création en 1965 de l'Union des Producteurs de Beaufort (UPB), dont la mission est actuellement la maîtrise de la qualité du Beaufort sur toute la filière. Sa promotion est assurée par le Syndicat de défense du Beaufort.

□ l'obtention de l'Appellation d'Origine Contrôlée (décret du 4 avril 1968).

A chaque étape de l'évolution technologique du Beaufort, marquée par la substitution progressive de connaissances scientifiques aux savoirs empiriques, la filière a cherché à préserver les qualités

intrinsèques du produit. D'une part la fabrication doit respecter un savoir-faire traditionnel, d'autre part le lait doit conserver ses caractéristiques originelles.

Ainsi, le ramassage du lait en bidons a été l' une des contraintes mises en place pour préserver au lait ses caractéristiques.

Type d'atelier de transformation	Coopératives permanentes	Coopératives saisonnières d'hiver	Groupement pastoraux et SICA estivale	Alpagistes et privés	Entreprises industrielles
nbe d'ateliers en 1980[1]	6	15	14	19	2
% de la production totale[1]	57	15	13	8	7
nbe d'ateliers en 1991[2]	8	3	9	21	2
% de la production totale[2]	77	4	6	5	9

1. Soit 1880 t en 1980 (Mouton et Goury, 1981)
2-. Soit 3150 t en 1991 (Rapport d'activité du Syndicat de défense du Beaufort, 1991)

Tableau 1 : Evolution de la répartition de la production de Beaufort par type d'atelier de transformation de 1980 à 1991

1.2. La définition de la qualité du lait

En référence à Juran (1974), la qualité du lait pourrait se définir, dans le cas qui nous occupe, comme l'adaptation à la fabrication de fromages de tradition et de terroir au lait cru entier.

La qualité du lait recherchée par les entreprises fromagères se traduit par le choix de *critères* de qualité, définis en conformité avec les *spécifications*[1] imposées par le décret relatif à l'Appellation d'Origine Contrôlée ou au Label selon le cas, par l'Arrêté du 6 août 1985 relatif aux normes d'hygiène et de salubrité auxquelles doit répondre le lait livré en l'état et destiné à la consommation humaine, par les dispositions réglementaires concernant les laits crus (Décret du 21 mai 1955) et la liste des critères microbiologiques auxquels doit satisfaire le lait destiné à la transformation (Arrêté du 17 septembre 1984).

La pertinence du choix des critères de qualité est essentielle pour que le lait satisfasse à l'ensemble des besoins de la filière lait-fromage. La prise en compte des critères de composition bactériologique et chimique du lait est nécessaire pour répondre à des besoins d'aptitude fromagère et/ou à des besoins sanitaires, mais elle n'est pas suffisante, car elle ne répond ni aux notions de terroir et de tradition exprimées dans la définition, ni à des besoins implicites, tels que la régularité des caractéristiques du lait et l'adaptation tout au long de l'année des volumes livrés au marché du fromage.

Le concept de qualité du lait comporte donc deux volets, que l'on retrouve généralement dans la conception de la qualité du produit agricole destiné à la transformation (Thiébaut, 1991) :

- la *qualité "interne"*, ou qualité directement liée au produit ;
- la *qualité "externe"*, ou qualité "indirecte", liée à son système de production. Par exemple, l'image du Beaufort est une dimension importante de la qualité de ce fromage : depuis le décret du 29 décembre 1986 relatif à l'Appellation d'Origine "Beaufort", dont la mise en application est effective au premier janvier 1992, le lait doit provenir de vaches de races traditionnelles

1 . Les spécifications précisent un certain nombre de conditions que le produit doit remplir pour satisfaire l'utilisateur. Elles fixent les objectifs qui permettent d'orienter les actions de l'entreprise dans une direction conforme à l'obtention de la qualité (Faillenet, 1985).

Critères de qualité	Incidence sur le prix (F/kg) LAIT A		LAIT B	
période de production	février	: + 0,10	mars	: - 0,14
nombre de germes	> 300 000 (classe C)	: - 0,15	< 100 000 (classe A)	: + 0,02
nombre de cellules	> 300 000 (classe B)	: 0	< 200 000 (classe A)	: + 0,03
nombre de spores butyriques	250	: 0	< 180	: + 0,02
taux protéique(g/kg)	28	: -0,123	31,5	: 0
taux butyreux (g/kg) valeur totale du facteur	36,5	: 0	36,5	: 0
correctif lié à la coopérative		: + 0,085		: + 0,085
prix de base = f(MPN)*		: 2,349		: 2,252
prix du KG de lait payé au producteur		2,261 F		2,267 F

* MPN = Moyenne Pondérée Nationale de l'Emmental Est Central

Source: Dubeuf, 1992a

Tableau 2 : Mode de calcul du prix du kilogramme de lait destiné à la transformation fromagère dans une coopérative de Haute-Savoie en zone de Reblochon (1989). Comparaison de deux laits de caractéristiques très différentes.

1-qualité bactériologique :

(germes totaux, cellules somatiques, résidu d'antibiotiques, germes pathogènes...),

2-qualité technologique :

(taux de matière protéique, nombre de spores butyriques...)

3-qualité sensorielle :

(odeur, goût, couleur, aspect physique)

4-qualité d'usage :

régularité des caractéristiques de la matière première
adaptation du volume de laits livrés au marché du fromage

5-qualité psycho-sociale :

conformité à l'image d'une production traditionnelle de fromage de terroir, respectueux de l'environnement et des traditions locales.

Source: Multon, 1985.

Tableau 3 : Critères de qualité du lait dans la filière lait-fromage des Alpes du Nord

uniquement (Tarentaise et Abondance), et l'Union des Producteurs souhaite que les producteurs aillent vers l'auto-suffisance fourragère de manière à renforcer le lien entre le fromage et le terroir, ainsi que l'image d'authenticité du produit[2].

Dans le même ordre d'idée, l'examen de la politique des prix du lait pratiqués par les entreprises, qui est la principale forme d'expression actuelle de leur politique de qualité, montre clairement que le concept de qualité du lait inclut, pour elles, des composantes externes. Ainsi, il est possible qu'une entreprise fromagère en zone de Reblochon achète au même prix des laits de qualité bactériologique et technologique très différente (tableau 2).

Pour une entreprise, la qualité du lait résulte donc d'une pondération entre les différents critères retenus. Cette perception de la qualité fait référence à la notion de *qualité globale* (Multon, 1985) (tableau 3).

Toutefois, les critères de qualité utilisés peuvent être différents d'une entreprise à une autre au sein d'une même filière, et ceci se répercute sur les relations entre producteurs et entreprises. L'analyse des formes que prennent les relations permet de répondre à la question du mode de définition de la qualité (Valceschini et Heintz, 1991 ; Valceschini, 1991). S'appuyant sur l'étude des confrontations entre agents économiques, l'Economie des conventions caractérise trois types de relations, ou formes de coordination, qui peuvent fonder des principes d'évaluation de la qualité des produits. Elle distingue trois modes de définition de la qualité (encadré 1).

La filière du Beaufort est confrontée à deux ordres d'exigences de qualité, d'une part le respect de l'authenticité du produit, d'autre part la recherche de performances. La qualité du lait devient donc un problème d'élaboration d'un compromis entre différentes formes de coordination entre producteurs et entreprises. En effet, le respect de l'authenticité du produit passe, pour la filière, par la confirmation de la liaison terroir-race-produit avec des systèmes de production laitière reposant sur des techniques et des savoir-faire traditionnels, et respectant l'environnement. Ceci suppose des formes de coordination de type domestique. D'un autre côté, la recherche de performances comporte d'une part le respect des exigences sanitaires et technologiques, d'autre part une répartition des livraisons de lait mieux adaptée à l'évolution du marché du Beaufort (Beaufort d'hiver, Beaufort d'été). La formulation de normes hygiéniques et technologiques en vue du paiement du lait à la qualité, et le souhait de la filière de voir le Beaufort reconnu au niveau européen laissent présumer une évolution des formes de relations entre acteurs, mais dans une voie différente de l'approche industrielle, qui semble contradictoire avec l'économie d'une Appellation d'Origine.

Encadré 1 : Les "modes de définition" de la qualité

Les réflexions actuelles sur les modes de définition de la qualité proposent un cadre d'analyse pertinent des discours et des pratiques qui se développent autour des politiques de qualité. C'est l'"économie des conventions" qui fournit le fil conducteur nécessaire, en s'appuyant sur l'étude des confrontations entre les agents économiques. Ceci l'amène à distinguer trois modes de définition de la qualité des produits.

□ Le premier mode de définition se réfère à des règles objectives, à des normes, qui conduisent à une standardisation des produits et des procédés de fabrication. On parle de *"coordination industrielle"* entre acteurs économiques.

□ Le deuxième mode de définition est fondé sur la fidélité, l'estime, la confiance envers une personne, le fromager par exemple, et/ou un produit et sa marque. On parle de *"coordination domestique"*.

□ Le troisième mode de définition repose sur le prix du produit établi selon le jeu de la concurrence de la demande et également de l'offre. On parle de *"coordination marchande"*.

Source : Sylvander, 1991

La recherche d'un compromis entre différentes formes de coordination entre producteurs et entreprises repose sur la prise en compte de l'ensemble des agents économiques de la filière : les producteurs et les transformateurs bien sûr, mais également les distributeurs et les consommateurs qui achètent des fromages au lait cru entier. Elle introduit au

2. Dans le Beaufortain comme en Tarentaise, certains systèmes de production fonctionnent grâce à des achats importants de foin de Crau et de concentrés. La politique menée par l'UPB vise une diminution des parts d'achats de fourrages et de concentrés.

concept de *qualité totale* (Juran, 1974). La qualité du lait s'élabore à l'intérieur d'un système que pilotent les producteurs et les entreprises fromagères. Toutefois, ces acteurs doivent avoir une vision d'ensemble du processus de production / transformation / commercialisation / consommation de la filière afin de percevoir clairement la qualité du fromage souhaitée et négocier ainsi un concept de qualité du lait qui satisfasse toute la filière.

2. Les instruments de gestion de la qualité

La gestion de la qualité d'un produit au sein d'une filière englobe la définition, l'identification, l'élaboration et la maîtrise de cette qualité.

2.1. Les outils d'identification de la qualité des fromages

Les outils d'identification permettent de promouvoir les produits. Ils sont importants pour développer leur notorieté et bien les positionner sur le marché.

De nombreux signes distinctifs de la qualité des fromages existent en France (Dubeuf, 1992b) et sont d'ailleurs largement utilisés par la filière des Alpes du Nord.

L'Appellation d'Origine Contrôlée (AOC) est le signe le plus recherché par ces fromages (Beaufort, Reblochon, Abondance), car elle garantit que le produit possède des caractéristiques liées à un terroir déterminé. La qualité du produit est la conséquence de ce qui est à l'origine de l'AOC à savoir une notion de tradition (usages locaux "loyaux et constants", règles de fabrication) et de terroir. Mais l'AOC en tant que telle ne garantit pas un niveau de qualité (Jolivet, 1990) et la sous-estimation des contraintes qui en découlent en termes de suivi de la qualité peut entraîner dans certains cas une dévaluation de la crédibilité de l'AOC. Il est vrai que l'AOC est un système très "domestique" et peu géré actuellement. Toutefois, certaines filières utilisent les politiques de spécifications de l'AOC comme moyens d'édicter des règles garantissant le respect des contraintes de qualité. Les modifications successives du décret de l'AOC Beaufort (décrets de 1976, 1986, 1990) ont permis de limiter les dérives ou dérapages et de maintenir la conformité du produit par rapport à son image commerciale, associant terroir, race et savoir-faire.

Les fromages ne bénéficiant pas de l'AOC cherchent à promouvoir leur qualité et leur origine régionale par d'autres signes : le Label Régional et les Appellations "Montagne".

Le Label Régional, au même titre que le Label Rouge, est une mention destinée à valoriser un produit qui présente une qualité supérieure à la moyenne des produits similaires, et qui fait référence à une région (Emmental Label Savoie, Tomme Label Savoie). Le Label Régional est considéré comme "un mauvais hybride, à mi-chemin entre le label rouge et l'AOC" (Jolivet, 1990).

La multiplication des signes de qualité est d'ailleurs un facteur de confusion pour le consommateur, et certains professionnels de la tomme seraient favorables à une redéfinition de la qualité de leur fromage pour accéder à l'AOC.

Les appellations "Montagne" et "Provenance Montagne" constituent des indications de provenance. La première est réservée aux fromages faisant déjà l'objet d'une certification (label, AOC par exemple). Les fromages doivent être élaborés avec des matières premières et des techniques de fabrication correspondant à la zone de montagne mentionnée.

La certification de conformité prévoit "l'attestation de conformité d'un fromage à un cahier des charges de type normatif". Il s'agit de certifier que le fromage est conforme à ce qui est annoncé, sans préjuger d'une qualité supérieure. De création récente (loi du 30 novembre 1988), ce signe n'a pas jusqu'à présent fait l'objet de demande d'obtention pour les fromages des Alpes du Nord, en raison de son caractère normatif orienté sur une gestion industrielle. Toutefois, la certifica-

tion ne pourrait-elle pas trouver un intérêt pour la conformité du lait cru ou des fromages à des normes bactériologiques européennes?

La solution d'un Label "Ecoproduit" est quelquefois envisagée par les professionnels. Actuellement, seuls certains pays de l'Europe du Nord (Allemagne, Suède, Danemark) ont mis en place ce type de label, qui vise à minimiser les atteintes à l'environnement.

Les produits d'AOC jouent sur la relation qualité-environnement. Ainsi, certains fromages, comme le Saint-Nectaire, appuient-ils leur publicité sur la qualité d'un paysage préservé. Mais si la nature du terroir contribue bien à la qualité des produits, l'impact sur l'environnement des systèmes de production qui élaborent ces produits n'est généralement pas envisagé. Certaines catégories de consommateurs recherchent des produits élaborés dans le respect de certaines valeurs sociales, qui contribuent au maintien de la qualité de l'environnement, et cela indépendamment de la qualité intrinsèque du produit. Mais la plupart des demandes des consommateurs sont satisfaites par des produits qui ont en réalité, directement ou non, une incidence de plus en plus négative sur l'environnement (demande d'emballage, réfrigération...)(Thiébaut, 1991).

L'intérêt de produits de qualité "respectueux de l'environnement" n'est donc pas négligeable et correspond bien aux préoccupations des filières, mais ce marché se développera-t-il à terme s'il ne s'instaure pas une véritable convergence entre d'une part la qualité des produits et d'autre part l'incidence sur l'environnement des pratiques liées à leur production?

En adoptant le 14 juillet 1992 le réglement relatif à la protection des indications géographiques (IGP) et des appellations d'origine (AOP) (réglement CEE n° 2081/92), la Communauté européenne assure désormais aux fromages de terroir et de tradition la reconnaissance au niveau européen (encadré 2). L'AOP et l'IGP permettent la protection des fromages spécifiques à une aire géographique délimitée. Les filières fromagères souhaitant obtenir l'AOP devront adopter des stratégies reposant sur une protection stricte et des contraintes fortes pour respecter l'identité du produit, que seules certaines AOC développent actuellement. En revanche, l'obtention de l'IGP semble mieux convenir aux fromages bénéficiant d'un label régional, d'une provenance montagne ou d'une AOC, qui recherchent des contraintes plus faibles, une protection moindre et une compétitivité marchande importante.

Encadré 2 : Définitions de l'AOP et de l'IGP

On entend par :

□ *"appellation d'origine"* : le nom d'une région, d'un lieu déterminé ou, dans des cas exceptionnels, d'un pays, qui sert à désigner un produit agricole ou une denrée alimentaire :
originaire de cette région, de ce lieu déterminé ou de ce pays et dont la qualité ou les caractères sont dus essentiellement ou exclusivement au milieu géographique comprenant les facteurs naturels et humains, et dont la production, la transformation et l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique délimitée ;

□ *"indication géographique"* : le nom d'une région, d'un lieu déterminé ou, dans des cas exceptionnels, d'un pays, qui sert à désigner un produit agricole ou une denrée alimentaire :
originaire de cette région, de ce lieu déterminé ou de ce pays et dont une qualité déterminée, la réputation ou une autre caractéristique peut être attribuée à cette origine géographique et dont la production et/ou la transformation et/ou l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique délimitée.

Source: Article 2, paragraphe 2 du réglement (CEE) n° 2081/92 du Conseil du 14 juillet 1992

2.2. Les outils de gestion de la qualité

La diversité de l'offre, la complexité et la méconnaissance des circuits industriels, l'incertitude des consommateurs français quant à la qualité des produits offerts et à l'origine des matières premières ont convaincu l'Administration et la Profession de la nécessité pour les entreprises de maîtriser et garantir la qualité de leurs produits.

Encadré 3 : le système Hazard Analysis Critical Control Points (HACCP)

□ Préconisée avant tout pour assurer la meilleure maîtrise possible des risques microbiologiques associés aux aliments la démarche HACCP est applicable à tout risque de déviation par rapport à une intention définie. Cette démarche veut être préventive, spécifique et responsabilisante. Elle implique les étapes suivantes :

- une phase préliminaire ;

Elle doit délimiter le champ d'action de la démarche HACCP (tel risque, tel produit, tel procédé...) dans le contexte des objectifs de qualité de l'entreprise en précisant l'environnement et les moyens de l'action. Elle se termine par la rédaction d'un diagramme de fabrication très détaillé décomposant un procédé dans toutes ses étapes et opérations associées afin d'évaluer les entrées possibles des risques.

- l'analyse des risques (identification et évaluation) ;

L'identification consiste à définir les risques et en préciser les causes. L'évaluation des risques est un processus qui détermine les modalités d'intervention et de révélation des risques et classe les risques selon leur gravité et leur fréquence d'apparition. Cette phase aboutit ainsi à un inventaire des risques ayant pour base le diagramme de fabrication, hiérarchisant les "points à risque", leurs causes, leurs effets, leur gravité, leurs modalités d'apparition.

- la maîtrise des points critiques (identification, choix et mise en oeuvre des options de maîtrise) ;

La notion de "point critique" est définie comme toute activité ou tout facteur opérationnel qui peut et doit être maîtrisé pour prévenir un ou plusieurs risques identifiés. Cette notion de "point critique" se différencie de celle de "point à risque". En effet, un point à risque peut être identifié sans pouvoir être maîtrisé pour des raisons diverses, techniques ou économiques. La maîtrise de ce risque devra donc se faire en amont ou en aval, où l'on établira le point critique correspondant.

- La surveillance, consistant à obtenir l'assurance que les exigences formulées pour la maîtrise des points critiques sont respectées ;

- L'évaluation: réalisation du contrôle et actions correctives.

Source : Jouve, 1988.

Encadré 4 : L'analyse de la valeur

□ La méthode de l'analyse de la valeur a été construite pour répondre au problème de l'identification du besoin, des attentes des consommateurs en matière de qualité des produits, par exemple. Selon l'Association Française de Normalisation (AFNOR), cette méthode vise "la satisfaction du besoin de l'utilisateur par une démarche spécifique de conception à la fois fonctionnelle, économique et pluridisciplinaire".

Le déroulement chronologique de cette méthode est le suivant:

- l'approche fonctionnelle

Elle consiste à décomposer la qualité d'un produit en fonctions (critères de qualité) et d'apprécier le poids des éléments intervenant dans l'élaboration de chaque fonction. Elle aboutit généralement à la rédaction d'un cahier des charges fonctionnel, dans lequel on s'efforcera de laisser ouverts les choix des solutions afin de provoquer une réflexion créative.

- Le chiffrage des fonctions

L'analyse de la valeur a pour but d'optimiser le rapport qualité/coût. Aussi, l'unité de pondération de chaque fonction dans la qualité recherchée est très souvent de nature monétaire. Mais il se peut que d'autres paramètres soient retenus (fiabilité, longévité...).

Ces deux aspects aboutissent à un "état des lieux" à partir duquel pourra se développer la recherche de solutions, grâce à la mise en place d'une équipe pluridisciplinaire, qui travaille en séquence créative et ceci dans un plan de travail bien organisé.

Source : Novotny, 1985.

Une régulation volontaire reposant sur la *normalisation* et la *certification* est à la base de la construction des outils de gestion de la qualité que sont les *Systèmes d'Assurance-qualité*.

La normalisation permet d'élaborer, en concertation avec l'ensemble des partenaires intéressés, des spécifications techniques volontaires, propres à servir l'ensemble des partenaires socio-économiques. La certification consiste ensuite, pour les professionnels, à recourir à un organisme tiers pour le respect des normes édictées (Creyssel *et al.*, 1991).

Les systèmes d'Assurance-qualité ont été construits pour les entreprises agro-alimentaires, afin de donner confiance à leurs clients en leur démontrant leur capacité à obtenir une qualité constante et régulière, tout en garantissant une sécurité maximale et une diminution du coût d'obtention de la qualité.

L'Assurance-qualité est une méthode d'organisation de l'entreprise destinée à maîtriser la qualité de ses produits. Elle repose sur la mise en place d'un certain nombre de procédures à tous les stades d'élaboration du produit. Elle vise à garantir la qualité d'une entreprise, mais en aucun cas celle d'un produit particulier. La politique de qualité de l'entreprise est analysée à partir du système Hazard Analysis Critical Control Points (HACCP) et de la méthode de "l'analyse de la valeur" (encadrés 3 et 4).

La multiplication des instruments de normalisation, tels que les guides de bonnes pratiques professionnelles en matière de sécurité alimentaire, les chartes de qualité, montrent que les professionnels ont besoin de fixer, dans un corpus de "règles du jeu", les règles nécessaires au maintien de la qualité de leurs produits.

Les objectifs généraux d'harmonisation et d'organisation à tous les niveaux de la filière, d'identification et d'évaluation de la qualité des produits, sont partagés par la filière lait-fromage des Alpes du Nord. On peut donc se demander si les systèmes d'Assurance-qualité répondent aux besoins spécifiques de cette filière pour améliorer la gestion de la qualité du lait.

3. Les systèmes d'Assurance-qualité sont-ils adaptés aux besoins de la filière ?

La mise en place d'une procédure d'Assurance-qualité, couvrant à la fois l'entreprise de transformation et l'ensemble de ses livreurs, pourrait fournir le support d'un véritable partenariat entre les producteurs et l'entreprise. Ceci suppose que les critères de qualité des produits soient collectivement négociés à l'échelle de la filière. Le producteur s'engage à maîtriser la qualité dans son système de production. L'entreprise laitière cherche à la fois à responsabiliser chaque livreur dans l'amélioration de la qualité globale du lait, et à prendre en compte la diversité des producteurs, chaque type de système de production devant être analysé en termes d'atouts et de contraintes vis-à-vis de la qualité du lait au sens large (qualité interne et externe).

Si ce type de procédure devait être adapté à tous les ensembles "entreprise-producteurs" de la filière, il deviendrait nécessaire de bien tenir compte des perceptions et attitudes très diverses des entreprises vis-à-vis de la qualité du lait. Les exigences en matière d'approvisionnement pour la fabrication du Reblochon sont en effet différentes pour une fromagerie industrielle et pour une fromagerie traditionnelle. Pour la première, la qualité du lait est plus à rechercher dans des critères bactériologiques et technologiques. Pour la seconde, ces critères de qualité sont également pris en considération, mais la qualité du lait résulte davantage d'une symbiose entre une région naturelle, des pratiques traditionnelles et des moyens de production adaptés à la situation géographique.

Toutefois, si la voie de l'Assurance-qualité dans l'entreprise industrielle semble bien tracée, on peut se demander si elle est bien adaptée à une filière où coexistent une grande diversité de producteurs et une diversité d'entreprises, le plus souvent artisanales, et où les centres de décision sont nombreux.

Les procédures d'Assurance-qualité tirent, de plus, les produits dans le sens d'une

qualité normalisée, voire standardisée, et risquent de tendre vers une sélection et une homogénéisation des systèmes de production, comme on peut le constater dans d'autres secteurs (Eymard-Duvernay, 1989). Or le risque induit de banalisation du goût et de l'image des produits est insupportable pour des filières plus artisanales, qui doivent développer une toute autre approche de la qualité. Et dans une filière AOC, où le processus de production-transformation-commercialisation est contrôlé par les producteurs, les relations entre producteurs et coopératives fromagères reposent non seulement sur la conformité au cahier des charges de l'appellation mais aussi sur des intérêts communs voire liés.

Cependant ces procédures peuvent garantir un aspect particulier de la qualité : lever l'incertitude sur la qualité bactériologique et hygiénique des fromages au lait cru en garantissant des pratiques minimisant la présence de germes pathogènes dans le lait.

Dans un domaine voisin, Valceschini et Papy (1991) montrent bien l'intérêt d'une procédure d'Assurance-qualité pour l'emploi de pesticides dans l'agriculture, car elle peut permettre d'éliminer non seulement le risque toxicologique des produits agricoles, comme le fait actuellement la procédure d'homologation, fondée sur le concept de "limite maximale de résidus" (LMR), mais aussi l'incertitude sur leur "propreté sanitaire". Comme le soulignent ces auteurs, "la crainte du consommateur ne porte pas obligatoirement sur le risque toxicologique : elle se déplace sur la présence de résidus". La propreté sanitaire mesurée par le niveau de résidus accepté, peut être intégrée dans la qualité des produits et devient un argument de vente (produit respectueux de l'environnement). Garantir la propreté sanitaire du produit revient alors à garantir les pratiques des agriculteurs minimisant la présence de résidus.

Si les procédures d'Assurance-qualité aboutissent à une approche de la qualité différente de celle souhaitée par la filière, elles ont l'intérêt de proposer une méthode d'organisation qui pourrait être confrontée aux objectifs et à la complexité de la filière. Et il est clair que la maîtrise et la garantie de la qualité du lait doivent passer par la mise en place d'outils de gestion de la diversité de cette qualité. La construction de ces outils passe par l'analyse des stratégies d'entreprises, des systèmes de production et des formes de relations entre producteurs et entreprises.

4. Principes de modélisation : processus décisionnels, relationnels, biotechniques

La complexité du processus d'élaboration de la qualité du lait résulte tant de la diversité de la qualité du lait recherchée par les entreprises que de celle de la qualité des laits livrés.

4.1. Objectifs et stratégies des acteurs

Les différents acteurs ont des objectifs et des stratégies qui leur sont propres. La première étape consiste donc à les identifier par type de producteurs et par entreprise.

Le choix des critères de la qualité du lait recherchée par l'entreprise peut être influencé par son process (techniques et contraintes de fabrication), son marché, son organisation interne et les relations qui s'établissent au sein de son personnel.

Dans les exploitations agricoles des Alpes du Nord, les contraintes liées au milieu physique, aux structures d'exploitations et aux différents types de fromages fabriqués sont fortes, et les objectifs des producteurs peuvent être très divers : réduction des coûts de production, aménagement du temps de travail en relation avec une double activité liée au tourisme, valorisation d'un patrimoine reçu en héritage, amélioration de la productivité du travail par l'augmentation du niveau de production du troupeau, etc. Aussi, les techniques et les pratiques de production sont-elles variées. Certaines sont déterminantes pour la qualité des laits (Gilibert *et al.*, 1987). Mais leurs effets sur les performances laitières peuvent être diffé-

rents d'un type d'exploitations à un autre (Coulon *et al.*, 1990).

4.2. Relations entre producteurs et entreprises

Les relations entre producteurs et entreprises intègrent nécessairement cette diversité d'approche.

Le tissu de relations entre producteurs et entreprises repose sur des "confédérations" sociales et économiques, parfois très localisées (Caneill et Capillon, 1990). La gestion des quotas laitiers, les modalités d'évaluation et de paiement du lait, le niveau local de la concurrence, les rapports de force établis entre producteurs, transformateurs et affineurs, le réseau relationnel (agents de Développement, agents commerciaux), etc., en forment la trame. Tous ces éléments exercent une influence sur la gestion de la qualité.

Il est clair que la qualité du lait recherchée par l'entreprise est dictée en partie par son emploi et donc par le marché du fromage, et par conséquence inclut une qualité interne et une qualité externe. Elle se traduit par le choix de critères de qualité, qui sont définis, comme nous l'avons vu, en conformité avec les spécifications imposées par l'emploi du fromage.

Mais le choix des critères de qualité est également influencé par les relations que l'entreprise noue avec ses producteurs : la représentation de sa zone de collecte, du point de vue de la géographie agraire mais aussi à travers la diversité perçue des systèmes de production mis en oeuvre par ses fournisseurs, peut exercer une influence sur la définition de la qualité qu'elle recherche.

4.3. Processus biotechnique

D'un point de vue technique ou économique, la qualité du lait, telle qu'elle est évaluée par les critères définis plus haut, peut être considérée comme une performance de production. Cependant, une difficulté particulière tient à la part de subjectivité qui peut prendre place dans sa définition. En effet, la qualité du lait se définit par un ensemble de critères de qualité qui doivent satisfaire des besoins explicites et/ou implicites, des besoins objectifs et/ou subjectifs. Or, pour être aisement identifiable et appropriable par l'ensemble des acteurs de la filière, la qualité doit être objectivée : la recherche de la qualité doit se traduire par des objectifs clairs et concrets négociés entre tous les acteurs concernés.

L'assimilation de la qualité à une performance particulière a l'intérêt de situer le problème de sa maîtrise dans une problématique plus générale, qui est celle de la modélisation de l'élaboration des performances.

L'objectif de ce type de démarche consiste à fournir aux acteurs concernés des outils d'aide à la décision, principalement pour ce qui concerne les choix stratégiques, qui sont au centre du débat sur les politiques de qualité.

La modélisation du processus d'élaboration d'une performance, en vue d'une meilleure maîtrise de son obtention, passe par une phase de décomposition de la performance globale en composantes, puis par une phase d'analyse des facteurs de variation de chaque composante et des pratiques par lesquelles les opérateurs peuvent intervenir pour modifier dans un sens ou dans un autre le niveau de ces composantes. A l'échelle d'un système complexe, la modélisation en question suppose que l'on connaisse les phénomènes biotechniques[3] que ce système met en jeu, mais également la manière spécifique dont ils se combinent, en raison des multiples interactions possibles (Landais, 1987).

Les trois types de processus, évoqués ci-dessus (décisionnel, relationnel et biotechnique) sont à modéliser ensemble, car ils sont interdépendants (figure 1). La liaison, qui s'établit entre le modèle décisionnel et le modèle biotechnique peut se matérialiser par la combinaison des prati-

3. Il s'agit de phénomènes biologiques dont le déroulement est modulé, infléchi par les techniques utilisées par les acteurs.

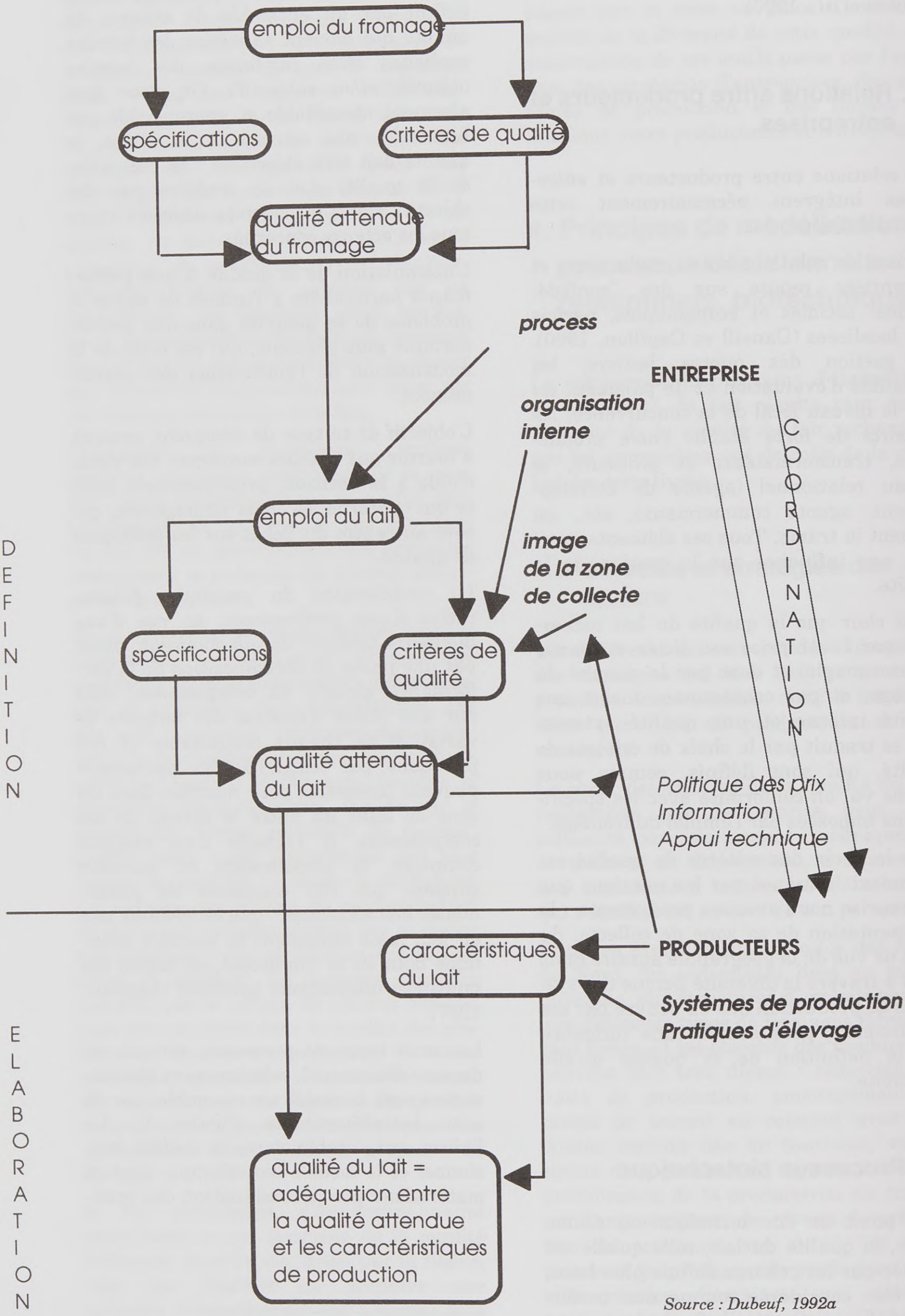


Figure 1 : Processus d'élaboration de la qualité du lait

ques mises en oeuvre, qui peuvent être analysées sous deux angles :

- dans les effets techniques directs qu'elles exercent sur les diverses composantes de la qualité, mesurées par les critères de qualité choisis et dans les conséquences qu'elles entraînent sur l'ensemble du processus,

- dans leurs déterminants et conditions de mise en oeuvre et pour l'éclairage qu'elles apportent pour la compréhension des objectifs et décisions des acteurs (Landais, 1987).

Ce découpage , inspiré de la modélisation systémique (Le Moigne, 1977), permet d'organiser la recherche, de combiner des méthodes qui relèvent de disciplines scientifiques diffé-rentes.

L'instruction de ce type de dossier relève de démarches pluridisciplinaires intégrées associant chercheurs et praticiens dans le cadre d'un partenariat d'un nouveau type et d'une démarche de recherche-action (Avenier, 1989).

Conclusion

La mise en place d'une véritable politique de qualité relève d'une démarche collective à l'échelle de la filière. Elle nécessite la motivation et la mobilisation de ses acteurs.

A l'intérieur de la filière coexistent des conceptions et des stratégies très diverses en matière de qualité. Ceci résulte à la fois de la diversité de ces acteurs et des différentes formes de relations pouvant exister entre eux. La principale difficulté consiste donc à identifier et négocier collectivement un concept de qualité qui puisse être partagé par tous et traverser l'ensemble de la filière. Il semble donc important, en particulier, que les producteurs de lait comme les entreprises fromagères aient une claire perception du positionnement du produit final sur le marché, et donc une bonne compréhension de la demande de qualité.

Tous les acteurs interviennent, directement ou indirectement, à différents niveaux du processus d'élaboration de la qualité du lait. Cette qualité résulte d'un processus complexe, dans lequel les relations entre acteurs sont déterminantes. Une voie possible, pour aborder ce processus dans sa complexité, est celle de la modélisation systémique. Le concept actuel de qualité se développe, en effet, de manière plus ou moins explicite, à partir d'une perception très systémique du fonctionnement des filières.

L'approche systémique engagée dans la filière du Beaufort tend à opposer les coopératives fromagères dont les stratégies en matière de qualité du lait reposent sur un fondement socio-culturel (coordiantion domestique) et des coopératives ayant des stratégies à fondement plus commercial (coordination marchande) ou plus technique (coordination industrielle). Cette différenciation stratégique semble reflèter les contradictions entre les deux ordres d'exigences de qualité analysés plus haut : la question de la qualité se pose en termes de recherche d'un compromis entre la reconnaissance de l'identité d'un système local et du produit qui en est issu d'une part, la satisfaction de nouveaux besoins (sanitaires, technologiques, économiques...) d'autre part.

Remerciements

Les auteurs remercient Geneviève Baud, G. Larrieu, E. Mingasson, Annie Soyeux et E. Valceschini pour l'appui et les conseils qu'ils ont fournis à la conception de cet article et G. Burlereau (UPB) pour les documents et comptes rendus qu'il a mis à notre disposition. Cette réflexion s'inscrit préliminaire dans un travail de recherche réalisé par l'INRA dans le cadre du GIS Alpes du Nord.

Bibliographie

Avenier M.J., 1989. Méthodes de terrain et recherche en management stratégique. *Economies et Sociétés*, 14 : 199-218.

Brossier J., Valceschini E. (éd.), 1991. *Les exploitations et leur environnement*. INRA Paris, 329 pages.

Caneill J., Capillon A., 1990. Gestion de la qualité des productions végétales au plan régional. *Economie rurale*, 198, p. 23.

Coulon J.B., Roybin D., Cristofini B., 1990. Production laitière et fonctionnement des exploitations: facteurs de variations dans les exploitations du Pays de Thônes (Haute-Savoie). *INRA Prod. Anim.*, 3 : 287- 298.

Creyssel P. & Coll., 1991. L'Agro-alimentaire. Pour une stratégie de normalisation. *Enjeux*, 113, 88 pages.

Dubeuf B., 1992a. Réflexions sur le concept de qualité dans l'Agro-alimentaire. L'exemple de la filière lait-fromage dans les Alpes du Nord. *INRA Prod. Anim.*, 5 (2) : 91-101.

Dubeuf B., 1992b. Les outils mis en place pour identifier et garantir la qualité des produits agro-alimentaires. Exemple de leur utilisation dans la filière lait-fromage des Alpes du Nord. *INRA Prod. Anim.*, 5 (3) : 179-191.

Eymard-Duvernay F., 1989. Conventions de qualité et formes de coordination. *Revue économique*, 2 : 329-359.

Faillenet R., 1985. Utilisation de la notion de qualité dans la gestion des entreprises agro-alimentaires. Cours polycopié. Nantes, ENITIAA, 75 pages.

Gilibert J., Baudry J., Boudineau J.M, Denis D., 1987. Les producteurs de lait d'une filière fromagère AOC. Rapport CEE / INRA-SAD, Unité de Recherche sur les Systèmes Herbagers Normands, 112 pages.

Huguet E., Roybin D., 1982. Diversité des systèmes de productions en Beaufortain. Essai d'élaboration d'une typologie de fonctionnements. Mémoire de fin d'études ESA d'Angers/INRA.

Juran J.M., 1974. *Quality control hand book*. New-York, Mc Graw Hill Book Company.

Jolivet G., 1990. Signes distinctifs de la qualité. Attention à la confusion. *Linéaires*, 41 : 79-84.

Jouve J.L., 1988. ARMPC, un nouvel outil. *Filière viande*, 115 : 54-60.

Landais E., 1987. *Recherches sur les systèmes d'élevage. Questions et perspectives.* INRA, document de travail de l'URSAD Versailles-Dijon-Mirecourt, INRA-SAD Versailles, 73 pages.

Le Moigne J.L., 1977. *La théorie du système général. Théorie de la modélisation.* Paris, PUF, deuxième édition, 1984, 320 pages.

Ministère de l'agriculture, 1987. Programme Assurance-qualité 2000. Tome 1 : Guide pour l'assurance qualité dans l'agro-alimentaire. Tome 2 : Commentaires relatifs à la norme NF EN 29004 pour son utilisation dans l'agro-alimentaire.

Mouton C., Goury J.P., 1981. La commercialisation du Beaufort. Quelles perspectives de Développement ? Mémoire de fin d'études, ISARA de Lyon/ FDCL de Chambéry.

Multon J.L., 1985. *La qualité des produits alimentaires*. Collection Sciences et Techniques Agro-alimentaires, TEC et DOC-APRIA. Paris, Lavoisier, 487 pages.

Novotny D., 1985. L'analyse de la valeur. *In* Multon J.L.(éd.), 1985 : *La qualité des produits alimentaires*. Paris, Lavoisier.

Roybin D., Cristofini B., 1985. Diversité et évolution de l'activité des exploitations agricoles du Pays de Thônes. Versailles, INRA-SAD/C.A. Haute-Savoie/AREAR Rhône-Alpes.

Sylvander B., 1991. Conventions de qualité et marchés des produits de qualité spécifique dans l'agro-alimentaire. Document de travail. Toulouse, INRA, 28 pages.

Thiébaut L., 1991. Qualités des produits agricoles et qualités de l'environnement: des synergies limitées. Communication au Colloque international Agriculture-Environnement-Qualité (Nancy, 12-13 septembre 1991), ENSAIA/INPL-Nancy, 9 pages.

Valceschini E., Heintz W., 1991. La gestion de l'incertitude sur la qualité des blés par les organismes collecteurs et stockeurs. Une approche par les formes de coordination. *In* Brossier J. et Valceschini E. (éds.), 1991 : *Les exploitations agricoles et leur environnement* : 5-15.

Valceschini E., 1991. Qualité des produits agricoles et formes de coordination entre exploitations agricoles et firmes agro-alimentaires. Le cas du secteur des légumes de conserve. Les transformations de "l'économie contractuelle". CNRS PIRTTEM/ MRT-TET/INRA-ESR, INRA-SAD Paris-Grignon, 39 pages.

Valceschini E., Papy F., 1991. La qualité des produits agricoles. Du risque toxicologique à l'incertitude sur la "propreté sanitaire". *In* Byé P., Descoins C., Deshayes A. (éds.), 1991 : *Phytosanitaires, Protection des plantes et Biopesticides*. INRA, publications : 54-66.

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 129-132

La procédure d'Assurance-qualité, instrument d'organisation de la filière

Alain GAYE

CFCA, 18, rue des Pyramides, 75001 Paris

1. Les enjeux de la certification et de la normalisation

Je suis en charge des Affaires Scientifiques et Techniques au sein de la Confédération Française des Coopératives Agricoles (CFCA). Cette dernière est un syndicat professionnel qui regroupe l'ensemble des coopératives françaises (soit plus de 4000 entreprises). Mon rôle consiste à concevoir des programmes de développement utiles aux coopératives et porteurs d'avenir. Nous travaillons actuellement sur le thème de la qualité à travers un programme qui s'appelle "Agriconfiance".

Pourquoi un tel programme de qualité ? A l'évidence, la décennie 90 sera marquée par des bouleversements accélérés. Déjà engagée, la bataille, très dure pour les entreprises coopératives, sera celle de la qualité. Le marché est draconien : l'offre dépassant la demande solvable, il ne suffit plus de produire pour vendre, et le client est roi. L'environnement, les conditions de production, la santé sont des notions dont l'impact augmente considérablement. La mondialisation des échanges et des décisions grâce aux technologies de l'information et de l'électronique permet de commander à distance des produits aux caractéristiques bien identifiées. La conformité des produits, leur régularité seront donc des éléments déterminants de la fidélité des consommateurs. L'agriculture française est soumise à une forte concurrence mondiale, traduite par la réforme de la PAC, qui a pour conséquence un niveau d'exigence de plus en plus élevé de la part des distributeurs et consommateurs. L'ensemble de ces éléments fait penser que la bataille de la qualité s'annonce particulièrement chaude. Le contexte technique, également très changeant, implique une constante adaptation : les biotechnologies sont une réalité pour nos entreprises, comme les technologies d'hygiène (salles blanches, conceptions d'usines ultra-propres...). Enfin, le contexte européen est l'élément le plus important de la bataille de la qualité des années 90. La politique européenne vise à créer un grand marché unique et à promouvoir la libre circulation des denrées alimentaires. Cette politique se traduit par une législation alimentaire communautaire limitée à 5 exigences impératives : la santé publique, l'information du consommateur, la loyauté des transactions, les contrôles publics et la protection de l'environnement. En dehors de ces exigences impératives, les dispositions communautaires posent la reconnaissance des règles et normes nationales, ainsi que le renvoi à la normalisation et à la certification. Normalisation et certification étant du ressort des professionnels, ces derniers ont donc une grande responsabilité dans la construction d'une politique de qualité.

Ainsi se met progressivement en place, une démarche professionnelle de normalisation et de certification. Cette démarche volontaire devrait permettre de résoudre, partiellement tout au moins, les problèmes liés à l'absence de règlementation communautaire par produit. En effet, on pouvait craindre que la démarche communautaire n'entraîne une baisse de la qualité des produits, et la reconstitution d'entraves occultes par des certifications

non reconnues entre les Etats. La démarche des professionnels de l'agro-alimentaire en matière de normalisation et certification a précisément pour objectif de parer à ces difficultés. Il s'agit de placer tous les produits sous des normes ou des référentiels techniques, librement acceptés, de faire certifier ces produits par des organismes tiers indépendants et enfin de signaler leur qualité par ce qu'il est convenu d'appeler les signes de qualité.

La certification se développe très rapidement dans tous les pays de la Communauté. Elle repose sur un engagement volontaire des professionnels et permet d'attester la conformité d'un produit, ou d'un service, à un référentiel technique ou à une norme. Cette attestation est délivrée par un organisme tiers indépendant. Il existe trois catégories de certification aux domaines d'application et aux objectifs différents. La certification d'entreprise, ou certification d'assurance-qualité, atteste qu'une entreprise, en répondant à certaines exigences posées par une norme internationale et européenne a la capacité de produire des produits ou services sûrs (sécurité, santé) et réguliers. C'est le système de gestion et sa capacité à produire des produits de qualité qui est certifié. La certification produits atteste qu'un produit ou service est conforme à une norme ou à une spécification de type normatif. Enfin, la certification laboratoire atteste qu'un laboratoire est fiable au niveau de la pratique des méthodes d'analyse.

Tous les Etats membres, comme la Communauté en tant que telle, font également d'importants efforts en matière de normalisation. Mais il s'agit d'une démarche difficile qui exige le consensus de l'ensemble des parties (producteurs, consommateurs, distributeurs et également de l'ensemble des pays) sur un socle commun. Les normes qualité se développent particulièrement vite.

2. La démarche de l'assurance-qualité

Pour affronter la bataille de la qualité, les entreprises coopératives mettent en place une stratégie qui vise à établir un management par la qualité (et que l'on retrouve dans le programme spécifique Agriconfiance) : tous les services de l'entreprise doivent avoir pour cible commune la satisfaction du client. Le meilleur système pour réussir un tel défi est celui de l'assurance-qualité.

Cette dernière consiste en un ensemble de règles préétablies et systématiques qui garantissent au client la régularité des produits et des services fournis par l'entreprise. Le système d'assurance-qualité suppose donc la mise en place préalable, au sein de l'entreprise, de procédures permettant d'apporter confiance au client. Ces procédures, véritables manuels de qualité, très lourdes à établir, utilisent comme guide et modèle la série des normes internationales ISO 9000. Ces normes étant conçues pour l'ensemble des secteurs économiques, il est indispensable de les adapter au secteur agro-alimentaire et agricole. La démarche d'assurance-qualité repose sur quatre principes conformes aux normes internationales :

- l'analyse et la description des besoins du client comme de tout ce qui contribue à la qualité des produits ou services ;
- la planification de ce qu'il convient de faire ;
- la mesure de la conformité des actions aux objectifs et la mise en place de mesures correctives pour améliorer en permanence la performance ;
- en dernier lieu il s'agit de garder une trace de ce qui est essentiel.

L'assurance-qualité se prolonge très souvent au niveau commercial par le certificat du système d'assurance-qualité. En France l'AFAQ, organisme certificateur, délivre ce certificat pour attester qu'un système d'assurance-qualité est conforme à la norme internationale ISO 9000.

Pour la CFCA, l'assurance-qualité est un élément majeur des stratégies de maîtrise de la qualité. Nous sommes tenus, à l'heure actuelle, de nous conformer aux normes internationales pour satisfaire le client. Si la démarche d'assurance-qualité est indispensable pour relever le défi de la décennie 90, sa certification par l'AFAQ n'est pas indispensable. Toutefois, elle

représente un atout supplémentaire pour fonder la relation client/fournisseur sur une confiance objective. Quant à la certification produit, elle n'est pas non plus systématiquement nécessaire, bien qu'elle permette de garantir au consommateur un niveau de qualité particulier. Seule, l'assurance-qualité est, selon nous, incontournable.

L'intérêt de la démarche est certain : amélioration de la relation client / fournisseur, intérêt stratégique pour l'organisation de la filière : motivation du personnel (l'assurance-qualité est à rapprocher d'un projet d'entreprise qui mobilise l'ensemble des services) ; réduction des coûts de non-qualité (ils peuvent aller jusqu'à 25 % du chiffre d'affaires). Les entreprises coopératives qui ont investi dans des démarches d'assurance-qualité ont réalisé des économies substantielles sur la non- qualité.

Malgré son intérêt, la mise en place de la démarche se heurte à des difficultés. La première d'entre elles est la nécessaire motivation des responsables d'entreprises. Une telle démarche ne peut aboutir si la direction n'est pas convaincue de son bien-fondé. Jusqu'à l'année dernière, malheureusement, fort peu de responsables en étaient convaincus. La seconde difficulté a trait à la lourdeur d'utilisation des normes ISO. A titre d'exemple, la première entreprise coopérative agro-alimentaire à s'être lancée dans une procédure d'assurance-qualité certifiée par l'AFAQ a dû établir un manuel de 1000 pages (100 pages par service) sur ces procédures d'assurance-qualité. Un tel travail exige du temps ! Enfin, la mise en place de la démarche coûte cher : si la certification coûte entre 30 000 F et 50 000 F, l'assurance-qualité a un coût dix fois supérieur, voire davantage. Mais le retour sur investissement est très rapide, de l'ordre de trois ans.

3. L'exemple du programme Agri-confiance de la CFCA

Adapté à la spécificité des coopératives agricoles, ce programme vise à mettre en place une charte qualité dans les relations coopératives / agriculteurs adhérents, sur la base des référentiels techniques et des normes ISO 9000. L'objet de la charte est d'organiser un système d'assurance "interne" de la qualité destiné à gérer plus aisément les relations entre clients et fournisseurs. La mise en place d'une telle démarche doit intégrer la particularité du système coopératif qui fait que la relation client / fournisseur s'exerce dans les deux sens : agriculteurs et coopératives sont respectivement fournisseurs les uns des autres. De plus, les agriculteurs (fournisseurs) sont également sociétaires, et les coopératives sont tenues de prendre en compte et de traiter la totalité des productions de leurs adhérents. Or ces productions peuvent être de qualité très variée. Comment la coopération peut-elle prendre en compte la totalité des productions de ses adhérents tout en restant compétitive ? A l'inverse, les agriculteurs les plus performants resteront-ils fidèles à leur coopérative si celle-ci n'évolue pas vers une démarche qualité, vers une sorte de segmentation des fournisseurs ?

La structure même du système coopératif peut cependant devenir un atout pour la maîtrise de la qualité. En effet, la structure associative est un avantage pour construire la qualité : les conseils d'administration, les services de relation aux adhérents, permettent un plus grand dialogue et une *"remontée"* plus directe vers l'agriculteur pour maîtriser davantage la production agricole. La coopérative agricole pourra beaucoup mieux maîtriser sa production finale si elle a engagé avec ses agriculteurs une démarche de maîtrise de la production (maîtrise des procédés en assurance-qualité).

La mise en place de la charte qualité, visée par le programme Agri-confiance, demandera trois années de travail. Le programme est appuyé par l'ANDA et s'inscrit dans la démarche interministérielle : "Partenaires pour l'Europe". D'envergure nationale, il concerne 14 filières de production (filières lait, porcin, bovin, ovin, volailles, céréales, oléagineux, viticulture, légumes...). La phase initiale a été lancée au début de l'année 1992. Elle vise à établir un guide intersectoriel de recommandations pour la mise en place de l'assurance-qualité. Seize entreprises volontaires ont été regroupées pour dégager,

à partir d'une réflexion intersectorielle, les points communs à l'ensemble de la coopération agricole et cerner la relation client / fournisseur quels que soient le métier ou la filière. Ce travail est presque achevé. Suivra une seconde phase qui consistera à mener, sur plus d'un an, une réflexion sectorielle en vue de l'élaboration de guides de recommandations par filière. Enfin, en vue d'appliquer les guides, des opérations pilotes d'accompagnement des entreprises seront lancées. Elles permettront de constituer un réseau pour entraîner le plus grand nombre de coopératives agricoles possible.

Le système coopératif doit s'adapter au marché. Plus que toute autre forme d'entreprise, la coopérative doit être une structure de participation permanente. Il s'agit de maîtriser son métier par la qualité sans "perdre son âme", c'est-à-dire sans occulter la relation spécifique, de l'agriculteur avec sa coopérative.

Etud. Rech. Syst Agraires Dév., 1994,; 28 : 133-136

Agronomie et gastronomie dans les Andes péruviennes

Pierre MORLON

INRA-SAD, 26, Bd. du Dr. Petitjean, B.P. 1607, 21036 Dijon cedex

Résumé

Des exemples montrent comment, pour leur consommation, les paysans choisissent ce qu'ils produisent (variétés) et comment ils le produisent, en fonction d'objectifs gastronomiques (qualités organoleptiques, diversité) et culinaires (facilité de préparation).

Summary - ***Agronomy and gastronomy in the Peruvian Andes.*** *Peasant studies in the Developing World frequently speculate about the extent to which what people produce determines what they eat. Inversely, this paper shows how the peasants decide what (which varieties) they produce and how to produce it according to what they want to eat (diversity and organoleptic properties) and to their cooking means.*

D'observations ponctuelles...

Membre d'un projet de recherche et de développement agricole axé sur la génétique végétale, j'avais en 1978-79 proposé à quelques familles paysannes des innovations agronomiques, incluant de nouvelles variétés, pour les espèces traditionnellement cultivées dans la région. Lorsque, presque dix ans plus tard, je suis retourné leur rendre visite, je leur ai demandé quelles techniques elles continuaient à utiliser. Voici quelques-unes des réponses :

- une variété d'orge, apportée du centre du Pérou il y a longtemps, a été délaissée parce que le grain n'éclate pas lorsqu'on le fait griller et parce que *"même les ânes n'en mangent pas la paille"* ;

- une des familles a semé dans les parcelles à plus haut risque de gelées ou d'inondations, et donc perdu au cours des années, les variétés d'orge commune (à glumes adhérentes au grain) que nous lui avions apportées, réservant les parcelles les plus sûres aux variétés à grains nus dont la préparation culinaire est beaucoup plus facile ;

- dans deux cas, les pommes de terre "améliorées" à hauts rendements ont été, de la même façon que les variétés amères et les tubercules malades ou endommagés, transformées en *chuño* (déshydratation par l'alternance gel-soleil) et ce, malgré leur grande taille obligeant à les éplucher pour cela ! En effet, les paysans leur reprochent d'être "aqueuses" et leur préfèrent les variétés "farineuses", surtout lorsqu'elles sont plantées précocement, en octobre. D'une manière générale dans la région, les paysans se plaignent de ce que les pommes de terre ayant reçu des engrais chimiques sont aqueuses.

Au cours de la conversation, apparaissent d'autres indications : les capucines tubéreuses récoltées sur la colline sont autoconsommées car meilleures que celles cultivées sur les ados dans la plaine, qui, elles, sont destinées à la vente ; le grain de *cañihua* (*Chenopodium pallidicaule*, céréale de haute altitude) n'éclate lorsqu'on le fait griller que s'il provient de sols argileux (*ch'anka*) et non de terres sableuses (*aq'o*).

... à un problème général de relations entre caractères agronomiques et qualité culinaire...

On retrouve les mêmes observations un peu partout dans les Andes du Pérou. Près de Cusco, *"on a montré expérimentalement que les rendements de pomme de terre obtenus par les paysans pourraient être augmentés de 60 à 80% grâce au seul changement de variété. Mais la qualité du produit ne suit pas, ce qui entraîne le rejet du changement complet "* (Cosio *et al.*, 1983)

Dans la vallée du Mantaro, *"en général, les producteurs considèrent les variétés améliorées comme plus productives que les variétés indigènes (...), mais par contre elles sont de mauvaise qualité culinaire, se vendent moins cher et supportent mal des périodes plus ou moins longues de stockage"* (Franco *et al.*, 1979). Brush *et al.* (1981) cités par Rhoades (1984) ont montré que les parcelles plantées avec des mélanges de variétés indigènes sont appréciées pour leurs qualités culinaires et la consommation à la maison, tandis que les variétés améliorées sont destinées au marché ou aux échanges et plantées en culture pure.

Et, pour toutes les espèces, la description par les paysans des multiples variétés qu'ils cultivent comporte en premier lieu, avant les caractéristiques agronomiques (précocité, résistance au gel...) l'utilisation culinaire de chacune : par exemple pour le maïs près de Cusco, dans l'éventail des variétes existantes, chacune répond à des coutumes et à des habitudes alimentaires. La variété *Blanco Urubamba*, à gros grains blancs et tendres, donne de magnifiques épis qui sont cueillis au stade laiteux (*choclo*) et consommés bouillis avec du fromage local. La variété *Amarillo Oro*, au grain jaune plus petit et plus ferme, se conserve mieux que la précédente ; elle est consommée tout au long de la saison en grains bouillis : c'est le *mote* , une des bases de l'alimentation avec les fèves lors des travaux des champs. D'autres variétés (*chullpi*, *occe*, *piskorunto*, *confite*) sont consommées sous forme de grains éclatés, après cuisson dans la cendre ou avec un peu d'huile : c'est la *cancha*. Toutes ces variétés sont également à la base d'une boisson : la *chicha* ou bière de maïs qui est légèrement fermentée et riche en vitamines. Les variétés de maïs cultivées sans irrigation (*pucuto*, *uchumuyo*) sont en général des variétés précoces, à épi court et à petit grain coloré, assez dur. C'est celui que les agriculteurs consomment en dernier, durant les mois de mars ou avril. Il permet d'assurer la soudure avec la récolte suivante.

...où interfèrent les relations sociales.

Toutes ces modalités de consommation du maïs et des autres aliments en général revêtent une grande importance dans les relations de travail réciproques, *ayni* ou *minka*. La qualité du travail réalisé par les membres de la communauté venus travailler en *ayni* dépend pour beaucoup de l'alimentation et de la boisson offertes par le propriétaire de la parcelle (voir Gade, 1975 ; Fonseca, 1977 ; Tapia, 1986 : 52-58 ; Carter et Mamani, 1982 : 90-108 ; Orlove, 1987).

"Prenons par exemple les exigences auxquelles doivent répondre les mineurs (paysans double-actifs) à Laraos, de nos jours (...). Et il y a les banquets offerts à Laraos aux ingénieurs de la mine, pour que les liens personnels établis à cette occasion assurent la continuité de l'emploi et d'autres privilèges qui peuvent être obtenus par ce biais. (...) Je suis convaincu que, si les mineurs sont les agriculteurs les plus traditionnels de la vallée du Cañete, c'est parce qu'ils voient dans leur agriculture une source de nourriture autoconsommée plutôt que de revenus monétaires, et cette nourriture doit être de la meilleure qualité gastronomique possible pour les banquets" (Mayer, 1983). Le travail à la mine, en même temps qu'il "exige" des aliments de bonne qualité, produits par l'agriculture traditionnelle, permet de pratiquer cette agriculture par les revenus monétaires qu'il fournit.

L'économie familiale et l'alimentation.

On cherche parfois à savoir dans quelle mesure ce que les paysans produisent détermine ce qu'ils mangent. A cause de l'importance des échanges et dans un contexte de pluriactivité, il n'est pas toujours facile de mettre en évidence cette relation qui passe par le marché (Sautier et Amemiya, 1986) et dépend du pouvoir d'achat de la famille.

Malgré cette difficulté, les résultats de l'Enquête Nationale de Consommation d'Aliments de 1972, interprétée par Ferroni (1980, *cf.* Orlove, 1987), sont tout à fait remarquables : les aliments traditionnels sont surtout consommés par les ménages ayant un revenu faible ou une forte proportion d'autoconsommation, tandis que les ménages ayant un revenu plus élevé ou une faible proportion d'autoconsommation tendent à consommer surtout les aliments non traditionnels (riz, sucre, pâtes alimentaires, huile). A l'intérieur de chaque catégorie, les ménages à revenus élevés consomment en moyenne davantage de calories et protéines, avec des carences moins fréquentes : tout cela est classique. Ce qui est plus notable, c'est que pour chaque classe de revenus, une plus forte proportion de calories autoconsommées correspond également à de plus hauts niveaux de consommation de calories et protéines, et à de moindres risques de déficiences. Les ménages pour qui l'autoconsommation ne représente qu'une faible part de la ration alimentaire et des dépenses totales, ont en général un moins bon état nutritionnel, à cause de la moins bonne qualité nutritionnelle des aliments non traditionnels (sucre, huile, riz), et de leur plus faible consommation calorique. Ferroni montre que, dans la Sierra, la sous-nutrition est avant tout un problème de consommation insuffisante de calories, liée à de bas revenus et à de faibles proportions d'autoconsommation. La solution qu'il propose serait d'accroître les revenus des paysans dans la Sierra, entre autres par des politiques telles que le changement de la structure des prix alimentaires, *via* la réduction des subsides à l'importation d'aliments, et l'encouragement à la production des denrées de la Sierra. Mais, en augmentant les prix des aliments que les paysans achètent, une telle politique aurait probablement des effets très différenciés selon que ces paysans possèdent ou non suffisamment de terres pour produire l'essentiel de ce qu'ils consomment.

Ne pourrait-on pas, inversement, chercher à comprendre comment ce que les paysans veulent consommer détermine ce qu'ils cultivent, et la façon dont ils le cultivent ?

Conclusion

Nous avons vu la primauté de la recherche de la sécurité alimentaire, alors que le passage par le marché représente souvent une perte considérable. Mais cette sécurité n'est pas seulement quantitative, et en particulier :

□ au même titre que la dispersion des risques, la diversité des usages culinaires implique celle des espèces et des variétés ;

□ dans des régions où le combustible est rare et la température d'ébullition de l'eau plus faible à cause de l'altitude, la facilité de cuisson est un critère essentiel de choix.

Cependant il faut rester très prudent avant d'ériger en règle ces observations. Les pratiques évoluent et ne correspondent plus toujours à ce que disent les gens. Ainsi, à Chumbivilcas (J. Bourliaud et R. Reau, comm. pers.), lors d'enquêtes à la maison les paysans affirment qu'ils séparent les parcelles de pommes de terre pour la vente, de celles pour l'autoconsommation. Mais, en assistant à la récolte, on s'aperçoit qu'il y a 12 à 15 variétés dans une parcelle qui avait été indiquée comme étant en culture pure et les 3 tas pour la consommation, pour le *chuño* et pour la vente sont faits aussi bien sur des parcelles de variété récente "commerciale" que sur celles en variétés traditionnelles.

Bibliographie

Brush S.B., Carney H., Huaman Z., 1981. The dynamics of Andean potato agriculture. *Economic Botany*, 35 : 70-88.

Carter W., MamaniI M., 1982. *Irpa Chico : individuo y comunidad en la cultura aymara*. Ed. Juventud, La Paz, 460 pages.

Cosio P., Peña A., Blanco O., Torres S., Mamani V., Giron G., 1983. *Diagnóstico agropecuario y socio-económico de las comunidades de Amaru, Paru-Paru, Sacaca y Cuyo Grande (Pisac, Cusco)*. PISCA, 121 pages.

Ferroni M., 1980. *The Urban Bias of Peruvian Food Policy : Consequences and Alternatives*. Ph. D. diss., Cornell University, 260 pages.

Fonseca C., 1977. El proceso de cambio de cultivos en una comunidad campesina de los Andes. III Congr. Peruano "El Hombre y la Cultura Andina", t. 3 : 85-106.

Franco C., Horton D., Tardieu F., 1979. *Producción y utilización de la papa en el valle del Mantaro, Perú*. CIP, Lima, Unidad Cienc. Soc., Doct. trabajo.

Gade D.W., 1975. *Plants, Man and the Land in the Vilcanota Valley of Peru*. Dr. W. Junk B.V., La Haye, 240 pages.

Mayer E., 1983. La organización social de la producción en la agricultura tradicional andina. *In* : 1er Curso-Taller de Agricultura Andina, CCTA/UNC : 93-133.

Morlon P. (dir.), 1992. *Comprendre l'agriculture paysanne dans les Andes centrales (Pérou-Bolivie)*. Paris, INRA Editions, 522 pages.

Orlove B.S., 1987 - Stability and change in highland Andean dietary patterns : causes and consequences. *In* H. Marvin & E.B. Ross (éds.) : *Food and Evolution : Towards a Theory of Human Diets* (Temple University Press, Philadelphia : 481-515.

Rhoades R.E., 1984. Breaking New Ground (Agricultural Anthropology). CIP, Lima : 71 p.

Sautier D., Amemiya I, 1986. Sistemas alimentarios y estado nutricional en comunidades campesinas de Yauyos. *Bull. IFEA*, XV (1-2) : 99-132.

Tapia M., 1986. Guía metodológica para la caracterización de la agricultura andina (la experiencia del Proyecto PISCA). IICA / CIID / Universidades de Ayacucho, Arequipa, Cusco y Puno, 115 pages.

Etud. Rech. Syst. Agraires Dév., 1994, 28 : 137-140

Quels blés pour les boulangers dans les Andes du Pérou?

L'exemple de la province de Chumbivilcas (Cuzco)

Jean BOURLIAUD, Pierre MORLON, Raymond REAU

INRA-ESR, 63, Bd de Brandebourg, 94205 Ivry Cedex

Résumé

La culture du blé dans les Andes du sud du Pérou a historiquement toujours été dépendante de sa commercialisation et de sa transformation. Un exemple illustre les conditions technologiques de la concurrence entre production locale et blés importés.

Summary - ***Wheat types for bakers in the Peruvian Andes - Imported or locally products ?***

Historically, wheat production in the Andes of Southern Peru has always depended on its marketing and processing. The example of the Chumbivilcas district in the Cuzco region illustrates the technological conditions of the competition between locally produced and imported wheat

1. De l'ancienneté de la question

Le blé a été introduit par les Espagnols après la conquête au milieu du XVIe siècle. Mais, dès le début, sa production a été localement dépendante des possibilités de transformation. En 1567, Garci Diez notait : "*Je n'ai pas vu vendre de blé dans la province, parce qu'il n'y a pas de moulins où on puisse le moudre*". Quelque temps après, la culture du blé y suivit l'introduction des moulins et s'intégra dans les systèmes de production traditionnels de l'agriculture andine. Elle se maintint dans cette province pendant plus de trois siècles.

Au XVIIe siècle, le Pérou était exportateur de blé. Depuis lors, sa culture a régressé sur la Côte au profit de cultures d'exportation plus rentables, la canne à sucre et le coton. Le blé a commencé à être importé très tôt, dès le XVIIIe siècle, mais c'est dans les années 1870 que la victoire des politiques de libre-échange permit l'importation massive des blés et farines chiliens, aussi bien au Pérou qu'en Bolivie, où elle provoqua la chute de la production céréalière commerciale des communautés paysannes du Nord-Potosi (Platt, 1982).

Des vallées du Cusco, Kaerger écrivait en 1899 : "*vallées du Cusco. Les seuls acheteurs sont les boulangers, qui ne se procurent que ce qui leur est immédiatement nécessaire (...) Tandis que les boulangers du Cusco payaient 1,54 sol pour 100 livres de blé*[1] *, au même moment le propriétaire d'un moulin d'Arequipa annonçait dans le journal qu'il en achetait à 3,40 soles les 100 livres (...) et, par une autre annonce, qu'il vendait les 100 livres de blé local à 6,40 soles, et de blé chilien à 7,50 soles. Ces chiffres montrent la grande marge bénéficiaire des moulins, aussi bien que la suprématie du blé chilien*".

En 1913, Paul Walle écrivait : "*L'agriculture n'a pas pris un grand développement dans la sierra, l'activité des agriculteurs étant grandement paralysée par la difficulté des moyens de communi-*

1. Nous avons rapporté tous les prix indiqués au poids de 100 livres, pour faciliter les comparaisons

cation. Leur insuffisance est telle que la zone tempérée de la sierra, qui pourrait fournir en abondance toutes les céréales, car partout le sol est couvert d'une énorme couche d'humus, ne peut servir à approvisionner les habitants de la Costa, qui doivent acheter leurs farines au Chili (...) Le maïs et le blé font l'objet de cultures assez importantes, surtout dans le département de Cuzco (...) malheureusement, faute de pouvoir les transporter dans les centres de consommation, on doit négliger l'exportation de ces produits (...) Les départements susceptibles de prendre un grand développement agricole sont ceux de Puno, Cuzco, Huánuco, Junín (...) Comme on le voit, l'exploitation en grand de ces différents produits pourrait être rémunératrice, (...) 1°) si les procédés agricoles de la Sierra étaient quelque peu modernisés ; 2°) si le prix du fret par chemin de fer était abaissé à 2 centavos par tonne x kilomètre". Mais, au contraire de ce que Walle pensait, le développement des voies de communication, chemins de fer autour de 1900 et pistes carrossables à partir de 1930 a facilité la pénétration des blés importés.

2. Les importations de blé et leurs conséquences sur la production locale

Depuis quelques décennies, les importations de blé n'ont cessé de croître au Pérou, avec l'urbanisation, pour atteindre plus de 90% de la consommation actuelle. Elles représentent le premier poste d'importation alimentaire du pays, pâtes et pain étant devenus les aliments de base de la population urbaine.

Ces blés, importés des Etats-Unis principalement, sont destinés à une industrie de la meunerie moderne très concentrée, implantée à proximité des ports et dans les grands centres urbains. Ces industries, qui s'approvisionnent au prix mondial et ont bénéficié de subventions supplémentaires jusqu'à la fin des années 70, écoulent leurs produits, non seulement dans les grands centres urbains mais aussi dans le milieu rural qui représente une part importante de leur marché.

Face à la concurrence des farines industrielles, les moulins à eau de la *Sierra* ont quasiment tous été abandonnés, et la production du blé a fortement régressé. Dans la province de Chumbivilcas, une des premières initiatives prises par les techniciens de développement du Ministère de l'Agriculture, à la fin des années 70, fut de lancer le projet d'implanter un moulin de technologie moderne destiné à traiter les céréales de la zone, qui se substitueraient ainsi aux farines importées. Le projet fut mis en oeuvre par une organisation non gouvernementale, CICDA, qui installa un moulin géré par la "centrale des communautés" de la province, constituée à cette occasion pour assurer la collecte et la commercialisation du blé et autres produits agricoles.

Les techniciens pensaient ainsi favoriser la diversification des systèmes de production, très spécialisés alors en pommes de terre, ainsi que la consommation d'un pain de farine complète de meilleure qualité nutritive que le pain de farine blanche. Il n'en fut rien, les paysans se contentant d'utiliser le moulin pour le service de la mouture, et repartant avec leur propre farine destinée à l'autoconsommation. Les prix du blé alignés sur ceux des farines importées et l'influence des modèles de consommation étaient-elles les seules explications de la préférence de la population éminemment rurale de Chumbivilcas pour le pain à base de farine importée ?

3. Les conditions techniques et économiques de la concurrence

Une recherche menée sur la concurrence entre filière industrielle et filière artisanale, a fait ressortir les points suivants :

□ la consommation de blé importé et de ses dérivés ne concerne pas seulement les centres urbains mais est importante également en milieu rural, où les réseaux de commercialisation réguliers atteignent

tous les bourgs importants. Santo Tomás, Velille, Colquemarca sont approvisionnés par les camions qui chaque semaine viennent d'Arequipa. De nombreuses boutiques assurent ensuite l'écoulement ;

- jusque dans les communautés les plus reculées, paysans et éleveurs achètent farines et pain à l'occasion de leur visite au bourg en fin de semaine. Le marché est important à l'échelon local[2] .

Mais les artisans-boulangers locaux ne s'approvisionnent pas en blé local. Ils préfèrent utiliser les farines industrielles pour plusieurs raisons.

L'approvisionnement par camions depuis Arequipa est sûr, régulier et facile et les farines sont de qualité homogène et bien adaptée à la panification et aux contraintes de prix. En effet, le prix du pain et son poids sont fixés par l'Etat et les municipalités. Or, le pain de farine locale, à poids égal, est d'un volume plus faible que le pain de farine blanche. Il faudrait donc employer davantage de farine locale pour obtenir un pain d'aspect équivalent.

Par ailleurs, le bois pour chauffer les fours compte pour une grande part dans le coût total de la production du pain. Ceci est dû à sa rareté dans la province. Pour réduire la quantité de bois nécessaire à la fabrication du pain, les boulangers ajoutent davantage de matière grasse. Cette technique présente un désavantage car le pain se conserve alors peu de jours. Pour cette raison, les boulangers locaux ne produisent pas de pain de longue conservation. Or, c'est ce type de pain que demandent les paysans qui ne viennent au bourg au mieux qu'une fois par semaine, et surtout les éleveurs d'altitude qui de longue date sont habitués à acheter d'importantes quantités de pain grâce à leurs revenus monétaires réguliers. Ils achètent donc le pain élaboré par les industries d'Arequipa, qui se conserve plus longtemps.

2. Durant les premières années de sa mise en service, le moulin a transformé une quantité moyenne de quelque 15 tonnes par an, ce qui représente la farine industrielle entrant chaque semaine à Santo Tomás, sans prendre en compte le pain importé tout fait d'Arequipa ! Cette quantité est passée à 150 t (blé et orge) en 1989.

Conclusions et perspectives

Ainsi, le débouché du blé local est très réduit. Ceci explique en partie la place du blé dans les systèmes de production : il est cultivé en fin de rotation après la pomme de terre, qui reçoit de meilleurs soins (engrais chimiques, fumure, travail du sol) et après d'autres cultures intensives comme le maïs ou les fèves. Le blé ne reçoit aucun engrais et il est produit de façon extensive. Son rôle se réduit à un produit d'autoconsommation.

Il serait possible d'envisager son redéploiement, dans cette province où les terres sont relativement abondantes par rapport à la population. Cela impliquerait une politique d'ensemble, qui dépasse le seul relèvement du prix, mais qui serait de faible coût : considérer les paysans et les ruraux comme des consommateurs avertis et non pas seulement comme des victimes d'une acculturation qui leur est imposée, et répondre aux contraintes des artisans boulangers, si l'on veut concurrencer efficacement les avantages réels apportés par les farines industrielles.

Enfin prendre en compte la gestion de l'ensemble des ressources de l'espace andin pour lutter contre la réduction des ressources en bois, problème qui dépasse largement l'aspect présenté ici.

Tous les discours politiques sur les problèmes alimentaires du pays s'insurgent contre le degré de dépendance vis-à-vis de l'étranger pour les céréales. Il nous semble tout à fait possible de réduire le taux actuel d'importation, en commençant par la diminution des céréales importées en zone rurale. Ce résultat peut être obtenu à un coût raisonnable en combinant mesures de prix et crédits, politique technologique de la filière artisanale et aménagement de l'espace. N'est-ce pas toute une filière qui est à reconstituer et pas seulement un problème de développement agricole à résoudre ? Peut-on isoler le cas de cette production agricole de la question d'ensemble du développement local, y compris de ses structures de distribution et commercialisation ?

Bibliographie

Garci Diez De San Miguel, [1567] 1964. *Visita hecha a la Provincia de Chucuito en 1567*. Casa de la Cultura del Perú, Lima, 445 pages.

Kaerger K. [1899] 1979. Condiciones agrarias de la Sierra sur-peruana. IEP, Lima, 58 pages.

Morlon P. (dir), 1992. *Comprendre l'agriculture paysanne dans les Andes Centrales*. Editions de l'INRA, 522 pages.

Platt T., 1982. *Estado boliviano y ayllu andino : tierra y tributo en el norte de Potosí*. IEP, Lima, 197 pages.

Walle P., 1913. *Le Pérou économique*. Guilmoto, Paris, 388 pages.