

Proposition de communication aux JRSS SFER INRA CIRAD, Bordeaux, 2019

**Reprendre la main sur le marché : la construction de circuits intermédiés  
innovants pour la viande bovine**

Ronan Le Velly, Montpellier SupAgro, UMR Innovation, 2 place Viala, 34060 Montpellier,  
[levelly@supagro.fr](mailto:levelly@supagro.fr)

Matthieu Désolé, ISARA Lyon, 23 rue Baldassini, 69007 Lyon, [mdesole@isara.fr](mailto:mdesole@isara.fr)

Carole Chazoule, ISARA Lyon, 23 rue Baldassini, 69007 Lyon, [cchazoule@isara.fr](mailto:cchazoule@isara.fr)

Version 1, soumise le 2 septembre 2019

## **Reprendre la main sur le marché : la construction de circuits intermédiés innovants pour la viande bovine**

### **Regaining control on the market? The construction of innovative intermediated supply chains for beef meat**

#### **Résumé / Abstract**

En s'appuyant sur la sociologie de l'action organisée et la sociologie des agencements marchands, l'article décrit la construction de nouveaux circuits marchands pour la viande bovine observés dans la Loire et en Isère. Pour leurs promoteurs, des éleveurs et des détaillants, l'objectif était de reprendre la main sur l'organisation des circuits de commercialisation sans pour autant construire des circuits courts. L'enjeu était de construire des circuits intermédiés dont ils maîtrisent les règles du jeu. Les auteurs montrent l'ampleur de la tâche nécessaire à la construction de tels circuits en distinguant trois processus, qu'ils nomment la qualification, la tarification et la fluidification, et en soulignant que ne pas laisser les intermédiaires organiser le marché requiert des négociations et des apprentissages nourris.

Drawing on the sociology of organized action and the sociology of market '*agencements*', the article describes the construction of innovative supply chains in Loire and Isère (France). For their promoters, cattle producers and meat retailers, the goal was to keep working with intermediaries but also to regain control on the organization of the supply chains. The authors show the scope of the tasks required to reach this goal by identifying three market agencing processes, which they call qualification, pricing and flowing. They also emphasize that not allowing intermediaries to organize the market requires significant negotiations and learning.

#### **Mots-clés / key-words**

Action organisée, Agencements marchands, Circuits courts de proximité, Intermédiation marchande, Théorie de la régulation sociale

Collective action, Market agencements, Short food supply chains, Market intermediaries

## Introduction

Les circuits courts de proximité ont fréquemment été présentés comme une façon, pour les producteurs comme les consommateurs, de reprendre la main sur l'organisation des systèmes agricoles et alimentaires. Pour les agriculteurs, ils seraient un moyen de ne plus totalement subir les décisions prises par les négociants, les industriels ou les distributeurs, dans la détermination des modes de production ou la fixation des prix. Dans cette perspective, l'enjeu des circuits courts n'est pas tant d'augmenter la part de la valeur ajoutée captée par les agriculteurs, qu'il faut en tout état de cause comparer avec les coûts des nouvelles fonctions réalisées, qu'une façon de gagner en autonomie ([Dupré et al., 2017](#)). Pour les consommateurs, le raisonnement est comparable, tout particulièrement dans des circuits courts comme les AMAP où ils peuvent s'entendre avec un agriculteur sur les conditions de production et d'échange plutôt que de se voir imposer une offre certes diversifiée, mais construite en totalité par les intermédiaires des filières ([Dubuisson-Quellier et Lamine, 2004](#)).

Dans cet article, nous allons travailler sur cette question du pouvoir dans l'organisation des circuits agricoles et alimentaires, mais nous allons aussi déplacer le regard vers des démarches de circuits longs de proximité : des circuits géographiquement courts, ancrés dans des territoires, mais économiquement longs, impliquant plusieurs intermédiaires. Différents arguments plaident en faveur d'une telle réorientation. Tout d'abord, ces circuits ont été beaucoup moins étudiés que les circuits courts, alors qu'ils sont fortement présents dans les systèmes alimentaires ([Baysse-Lainé et Perrin, 2017](#)). Ensuite, beaucoup de praticiens constatent qu'il est difficile de relocaliser l'agriculture et l'alimentation sans s'appuyer sur les professionnels de la distribution comme les grossistes ou les distributeurs. Cela est particulièrement souligné pour l'approvisionnement local de la restauration collective, mais cela se vérifie aussi pour la restauration commerciale, les commerces de proximité ou les systèmes de livraison de paniers (Praly *et al.*, 2014 ; Le Velly, 2017). Ce constat n'est d'ailleurs pas étonnant si l'on se réfère aux travaux de recherche invitant à ne pas dénigrer le travail des intermédiaires et à prendre au sérieux la masse d'opérations qu'ils réalisent pour rendre possible l'existence même des marchés alimentaires ([Bernard de Raymond, 2013](#)).

Ce retour des intermédiaires peut interroger. Peut-on s'appuyer sur ces professionnels sans leur donner un pouvoir central dans l'organisation de la production, des échanges et de la consommation ? Répondre positivement à ces questions ne serait pas rien. Cela reviendrait à porter un regard moins dichotomique que celui qui a généralement été mobilisé autour d'une opposition tranchée entre circuits courts et circuits longs ([Le Velly, 2017](#)). Cela reviendrait à

ouvrir le champ des possibles ([Gibson-Graham, 2008](#)), à montrer par l'exemple que des formes d'organisations marchandes originales peuvent être développées au-delà des modèles binaires déjà bien identifiés.

Pour répondre à cette question, nous allons nous appuyer sur deux études de cas nommées « Eleveurs de saveurs iséroises » et « 100% charolais du Roannais ». Ces études ont été menées dans le cadre d'un projet de recherche en partenariat visant à étudier, d'une façon plus générale, ce que nous avons nommé des « systèmes alimentaires du milieu », des systèmes à mi-chemin entre circuits courts et circuits longs, systèmes alternatifs et systèmes conventionnels (). Les circuits de commercialisation de viande bovine créés dans les initiatives « Eleveurs de saveurs iséroises » et « 100% charolais du Roannais » ont ainsi été élaborés avec l'objectif de créer des circuits intermédiés, impliquant des négociants en animaux, des abattoirs, des bouchers, des grandes surfaces et des opérateurs de la restauration collective, mais aussi avec la volonté de ne pas reproduire les modes de fonctionnement des circuits longs dominés par les intermédiaires. En restituant les expérimentations engagées pour constituer ces circuits, nous allons donc, comme l'ont fait les acteurs, éprouver la possibilité de créer des circuits intermédiés sans laisser le pouvoir d'organisation aux intermédiaires.

Notre exposé sera soutenu par un cadre d'analyse croisant la sociologie de l'action organisée (Friedberg, 1993 ; Reynaud, 1997) et les recherches portant sur ce qui a été nommé le « travail marchand » ou les « agencements marchands » (Cochoy et Dubuisson-Quellier, 2000 ; Callon, 2017). Cet article n'a pas pour objectif de montrer la cohérence théorique de cet ensemble et nous renvoyons pour cela à une autre publication ([Le Velly, 2017](#)). En quelques mots tout de même, notons que ces deux approches partagent une préoccupation centrale pour les processus de constitution de l'action collective. Elles partagent l'idée d'un continuum de l'action organisée allant des organisations aux marchés (Friedberg, 1993 ; Bréchet, 2013). Le « travail d'organisation » observé dans les entreprises ([Terressac et Lalande, 2002](#)) est similaire au « travail marchand » observé dans les marchés ([Cochoy et Dubuisson-Quellier, 2000](#)). Dans les deux cas, l'établissement de règles écrites, de dispositifs matériels, de relations stabilisées, de routines ou de conventions rend possible et donne forme à l'action collective. Dit de façon plus ramassée, la régulation fonde des collectifs capables d'actions productives et marchandes. Dans les deux cas également, la régulation a des auteurs et ces auteurs peuvent avoir des finalités différentes. Ce point est au centre de la tension entre régulation de contrôle et régulation autonome mise au jour dans la sociologie des organisations ([Reynaud, 1988](#)),

mais il est également manifeste dans plusieurs travaux de sociologie des marchés. Franck Cochoy a par exemple montré que la détermination des règles organisant les circuits commerciaux peut être comprise comme l'enjeu de luttes entre industriels, distributeurs et détaillants ([Cochoy, 1999](#)), acteurs auxquels les pouvoirs publics, les associations de consommateurs, les organisations du mouvement social et toute une série d'autres « professionnels du marché » ([Cochoy et Dubuisson-Quellier, 2000](#)) peuvent être ajoutés.

Notre article va s'organiser en deux temps. Dans une première partie, nous présenterons l'histoire des deux initiatives que nous avons suivies, en insistant sur les caractéristiques et les motivations des éleveurs et des détaillants qui les ont portées. La deuxième partie décrira les négociations et les apprentissages qui ont été menés pour établir collectivement les règles du jeu de ces circuits. Elle sera structurée autour de l'exposé de trois processus, que nous nommerons la qualification, la tarification et la fluidification.

#### Encadré 1. Méthodologie des enquêtes

L'article porte sur les initiatives « Eleveurs de saveurs iséroises » (ESI) et « 100% charolais du Roannais » (100%) depuis leur création respective en 2014 et 2015 jusqu'à la fin de l'année 2017. Notre recherche s'appuie tout d'abord sur une lecture des archives des deux projets, composées principalement de comptes-rendus de réunions mensuelles. Elle repose également sur des enquêtes de terrain réalisées par le second auteur de l'article sur le cas 100%, ainsi que par deux chargés d'études que nous avons dirigés pendant l'année 2016, Pierre Lequay sur ESI et Aurélien Quenard sur 100%. Ces enquêtes ont inclus la réalisation de 15 entretiens semi-directifs : six éleveurs de l'association ESI, deux éleveurs du cas 100%, un gérant de supermarché du cas ESI, trois gérants de supermarchés du cas 100%, le directeur de l'abattoir du cas ESI, le directeur de l'abattoir du cas 100%, un responsable d'une cuisine mutualisée impliquée dans le cas ESI, et le chargé de mission du Pôle Agroalimentaire Loire qui a suivi le cas 100%. Enfin, nous avons échangé régulièrement, y compris pour la rédaction de cet article, avec le conseiller de chambre d'agriculture qui a accompagné le collectif d'éleveurs ESI.

## **1. Deux initiatives visant à reprendre la main sur l'organisation des circuits agricoles et alimentaires**

### *1.1. Présentation des cas étudiés*

Eleveurs de saveurs iséroises est une association d'éleveurs bovins de race charolaise ou limousine dont les exploitations sont situées au nord du département de l'Isère. L'émergence de cette association a été motivée par la sollicitation en 2013 de quatre bouchers grenoblois désireux de proposer à leurs clients une viande locale haut de gamme. Avec le soutien d'un technicien de la chambre départementale d'agriculture, un collectif de 14 producteurs s'est constitué, un accord a été trouvé avec les bouchers sur la qualité et le prix, et un schéma administratif et logistique a été établi, impliquant des transporteurs et l'abattoir public de Grenoble. Ce premier circuit a été rapidement jugé insatisfaisant par les bouchers, mécontents de la qualité de la viande, mais aussi par les éleveurs en raison du trop faible nombre de commandes (18 bêtes en 2014). Un second circuit a alors été conçu en 2015-2016 avec un magasin Super U, situé à Saint-Étienne-de-Saint-Geoirs (Isère), s'engageant sur un achat annuel de 100 génisses. Ce second débouché a suscité l'adhésion de 14 nouveaux éleveurs et l'embauche d'un technico-commercial à mi-temps. A la fin de notre enquête, fin 2017, un autre circuit de commercialisation était en phase de test. Ils visait à coupler deux débouchés de façon coordonnée : la vente des quartiers avants aux cuisines mutualisées du conseil départemental de l'Isère et la vente des quartiers arrières à Provencia, un groupe régional de supermarchés franchisés Carrefour.<sup>1</sup> Notons également que les circuits ESI ne représentaient à l'époque qu'une part minoritaire des débouchés des éleveurs. Une poignée d'entre eux vendaient annuellement une dizaine d'animaux et trouvaient dans ce circuit environ un quart de leur chiffre d'affaires, les autres seulement quelques pourcents à travers la vente d'une ou deux bêtes par an.

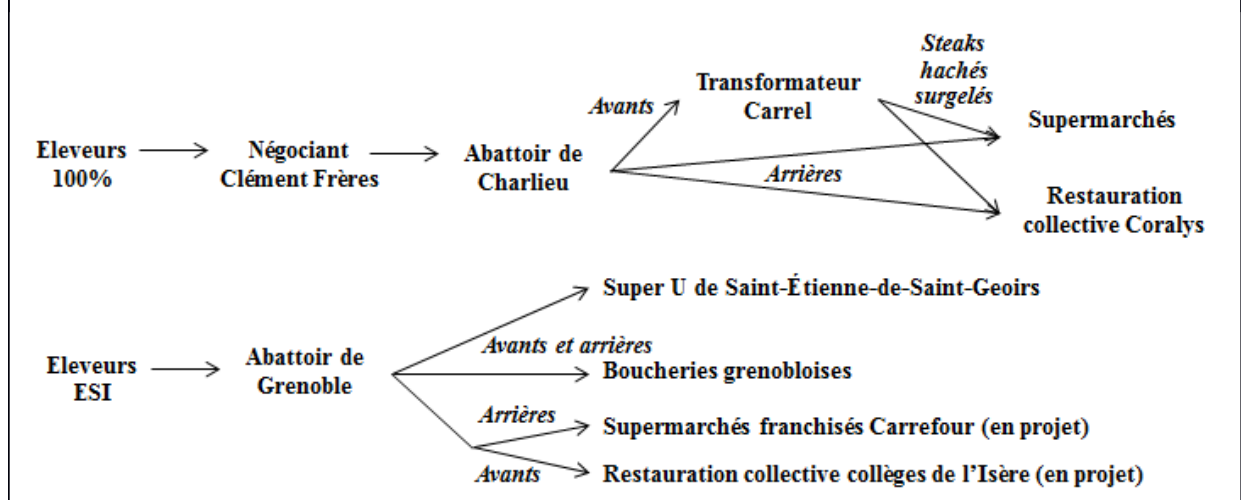
Contrairement à ESI, 100% charolais du Roannais n'est pas une association mais une marque commerciale impulsée par Roannais Agglomération avec le soutien du Pôle Agroalimentaire Loire, une association de développement du secteur agro-alimentaire. A partir de novembre 2015, ces deux acteurs ont organisé des réunions mensuelles associant des éleveurs du

---

<sup>1</sup> Les quartiers avants offrent principalement des morceaux de viande à braiser ou bouillir, par exemple en pot au feu ou bœuf bourguignon. Ils sont également utilisés pour faire des steaks hachés et dans des plats transformés. Les quartiers arrières, aujourd'hui considérés comme plus nobles, fournissent les viandes à griller, poêler ou rôti.

territoire (cinq, à l'origine), des responsables d'une société régionale de restauration collective nommée Coralys, des directeurs et bouchers de quatre supermarchés, ainsi que le directeur de l'abattoir public de Charlieu (Loire). Ces acteurs se sont rapidement entendus sur le projet de constituer des circuits autour de deux produits : des steaks hachés surgelés, réalisés à partir des quartiers avants par un prestataire nommé Carrel (implanté à Hières-sur-Amby dans le nord de l'Isère), et des carcasses de quartiers arrières. Dans le courant de l'année 2017, un nouvel acteur a été intégré : Clément frères, une société de négoce en bestiaux, assurant la sélection des animaux avant la livraison à l'abattoir. A la fin 2017, 11 nouveaux supermarchés du département ont rejoint le projet. Pour faire face aux perspectives de croissance, 10 nouveaux éleveurs sont aussi entrés dans le collectif. Notons cependant que, comme pour ESI, ces circuits ne se substituent pas aux débouchés habituels des éleveurs. En 2017, les plus impliqués n'y vendaient que trois ou quatre bêtes par an, les autres une seule.

Encadré 2. Acteurs et circuits de 100% charolais du Roannais et Eleveurs de Saveurs Iséroises à la fin 2017



### 1.2. Caractéristiques et motivations des acteurs

Les histoires d'ESI et 100% présentent de grandes similitudes quant aux caractéristiques des acteurs impliqués. Tout d'abord, dans les deux cas, les éleveurs ne sont pas issus de réseaux professionnels « alternatifs », tels que ceux structurés autour des projets de l'agriculture biologique ou de l'agriculture paysanne, mais membres de réseaux « conventionnels », de syndicats d'éleveurs produisant des vaches à viande sous label rouge pour une commercialisation en circuits longs via des coopératives ou des négociants. Les profils des exploitations sont également dans la norme de l'élevage bovin viande français : surfaces

agricoles d'une petite centaine d'hectares, avec du pâturage et la production de fourrage, où travaillent un exploitant et parfois un salarié. En somme, ces deux cas confirment que les circuits de proximité sont aujourd'hui investis par des agriculteurs ayant des identités professionnelles diverses ne se limitant pas aux agriculteurs alternatifs qui ont été pionniers sur ce sujet au début des années 2000 ([Chiffolleau, 2017](#)).

A l'autre bout des circuits, les distributeurs sont également à l'image de ceux qui assurent la majorité des approvisionnements alimentaires : supermarchés, commerces de proximité et sociétés de restauration collective. De même, les organisations qui ont soutenu les démarches (Chambre d'agriculture de l'Isère, Roannais Agglomération et Pôle agroalimentaire de la Loire) ne défendent pas des projets de développement alternatifs, dédiés à des types spécifiques d'agriculture ou d'alimentation. Seuls les deux abattoirs sont des opérateurs à la marge des systèmes agricoles et alimentaires dominants. Ils ont ainsi en commun d'être des équipements publics maintenus dans une visée de développement territorial, ayant l'habitude de travailler pour des volumes faibles, notamment pour des éleveurs en circuits courts.

Les motivations des éleveurs d'ESI et 100% sont également proches. Leur principal objectif est de mieux valoriser leur production, en affirmant une qualité supérieure et une origine territoriale. Ce discours se couple avec la critique d'une absence de poids sur le fonctionnement des circuits longs conventionnels. Les éleveurs se plaignent tout particulièrement des coopératives agricoles qui assurent les fonctions d'abattage, de transformation et de commercialisation. Bien que certains d'entre eux en soient membres, ces coopératives leur apparaissent comme des groupes devenus gigantesques sur lesquels ils n'ont plus aucune prise. Même en en étant administrateurs, nous ont-ils expliqué, ils ne peuvent pas orienter leurs stratégies commerciales et peser sur les prix auxquels elles achètent les animaux.

Les choix de se tourner vers les abattoirs publics de Grenoble et de Charlieu ont été faits dans cette perspective. Les structures industrielles où sont traditionnellement abattus les animaux appartiennent à des coopératives agricoles (comme Sicarev), des industriels (comme Bigard) ou des distributeurs (comme SVA Jean Rosé, filiale du groupe Intermarché). Au moment de concevoir les nouveaux circuits, il était hors de question pour les éleveurs des deux projets de se tourner vers ces opérateurs, sous peine de maintenir les rapports de force existants. Dans l'histoire de 100%, la question s'est posée une seconde fois fin 2016, lorsque Sicarev, la principale coopérative de viandes de la région, a manifesté son désir de rejoindre le projet, en



remplaçant l'abattoir de Charlieu et le transformateur Carrel. Les éleveurs ont refusé cette proposition, parce qu'elle aurait amené selon eux à perdre la maîtrise de leur projet.

Face à cette volonté de maîtrise, la vente en circuits courts de viande aurait pu être envisagée. En l'occurrence, les éleveurs qui se sont impliqués dans les projets ESI et 100% n'étaient pas attirés par cette formule. Certains l'avaient pratiquée à la marge, mais tous estimaient que la vente directe était chronophage et que ce n'était pas leur métier de commercialiser directement leur viande. Ainsi, même s'ils contestaient le fonctionnement actuel des circuits longs, ils ne contestaient pas le principe des circuits longs, avec une série d'opérateurs spécialisés. Cet éleveur exprime bien ce point de vue :

« C'est d'essayer de sortir de ce système ou tout circuit long ou tout vente directe. Il existe quelques choses entre les deux. La vente directe, j'en ai fait un petit peu mais ça prend énormément de temps. Je pense allier les avantages des circuits longs et de la vente directe. » (Eleveur, cas ESI, entretien juin 2016)

Les motivations des bouchers, supermarchés et sociétés de restauration collective peuvent également être décrites. Aussi bien pour 100% que pour ESI, la volonté de se différencier de leurs concurrents a été un facteur déterminant. Ces acteurs constatent que leurs clients sont demandeurs de proximité. Une offre locale peut agir comme un produits d'appel pour les détaillants ou constituer un plus dans les réponses à appels d'offres des sociétés de restauration collective. Ensuite, la construction des circuits ESI et 100% a été également vécue par ces opérateurs comme une opportunité de regagner un peu de maîtrise sur leurs approvisionnements. Les artisans bouchers, bouchers de supermarchés ou responsables de cuisines centrales s'approvisionnent très majoritairement auprès de négociants en viande, de centrales d'achat, d'industriels et de distributeurs. Ils apprécient ces intermédiaires, capables de leur offrir une large gamme de marchandises, mais certains d'entre eux portent aussi un regard critique sur la perte de maîtrise qu'occasionne cette relation. Même si cela peut sembler inattendu, le discours d'un directeur de supermarché peut alors ressembler à celui que l'on peut entendre de consommateurs en circuits courts.

« Alors vous me dites, quelle est la différence ? C'est de composer le produit de A à Z avec les acteurs qui le composent, de pouvoir être au courant, de maîtriser tout. (...) Un produit tel que celui-là, il m'inquiète moins qu'un steak Charal dont je ne sais pas d'où il vient ni avec quoi il a été fait. Là, on est sûr que les bêtes, on les abat tel jour, ça ne traîne pas à droite à gauche, on ne rajoute pas du cheval dessus... Il faut revenir à des

choses comme ça, quitte à ce que ça nous coûte un petit peu plus cher. » (Directeur de supermarché, cas 100%, entretien avril 2016)

Les démarches entreprises par les promoteurs d'ESI et de 100%, éleveurs comme détaillants, peuvent être comprises comme une manifestation de la capacité d'initiative des acteurs à contester les règles du jeu existantes et à en proposer de nouvelles (Reynaud, 1997 ; Bréchet, 2013). Elle peut aussi être considérée, en suivant les analyses de Cochoy, comme l'expression d'une lutte récurrente au sein des économies de marché pour savoir quel opérateur « a la main » sur l'organisation des circuits ([Cochoy, 1999](#)). L'enjeu est en définitive de reprendre la main, d'affirmer une capacité d'initiative et un pouvoir de régulation sur les circuits marchands. Plus précisément, comme nous allons le voir, les expériences d'ESI et de 100% ont été marquées par l'ambition d'une « régulation conjointe » ([Reynaud, 1988](#)), c'est-à-dire par l'ambition pour les acteurs de ces circuits de négocier collectivement les règles du jeu qui les concernent.

## **2. Négociations et apprentissages dans la construction des nouveaux circuits marchands**

Dans cette seconde partie, nous allons rendre compte du travail conséquent qui a été nécessaire à la construction des circuits ESI et 100%. Son contenu, résultat d'une analyse thématique des données de terrain, est relativement descriptif. Il est néanmoins fortement inspiré par notre cadre d'analyse. De la sociologie de l'action organisée, tout particulièrement de Jean-Daniel Reynaud ([Reynaud, 1997](#)), nous avons retenu que la constitution d'un collectif est le fruit d'un travail d'établissement de règles, dans lequel les dynamiques de négociation et d'apprentissage sont essentielles. De la sociologie des agencements marchands, nous avons retenu l'objectif d'identifier les processus qui permettent la constitution des circuits marchands. Depuis 20 ans, Michel Callon a poursuivi de façon systématique cette voie (Callon *et al.*, 2000 ; Çalışkan et Callon, 2010), jusqu'à donner vie à un programme de recherche centré sur l'agencement de nouveaux marchés (Kjellberg *et al.*, 2015 ; Cochoy *et al.*, 2016). Par exemple, Callon identifie dans son dernier ouvrage cinq processus observables de façon récurrente qu'il a nommés i) la passiva(c)tion marchande, ii) l'établissement d'agences qualculatrices, iii) l'organisation des rencontres marchandes, iv) l'attachement entre les marchandises et leurs acheteurs et v) la formulation des prix ([Callon, 2017](#)). Dans l'esprit de ces travaux, nous allons distinguer trois processus que nous avons identifiés sur nos deux terrains : la qualification, la tarification et la fluidification.

## **2.1. Qualification**

Mettre l'accent sur l'importance du processus de qualification dans la constitution des circuits d'ESI et 100% est incontournable. Tout au long de leurs histoires, ESI comme 100% ont été confrontés à des questions de définition de la qualité et d'établissement de règles permettant de l'obtenir. Ce constat n'est pas étonnant. L'Economie des conventions et les recherches qui s'en sont inspirées ont depuis longtemps montré la centralité de cette opération dans la constitution des marchés agricoles et alimentaires (Eymard-Duvernay, 1993 ; Allaire et Boyer, 1995), notamment de viande bovine (Stassart et Jamar, 2005 ; Anzalone, 2009 ; Escala, 2009). La sociologie des agencements marchands a également mis en avant l'importance des processus de qualification, indispensables à l'évaluation et au calcul et à la réalisation de l'attachement entre les consommateurs et leurs produits (Callon *et al.*, 2000 ; Dubuisson-Quellier, 2003). Le constat n'est donc pas original, mais il mérite d'être réitéré pour prendre conscience de l'ampleur du travail à accomplir.

### **2.1.1. La définition des cahiers des charges de l'élevage**

Dans les deux cas étudiés une opération majeure de qualification a consisté dans l'établissement de cahiers des charges déterminant les pratiques d'élevage. Cela a été l'objet de négociations menées de façons différentes pour ESI et 100%. Dans le premier cas, le conseiller de la chambre d'agriculture a animé des réunions du collectif d'éleveurs avec l'objectif de traduire dans un cahier des charges les demandes des bouchers grenoblois puis celles du supermarché de Saint-Étienne-de-Saint-Geoirs. Dans le second, Roannais agglomération et le Pôle agroalimentaire Loire ont organisé des rencontres mensuelles associant les éleveurs, l'abattoir de Charlieu, les supermarchés et la société de restauration collective. Le tour de table ici réuni est remarquable : il inclut une quinzaine de personnes qui habituellement ne se rencontrent pas. La définition du cahier des charges doit alors être comprise comme une négociation sur la qualité, mais aussi comme un apprentissage sur la qualité. Pour les acteurs de l'aval, il s'agissait avec les projets ESI et 100% de mieux comprendre les contraintes de l'élevage. Surtout, pour les éleveurs, il s'agissait de passer d'un raisonnement habituel centré sur l'animal à un raisonnement centré sur la qualité de la viande, pour ensuite revenir aux pratiques d'élevage. Cet éleveur en témoigne :

« On était un petit peu novices dans tout ça. On est arrivé avec tout notre courage, avec l'envie que ça marche et puis c'est vrai qu'on essuie un peu les plâtres. (...) On dit que la viande c'est compliqué, mais c'est vrai que c'est compliqué. Ce n'est pas une cagette

de pommes. Il y a beaucoup de manipulations à faire sur la viande, d'une bête à l'autre, on n'a pas les mêmes rendements, les mêmes états d'engraissement, il y a plein de facteurs qui entrent en jeu. On découvre un petit peu la viande. » (Eleveur, cas 100%, entretien avril 2016)

Pour 100%, ce processus a débouché sur un cahier des charges qui prescrit i) une race à viande, la charolaise, ii) une alimentation principalement à base de pâturage complétée par du fourrage majoritairement produit sur l'exploitation, iii) la sélection de bêtes de 6 ans maximum avec une carcasse de bonne conformation (U- ou R+)<sup>2</sup> et iv) l'adhésion à la Charte de bonne pratique d'élevages. Pour ESI, le cahier des charges prévoit i) une race à viande, charolaise ou limousine, ii) une alimentation à base de pâturage et de ration sèche pour la finition, iii) une finition de la bête au moins 100 jours sur l'exploitation, iv) la sélection de bêtes de moins de 6 ans avec une carcasse de très bonne à bonne conformation (E- ou U) pour le circuit « bouchers », moyenne pour le circuit « Super U » (R) et v) l'adhésion à la Charte de bonne pratique d'élevages ainsi qu'une surface minimale par animal.

Si ces cahiers des charges recoupent pour partie ceux des labels rouges déjà suivis par les deux groupes d'éleveurs, certaines exigences vont au-delà. Ainsi, un abattage à moins de 6 ans, qui réduit le nombre de vélages et vise à améliorer la qualité de la viande, est plus exigeant que ce que prévoient les labels rouges charolais et limousins, prescrivant respectivement un âge de 8 et 9 ans. Dans le cas d'ESI, les trois mois d'engraissement de l'animal à base de ration sèche représentent également une évolution remarquable. Cette ration repose sur de l'herbe séchée complétée par des céréales et vise à remplacer le maïs ensilage. Ce dernier mode d'alimentation, promu depuis la modernisation agricole pour la vitesse d'engraissement qu'il permet, est aujourd'hui accusé de produire une viande de moins bonne « tenue », c'est-à-dire moins tendre et se conservant moins bien. Ainsi, pour les bouchers grenoblois à l'origine d'ESI, il fallait impérativement une finition en ration sèche. A la création de l'association ESI, de nombreux éleveurs avaient été invités à une réunion d'information mais beaucoup n'ont pas donné suite, jugeant que cette évolution impliquerait trop de changements pour leur ferme. Les éleveurs qui ont fondé ESI étaient quant à eux déjà

<sup>2</sup> La conformation désigne la quantité de muscles d'un bovin. Les carcasses sont évaluées selon une grille communautaire comprenant 5 classes (E, U, R, O, P), auxquelles s'ajoute la classe S réservée aux races « superculardes » (voir [Stassart et Jamar, 2005](#)). Plus l'animal a un développement musculaire élevé, plus ses carcasses seront proches de E. Elles auront un meilleur rendement lors de la transformation bouchère et leur prix au kilo sera plus élevé.

engagés dans cette voie ou désireux de modifier l'alimentation de leurs bêtes pour produire une viande de meilleure qualité.

Il est sans conteste possible d'analyser ces cahiers des charges comme des vecteurs de différenciation de la qualité, justifiant un prix plus élevé pour les éleveurs et permettant aux distributeurs de distinguer leur offre. Une seconde lecture, inspirée par notre cadre d'analyse, peut néanmoins être produite. En se dotant de ces cahiers des charges, les acteurs se donnent des règles qui contribuent à constituer leurs collectifs, des collectifs de producteurs mais aussi des collectifs-agencements marchands incluant les autres acteurs des circuits (voir de même Stassart et Jamar, 2005 ; Rodet, 2015 ; Bréchet et Dufeu, 2019). Dans les deux cas, des règles d'exclusion de ceux qui ne joueraient pas le jeu ont d'ailleurs été rédigées. Il est également significatif que le refus de voir entrer la coopérative Sicarev dans le projet a été justifié par un argument sur les risques de perdre la main sur le cahier des charges. Dans ce compte-rendu de réunion, nous pouvons lire ce couplage entre maintien de la qualité, réaffirmation du périmètre du collectif et volonté de garder la main sur l'organisation des circuits :

« Les éleveurs veulent rester maîtres du cahier des charges et rester acteurs de la filière mise en place. Le 100% Charolais du Roannais doit rester dans une démarche steak haché de qualité. Il ne fait pas accepter une baisse de la qualité, et donc viser des animaux classer R+ ou U en responsabilisant les éleveurs qui fourniront la filière. »  
(Compte-rendu du comité de pilotage 100%, 30 septembre 2016)

### ***2.1.2. Des ajustements supplémentaires dans le circuit « bouchers » d'ESI***

Les cahiers des charges sont essentiels, mais ils ne suffisent pas à réaliser tous les ajustements sur les qualités. L'expérience du circuit ESI établi avec les bouchers grenoblois en témoigne bien. Elle permet en outre de mettre de nouveau l'accent sur les apprentissages qui accompagnent les négociations sur la qualité.

Pour saisir la nature de ces apprentissages, il faut partir de la situation initiale. Nous l'avons déjà suggéré, les éleveurs n'ont en temps normal pas à préoccuper de la qualité de la viande ; ils peuvent se concentrer sur leurs pratiques d'élevage et raisonner sur la qualité de leurs animaux. Symétriquement, même s'il s'agissait autrefois d'une compétence de leur métier, il est aujourd'hui rare que les bouchers achètent de la viande sur pied, en choisissant une bête directement auprès d'un éleveur ([Delavigne, 2008](#)). La plupart du temps, ils la choisissent auprès de négociants, qui proposent des dizaines de carcasses et permettent à chaque boucher de trouver celle qui lui convient. Dans les circuits longs conventionnels, l'abattoir est un

« espace économique pivot entre l'univers de l'élevage et celui de la boucherie » qui « opère une médiation entre deux espaces économiques dont les modes de régulation sont a priori disjoints » écrit Thierry Escala ([Escala, 2009](#), p. 198). Ajoutons : a priori disjoints, au regard d'un projet comme celui d'ESI, mais aussi a posteriori disjoints, grâce au travail d'ajustement assuré par les intermédiaires. Ne pas laisser le pouvoir d'organisation aux intermédiaires, comme ont cherché à le faire les protagonistes d'ESI, implique alors un effort spécifique. Comme le dit cet éleveur, cela oblige à « aller beaucoup plus loin » :

« Une carcasse pendue dans un abattoir c'est vachement plus régulier qu'une vache sur pied. Même si on la connaît, une fois tuée, elle ne tombe pas tout le temps comment on pensait. (...) Le système avec les bouchers, c'est plus que ça. On va beaucoup plus loin. (...) Pour vous donner une idée, on a eu une formation sur la viande, avec des bouchers, deux journées pour savoir comment engraisser réellement une bête. Je me suis rendu compte que mes petites génisses je les nourrissais trop, elles mettaient du gras interne qu'elles ne perdaient jamais. (...) Là on voit vraiment jusqu'à la découpe, limite jusqu'au client qui nous dit comment est la viande. (...) C'est là qu'on se rend compte que l'on a tout perdu ces 40 dernières années et même nous dans nos systèmes de négoce et coops. On vend notre bête, c'est bon, elle fait son poids. C'est à nous de réapprendre à faire des bêtes de qualité. » (Eleveur, cas ESI, entretien juin 2016)

Une bête de même race, âge, condition d'élevage et conformation « ne tombe pas » toujours de la même façon : la qualité de l'animal et a fortiori de la viande ne découlent pas mécaniquement de ces critères.<sup>3</sup> Pour ESI, cet enseignement est apparu dans la relation aux bouchers grenoblois, qui ont rapidement critiqué la qualité de la viande. L'un d'entre eux s'est plaint de la maturation ; un second a expliqué que le gras de couverture était trop important ; un troisième a pointé la présence de fibres blanches. Pendant l'année 2016, des formations ont alors été engagées pour apprendre aux éleveurs d'ESI à juger de la qualité bouchère à partir de l'observation des bêtes vivantes, et à modifier l'alimentation en phase de finition afin de l'améliorer. L'évaluation « sur pied » de l'engraissement renvoie à une compétence relevant d'un savoir-faire incorporé, mobilisant l'observation visuelle et la palpation manuelle des animaux, qui est aujourd'hui le monopole des intermédiaires des filières bovines ([Delavigne, 2008](#)). Il s'agissait donc de transférer ce savoir-faire des intermédiaires aux éleveurs.

---

3 Un constat étonnamment similaire peut être effectué sur un marché très différent, mais où les intermédiaires achètent également « sur pied » : celui du bois ([Marty, 2015](#)).

### ***2.1.3. Le recours à un intermédiaire pour juger la qualité des animaux de 100%***

Des problèmes similaires ont été rencontrés par les acteurs de 100%, mais une solution différente a été apportée. Cette fois, c'est l'abattoir de Charlieu qui a tiré la sonnette d'alarme. Il a expliqué qu'il était obligé de dégraisser fortement les avants pour atteindre un taux de 15% de matière grasse dans les steaks hachés, et que cela occasionnait des pertes économiques importantes. Il a également fait le constat d'une très grande hétérogénéité entre les bêtes, pointant même du doigt le cas d'une vache qu'il aurait dû refuser. Lors d'un entretien réalisé après un premier test de commercialisation, il expliquait :

« Sur des bêtes qui ont été abattues au mois de janvier, dans des bonnes bêtes, il y avait 40 à 50 kg de déchets [sur une bête de 450 kg en moyenne], que du gras. Il va falloir trier les bonnes bêtes, choisir les bêtes vivantes. Là, on arrive dans un aspect très technique et professionnel. (...) C'est pourquoi j'ai demandé qu'il y ait un professionnel qui intervienne dans les fermes pour sélectionner les animaux, parce qu'autrement ça ne marchera pas. (...) Il faut vraiment un intermédiaire professionnel dans la viande, qui connaisse les bêtes vivantes et qui les voie mortes pour arriver le mieux possible au point que l'on voudrait. » (Directeur de l'abattoir de Charlieu, entretien, avril 2016)

Face à ces problèmes, répétés lors des trois tests de 2016, le comité de pilotage de 100% a suivi cet avis. Il a choisi de recourir aux services d'un négociant en bestiaux, Clément frères, chargé d'identifier auprès des éleveurs les bêtes pouvant être abattues pour les circuits 100%. Cette solution, très différente de celle retenue par ESI, ne donne cependant pas la main à un intermédiaire sur l'organisation des circuits. Le rôle fixé au négociant s'apparente plus à celui d'un prestataire de service, effectuant un tri de la qualité, dans le cadre d'un circuit marchand dont les règles continuent à être collectivement déterminées.

## ***2.2. Tarification***

A côté du travail de qualification, la constitution des circuits marchands ESI et 100% suppose également de s'entendre sur les prix. En pratique, deux équilibres ont été recherchés : un équilibre global sur l'ensemble de la chaîne de valeur et l'« équilibre matière ».

### ***2.2.1. Une recherche d'équilibre global sur la chaîne de valeur***

Aussi bien pour ESI que pour 100%, les acteurs ont cherché à déterminer dans un même mouvement les prix à chacune des étapes des circuits. Contrairement à ce qui se pratique dans les circuits longs conventionnels, il n'y a pas eu de négociation maillon par maillon, mais la

recherche d'un équilibre global qui satisfasse tous les participants. Ce point est notable, tant le travail des intermédiaires des circuits longs est généralement marqué par une forte opacité sur les prix et les marges. Plus précisément, les éleveurs critiquent la façon dont les intermédiaires tirent bénéfice de cette opacité pour manipuler l'information et tirer les prix vers le bas. Le partage d'information sur les prix, les coûts et les contraintes de chacun, tel qu'il a été pratiqué dans les circuits ESI et 100%, peut donc être interprété comme une façon de renforcer ce que Callon (2017) nomme la « puissance de calcul » des éleveurs.

Cette recherche d'équilibre dans la tarification a couplé plusieurs logiques : comparaison avec les prix de marché habituellement pratiqués, couverture des coûts spécifiquement engagés par l'opération, et recherche d'une plus-value justifiant les efforts engagés dans cette démarche. Par exemple, dans le circuit 100%, les quatre supermarchés du début du projet se sont entendus avec les éleveurs sur un prix d'achat à 9,72 € la boîte d'un kilogramme de steaks hachés surgelés. Les éleveurs ont calculé que ce prix leur permettait d'une part de couvrir les frais à leur charge (transport et abattage des animaux, découpe des carcasses, transformation en steaks hachés surgelés, emballage, stockage et livraison des steaks, gestion administrative et financière) et d'autre part de générer une plus-value par rapport à la vente à la coopérative de 350 euros en moyenne par animal. Les supermarchés et les éleveurs se sont également entendus sur un prix de vente au consommateur à 11,90 € la boîte, en phase avec le niveau de prix qu'ils pratiquent pour les produits des marques nationales. Lors de la fixation de ces prix, les supermarchés ont clairement exprimé qu'ils ne pouvaient pas vendre plus cher ce produit, sous peine de ne pas trouver de clientèle. Ils ont aussi souligné qu'ils acceptaient une marge réduite de moitié afin de soutenir le lancement du produit, mais que celle-ci devrait à terme augmenter lorsque les coûts liés à l'organisation du circuit diminueraient.

### ***2.2.2. Prix et équilibre matière***

Le travail de tarification dans les cas ESI et 100% est intimement lié au problème de l'« équilibre matière ». Si les consommateurs achètent des morceaux de viande et les détaillants achètent des carcasses, les éleveurs vendent des animaux. Il a été souligné que la transformation des fruits et légumes en marchandises devait tenir compte de contraintes spécifiques liées à leurs caractéristiques naturelles : la périssabilité, la saisonnalité et la variété ([Bernard de Raymond et al., 2013](#)). Ce constat est valide pour la viande bovine ; nous l'avons bien vu pour la variété (les animaux produits de la même façon ne donnent pas une viande identique). Il peut être étendu à une quatrième caractéristique : le caractère composite des marchandises issues d'un même animal.



Dans les circuits longs conventionnels, la gestion de cette contrainte est assurée par les intermédiaires, qui multiplient les sources d'approvisionnement et diversifient les débouchés afin de valoriser en totalité toutes les bêtes. Les producteurs comme les détaillants peuvent donc ne pas avoir à se soucier de l'équilibre matière. Par exemple, dans une boucherie de supermarché, la tarification cherchera à valoriser correctement l'ensemble des morceaux d'une carcasse ([Anzalone, 2009](#)), mais pas l'ensemble de l'animal. Dans les circuits ESI et 100%, cette disjonction n'existe plus.

A la création de 100%, il avait été convenu que les quatre supermarchés achèteraient à la fois les steaks issus des quartiers avants et les carcasses issues des quartiers arrières. Lorsqu'en mai 2016, l'un d'entre eux a annoncé qu'il ne prendrait plus systématiquement les carcasses arrières, plusieurs solutions ont été envisagées. Toutes témoignent d'une dynamique de négociation et d'apprentissage. Pendant une première réunion, la possibilité d'exclure ce supermarché a été évoquée, un autre supermarché estimant que si son concurrent ne jouait pas pleinement le jeu, il ne devait pas pouvoir commercialiser les steaks hachés. Cette solution ayant été rejetée, les réunions suivantes ont abordé d'autres pistes. L'abattoir de Charlieu a cherché sans succès de nouveaux clients disposés à acheter les arrières au prix initialement défini. Il a été également essayé, lors de deux tests inégalement convaincants, de transformer en steaks hachés des animaux entiers de moindre conformation (R= ou R-, au lieu de U ou R+). Le comité de pilotage du projet a envisagé d'augmenter le nombre d'abattages pendant l'été, saison où les arrières sont davantage consommés, et de stocker les excédents de steaks hachés surgelés jusqu'à la période hivernale. Mais cette éventualité a été rejetée en raison de son coût et d'un manque d'infrastructures. Notons enfin que dans ce jeu d'équilibriste, il existe un dernier levier : le « cinquième quartier », c'est-à-dire les abats. Aussi bien pour 100% que pour ESI, il a été proposé de les céder gratuitement aux supermarchés s'engageant à acheter les quatre premiers quartiers.

### ***2.3. Fluidification***

Des négociations et apprentissages sont également observables au sujet de ce que nous nommons la fluidification des échanges : un ensemble de règles visant à rendre simples, sûres et efficaces les opérations commerciales d'achat et de vente. Une telle fluidité est généralement effective dans les circuits longs organisés par les intermédiaires. L'enjeu pour ESI et 100% était de la construire dans leurs propres circuits.

La clarification des règles encadrant les commandes et la facturation ainsi que l'ensemble des opérations logistiques porte sur de multiples petits détails, qui ont été réglés par tâtonnement

au fil de l'expérience d'ESI comme de 100%. Pour le montrer, nous pouvons donner en exemple les difficultés rencontrées par ESI lors de la première commercialisation de carcasses vers le Super U de Saint-Étienne-de-Saint-Geoirs. Le supermarché, satisfait de la qualité gustative de la viande, avait cependant demandé à l'abattoir de Grenoble de réaliser plusieurs ajustements. Premièrement, l'abattoir a dû procéder à une découpe plus avancée des carcasses que celle qu'il réalisait pour le circuit « bouchers ». Deuxièmement, il a dû investir dans une nouvelle étiqueteuse, permettant d'inclure sur les étiquettes des carcasses l'ensemble des mentions légales obligatoires pour ce débouché. Enfin, il a dû livrer la viande dans un camion frigorifique plus gros, afin que sa hauteur soit compatible avec celle des quais de réception du supermarché. Dans cet extrait d'entretien, un des éleveurs d'ESI restitue ces difficultés et témoigne des apprentissages nécessaires :

« Il faut que les carcasses soient découpées d'une façon. Ils appellent ça du dévertébré. Il y a le train de côte avec une cuisse ; les avants sont sous PAD [prêts à découper] sous vide. Il faut aussi travailler avec l'abattoir de Grenoble. Du coup, le responsable de la chaîne d'abattage de Grenoble était venu avec nous rencontrer les bouchers du Super U. (...) La première génisse a été emmenée dans un camion de 3,5 tonnes. Un petit camion frigorifique pas assez haut pour le quai, qui a obligé de décharger à 200 mètres et à se balader dehors avec les bêtes. Du coup, il faut les amener en 19 tonnes. Voilà, ce sont des petites choses, mais on n'est pas au courant. Donc, il faut apprendre. Ce sont des petites choses, mais on ne peut pas travailler avec les transporteurs habituels que l'on utilise avec les bouchers [les quatre boucheries grenobloises]. Parce que pour aller livrer au centre de Grenoble, il vaut mieux un 3,5 tonnes. C'est tout ça. Et ça va rentrer petit à petit dans notre roulement. » (Eleveur, cas ESI, entretien juin 2016)

Le plan et le marché ont par le passé été fréquemment opposés en tant que mécanismes concurrents de coordination dans les systèmes économiques. Cette opposition était parfaitement fondée mais elle ne doit pas nous faire oublier que la planification de la production est constitutive de nombreux marchés, notamment agricoles ([Bréchet et Dufeu, 2019](#)). Dans le circuit ESI, les éleveurs doivent ainsi engager trois mois avant l'abattage une finition spécifique de la bête à base de ration sèche. L'enjeu est aussi de les prévenir suffisamment tôt afin qu'ils réservent des bêtes pour ces circuits, qu'ils les mettent de côté et ne projettent pas de les vendre ailleurs. La règle de planification rejoint alors une règle de bon comportement : il faut que chacun respecte son engagement de livraison, même si cela lui complique la tâche ou s'il trouve entre temps un débouché plus rémunérateur. A fil des

différents tests réalisés, les membres d'ESI comme de 100% se sont entendus sur les bonnes façons d'organiser cette planification. En pratique, les deux collectifs établissent un planning à moyen terme où chaque éleveur recense les animaux disponibles sur son exploitation et leurs caractéristiques, et un planning plus resserré qui tient compte des commandes effectives et les répartit entre les éleveurs.

Pour clore ce point, nous pouvons mettre en exergue un large extrait de la convention établie à la fin de l'année 2017 entre les différentes parties prenantes de 100% :

« Au 15 du mois, Roannais Agglomération définira avec l'abattoir de Charlieu, en fonction des commandes et des stocks transformés non commercialisés, le nombre d'animaux à abattre et leurs caractéristiques estimées par l'éleveur (conformation, état d'engraissement, etc.). Roannais Agglomération transmettra à Clément frères et à l'abattoir de Charlieu : 1) Les commandes en steaks hachés du mois (volume, nom du client, adresse, etc.). 2) Les tableaux de programmation sur 2 à 3 mois, fournis par les éleveurs, recensant les animaux susceptibles d'être valorisés dans la filière et leurs caractéristiques. (...) Une fois la liste des bêtes reçue, Clément Frères se chargera d'aller contrôler leur conformité au cahier des charges. Dans le cas où l'abattoir ait signalé une commande de morceaux arrières, le négociant identifiera des bêtes répondant à des caractéristiques "supérieures" (conformation, état d'engraissement, poids, etc.) pour répondre à cette demande. Dans le cas où un nombre trop important de bêtes listées ne soient pas conformes au cahier des charges, Clément frères passera par Roannais Agglomération pour identifier auprès des éleveurs partenaires de nouvelles bêtes permettant de répondre à la commande. (...) Clément frères assume tout le portage financier. C'est donc lui qui paie les prestations à l'abattoir de Charlieu (abattage et découpe, décolonnage), TVE (transport des carcasses), Roannais Agglomération (emballages, code barre), Carrel (transformation et conditionnement, analyse produit fini), STEF (transport des steaks haché). Pour l'ensemble de sa prestation, Clément Frères se verra rétribuer à raison de 0,15 €/kg de carcasse (...). Clément Frères assurera la facturation des steaks hachés surgelés aux distributeurs selon les volumes de commandes transmis par Roannais Agglomération sur la base des prix de vente fixés par le comité de pilotage pour l'année 2017/2018 (...) A cela s'ajoute, la facturation d'éventuels arrières au prix de 7.50 €/kg ou des aloyaux (12 €/kg) et la facturation du cinquième quartier » (SAEM Abattoir du Pays de Charlieu, Roannais Agglomération, Clément SAS, *Convention Le 100% Charolais du Roannais*, octobre 2017)

Ce document, véritable « formule » d'agencements marchands ([Callon, 2017](#)), appelle plusieurs commentaires. Premièrement, ce document donne à voir que les trois processus que nous avons identifiés successivement sont en pratique entremêlés. Deuxièmement, il est notable que la convention définit, comme le font classiquement les règlements des organisations bureaucratiques, une règle et des exceptions à la règle. Fluidifier les relations commerciales consiste à les rendre les plus prévisibles possibles, y compris en anticipant la survenue de cas particuliers. Troisièmement, il nous faut rappeler combien cette « formule » n'était pas écrite au commencement de 100%. Elle est le fruit de deux années de négociations et d'apprentissages sur la définition de la qualité et les moyens de la garantir, les prix pratiqués à chacune des étapes des circuits et pour chacune des parties des animaux, ainsi que sur les aspects administratifs et logistiques permettant de rendre simple, sûr et efficace le fonctionnement des circuits. Enfin, conformément à l'idée de ce que Reynaud appelait la « qualification collective », ajoutons que cette formule écrite est loin de résumer tous les apprentissages (voir aussi [Favereau, 1994](#)). Même si nous ne les avons pas restituées, ne doutons pas que des règles non écrites déterminant les bonnes façons de faire pour agir collectivement ont aussi été trouvées au fil du temps.

### **3. Conclusion**

Etablir des circuits agricoles et alimentaires intermédiés dont le pouvoir de régulation n'est pas situé dans la seule main des intermédiaires n'est pas chose impossible, mais cela requière un travail conséquent. Dans les cas étudiés, nous avons souligné l'importance du travail marchand mené autour de trois processus concourant à la construction de ces circuits, que nous avons nommés qualification, tarification et fluidification. Notre étude témoigne également de la masse des ajustements qu'assurent en temps normal les intermédiaires, ou tout du moins pour les filières viandes, les abattoirs et les négociants en animaux et en carcasses. Des négociations et apprentissages sont alors nécessaires pour sortir de cette situation et aller vers une « régulation conjointe » ([Reynaud, 1988](#)) où les règles du jeu sont décidées collectivement. Prendre la mesure de ce travail est important, autant pour comprendre les difficultés des acteurs qui s'essayent à la construction de nouveaux circuits, que pour saisir pourquoi les circuits existants sont en pratique si résistants. Pour les éleveurs comme pour les détaillants d'ESI et de 100%, il aurait été bien plus simple de continuer à ne commercialiser et à n'acheter que dans leurs circuits longs habituels ; et nous pouvons aisément concevoir que d'autres éleveurs ou détaillants préfèrent ne pas expérimenter la

création de nouveaux circuits, quand bien même ils ne sont pas totalement satisfaits de leurs circuits habituels.

Les acteurs de 100% et d'ESI sont parvenus à surmonter ces difficultés. Ils ont réussi à établir de nouveaux agencements marchands. En utilisant ce terme, à la suite de Callon (Çalışkan et Callon, 2010 ; Callon, 2017), nous insistons sur l'agence des collectifs sociotechniques ainsi constitués. Les circuits d'ESI et de 100% sont des collectifs faits d'acteurs, d'animaux, de règles formelles et informelles, de discours et d'infrastructures matérielles qui sont capables d'actions productives et marchandes. Leur capacité à atteindre les finalités qu'ils poursuivent est distribuée entre l'ensemble de ces composantes. Ainsi, même s'il nous est impossible de conclure sur les performances des circuits ESI et 100%, notamment en raison de leur jeune âge, il est manifeste qu'elles ne sont pas le résultat de l'engagement de tel ou tel acteur isolé. Par exemple, pour 100%, le maintien d'une qualité de viande supérieure ne dépend pas que de l'activité des éleveurs : le savoir-faire du négociant pour la sélection des bêtes et de l'abattoir pour la maturation des carcasses, ou la capacité des emballages à transmettre aux consommateurs les bons messages y participent également. Au-delà du parti pris théorique, fidèle à la Théorie de l'acteur-réseau, ce raisonnement en termes d'agencements marchands a des implications pratiques. Pour ceux qui accompagnent des initiatives comme ESI ou 100%, les conseillers de chambre d'agriculture par exemple, cela invite à ne pas penser l'action collective et les performances d'un groupe d'agriculteurs, mais de penser l'action collective et les performances d'un collectif plus hétérogène, incluant des acteurs des mondes du commerce, de l'artisanat et/ou de l'industrie qu'il n'a guère l'habitude de côtoyer et de conseiller.

Une remarque peut enfin être formulée sur le rôle des consommateurs dans les processus observés. Ces derniers sont les grands absents des efforts de régulation que nous avons décrits. Même si la figure d'un consommateur motivé par l'achat d'une viande locale de qualité a constamment guidé les acteurs de 100% et d'ESI, et même si les consommateurs des supermarchés ont de fait validé par leurs achats la pertinence des expérimentations engagées, ils n'ont jamais été directement associés à l'établissement des règles. De ce point de vue la situation est donc très différente des circuits courts de type AMAP, où les consommateurs peuvent s'entendre avec les agriculteurs sur des conditions de production et d'échange. Pour autant, nous pensons qu'elle correspond à la plupart des situations aujourd'hui associées aux termes de « consommation durable ». Pour l'essentiel, les actes de consommation durable sont réalisés sur la base d'une offre déjà constituée. Lorsqu'un consommateur fait confiance à un

label, une marque ou un distributeur, il n'assure pas lui-même mais délègue à d'autres la construction de produits et de circuits durables. Rendre compte d'initiatives comme celles d'ESI et 100% est alors loin d'être anecdotique. Nous pouvons même faire le pari que si dans l'avenir les systèmes agricoles et alimentaires se transforment pour gagner en durabilité, cela se fera par des initiatives comme celles-ci, impliquant les acteurs des filières et autres professionnels du marché.

## Références

- ALLAIRE G., BOYER R. (eds.) (1995), *La grande transformation de l'agriculture : lectures conventionnalistes et régulationnistes*, Paris: INRA.
- ANZALONE G. (2009), « Comment transformer un produit en marchandise et lui attribuer un prix : le traitement de la viande dans la grande distribution ». *Sociologie du Travail*, vol. 51, n° 1, p. 64-77.
- BAYSSE-LAINÉ A., PERRIN C. (2017), « Les espaces agricoles des circuits de proximité : une lecture critique de la relocalisation de l'approvisionnement alimentaire de Millau ». *Natures Sciences Sociétés*, vol. 25, n° 1, p. 21-35.
- BERNARD DE RAYMOND A. (2013), *En toute saison: le marché des fruits et légumes en France*, Presses universitaires de Rennes, Rennes.
- BERNARD DE RAYMOND A., BONNAUD L., PLESSZ M. (2013), « Les fruits et légumes dans tous leurs états. La variabilité, la périssabilité et la saisonnalité au coeur des pratiques sociales ». *Revue d'études en agriculture et environnement*, vol. 94, n° 1, p. 3-12.
- BRÉCHET J.-P. (2013), « Organiser le marché : une lecture par la théorie de la régulation sociale ». *Revue française de socio-économie*, vol. 12, n° 2, p. 191-208.
- BRÉCHET J.-P., DUFEU I. (2019), *Le projet Bio Loire Océan. Liberté individuelle et force du collectif*, Editions du Croquant, Vulaines-sur-Seine.
- BRIVES H., CHAZOULE C., FLEURY P., VANDENBROUCKE P. (2017), «
- ÇALIŞKAN K., CALLON M. (2010), « Economization, part 2: a research programme for the study of markets ». *Economy and Society*, vol. 39, n° 1, p. 1-32.
- CALLON M. (2017), *L'emprise des marchés. Comprendre leur fonctionnement pour pouvoir les changer*, La découverte, Paris.
- CALLON M., MÉADEL C., RABEHARISOA V. (2000), « L'économie des qualités ». *Politix*, vol. 13, n° 52, p. 211-239.
- CHIFFOLEAU Y. (2017), « Dynamique des identités collectives dans le changement d'échelle des circuits courts alimentaires ». *Revue Française de Socio-Économie*, vol., n° 18, p. 123-141.
- COCHOY F. (1999), *Une histoire du marketing: discipliner l'économie de marché*, La Découverte, Paris.
- COCHOY F., DUBUISSON-QUELLIER S. (2000), « Les professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand ». *Sociologie du Travail*, vol. 42, n° 3, p. 359-368.

- COCHOY F., TROMPETTE P., ARAUJO L. (2016), « From market agencements to market agencing: an introduction ». *Consumption Markets & Culture*, vol. 19, n° 1, p. 3-16.
- DELAUVIGNE A.-E. (2008), « La viande en vente directe : une filière alternative ? ». *Carnets de bord*, vol., n° 15, p. 42-52.
- DUBUISSON-QUELLIER S. (2003). Goûts des produits et goûts des consommateurs. La pluralité des épreuves de qualification dans la mise en marché des produits alimentaires. In: DUBUISSON-QUELLIER S., NEUVILLE J.-P. (eds.) *Juger pour échanger. Vers une économie des jugements*. Paris, INRA / Maison des sciences de l'homme.
- DUBUISSON-QUELLIER S., LAMINE C. (2004), « Faire le marché autrement. L'abonnement à un panier de fruits et de légumes comme forme d'engagement politique des consommateurs ». *Sciences de la société*, vol., n° 62, p. 144-167.
- DUPRÉ L., LAMINE C., NAVARRETE M. (2017), « Short Food Supply Chains, Long Working Days: Active Work and the Construction of Professional Satisfaction in French Diversified Organic Market Gardening ». *Sociologia Ruralis*, vol. 57, n° 3, p. 396-414.
- ESCALA T. (2009). Les valeurs de la carcasse. In: VATIN F. (ed.) *Évaluer et valoriser: une sociologie économique de la mesure*. Toulouse, Presses Universitaires du Mirail.
- EYMARD-DUVERNAY F. (1993), « La négociation de la qualité ». *Économie rurale*, vol. 217, n°, p. 12-17.
- FAVEREAU O. (1994). Trois thèses de Jean-Daniel Reynaud sur l'économie des règles. *Variations autour de la régulation sociale : Hommage à Jean-Daniel Reynaud*. Paris, Presses de l'École Normale Supérieure.
- FRIEDBERG E. (1993), *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*, Editions du Seuil, Paris.
- GIBSON-GRAHAM J. K. (2008), « Diverse economies: performative practices for 'other worlds' ». *Progress in Human Geography*, vol. 32, n° 5, p. 613-632.
- KJELLBERG H., AZIMONT F., REID E. (2015), « Market innovation processes: Balancing stability and change ». *Industrial Marketing Management*, vol. 44, n° 1, p. 4-12.
- LE VELLY R. (2017), *Sociologie des systèmes alimentaires alternatifs. Une promesse de différence* Presses des Mines, Paris.
- MARTY G. (2015), « Le catalogue des ventes de l'ONF. Un commis forestier au « format papier » ? ». *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 9, n° 1, p. 83-100.
- PRALY C., CHAZOULE C., DELFOSSE C., MUNDLER P. (2014), « Les circuits de proximité, cadre d'analyse de la relocalisation des circuits alimentaires ». *Géographie, économie, société*, vol. 16, n° 4, p. 455-478.
- REYNAUD J.-D. (1988), « Les régulations dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome ». *Revue française de sociologie*, vol. 29, n° 1, p. 5-18.
- REYNAUD J.-D. (1997), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale (troisième édition)*, Armand Colin, Paris.
- RODET D. (2015), « L'économie solidaire comme mouvement social : des dispositifs de qualité pour s'identifier, agir et mobiliser ». *Revue Française de Socio-Économie*, vol., n° 15, p. 193-212.
- STASSART P., JAMAR D. (2005), « Équiper des filières durables ? L'élevage bio en Belgique ». *Natures Sciences Sociétés*, vol. 13, n° 4, p. 413-420.

TERSSAC G. D., LALANDE K. (2002), *Du train à vapeur au TGV: sociologie du travail d'organisation*, Presses Universitaires de France, Paris.