



ELSEVIER

Géographie, Économie, Société 4 (2002) 155–180

## L'économie de la qualité, en ses secteurs, ses territoires et ses mythes

### Economy of quality, its chains, territories and myths

Gilles Allaire \*

*INRA (Economie Sociologie Rurales) Toulouse, BP 27, 31326 Castanet-Tolosan Cedex, France*

---

#### Résumé

Ce texte propose un cadre d'analyse « régulationniste » de l'émergence d'une « économie de la qualité » dans le domaine agroalimentaire, c'est-à-dire d'un nouveau modèle productif centré sur la différenciation des qualités. Des propositions méthodologiques et analytiques de portée plus générale sont confrontées aux faits stylisés que l'on peut établir dans ce domaine. Avec la notion de modèle productif, le parti est pris d'une analyse conjointe des dynamiques des systèmes productifs et des dispositifs institutionnels. La notion d'espace de régulation renvoie elle à l'analyse des dimensions « sectorielle » et « territoriale » du mode de régulation. Secteur et territoire sont envisagés comme des constructions institutionnelles en tension. L'agroalimentaire est un bon exemple de ces tensions. L'économie de la qualité y est souvent présentée comme une réorientation des stratégies des acteurs et des politiques publiques, des secteurs vers les territoires. Celle-ci, en fait, remet en jeu les définitions des secteurs comme des territoires locaux. La différenciation des qualités se développe à travers des crises sectorielles, elle vise notamment à valoriser des ressources spécifiques territoriales mais aussi d'autres ressources cognitives et à tirer parti de l'individualisation des comportements. Cette différenciation s'opère à partir de plusieurs lignes de perception des demandes des consommateurs. Deux principales lignes d'innovation apparaissent, l'une visant à spécifier toujours plus en profondeur les caractéristiques fonctionnelles des services alimentaires en exploitant les développements scientifiques et technologiques, l'autre exploitant plutôt des attributs hédonistes ou politico-éthico-culturels. Pour caractériser les logiques de différenciation, sont introduits deux paradigmes cognitifs (qui fonctionnent comme des « mythes », au sens où ils sont incomplets) : l'assimilation des qualités à des caractéristiques des produits, la formation des qualités à partir des identités. L'analyse doit pouvoir rendre compte d'une diversité d'évolutions et de ruptures avec les principes de l'ancien modèle de production,

---

\* Auteur correspondant.

Adresse e-mail : [allaire@toulouse.inra.fr](mailto:allaire@toulouse.inra.fr) (G. Allaire).

mais aussi, pour être complète, elle doit intégrer les limites du nouveau modèle, autrement dit, l'analyse des crises qui sont liées à son développement. Celles-ci sont caractéristiques d'un régime d'accumulation centré sur les valeurs immatérielles. © 2002 Éditions scientifiques et médicales Elsevier SAS. Tous droits réservés.

## Abstract

This text proposes a “régulationniste” framework to analyze the emergence of an “economy of quality” in the agrofood system, that is of a new productive model centered on the differentiation of the qualities. Methodological and analytical propositions of more general reach are confronted with the stylized facts which one can establish in this domain. The notion of productive model allows a joint analysis of the dynamics of the productive systems and of the institutional arrangements. The notion of “space of regulation” refers to the analysis of the “sector-based” and “territorial” dimensions of the mode of regulation. Sectors (agrofood chains considered both as productive and governance structures) and territories (considered in the same dimensions) are co-constructed. Transformation of the regime of accumulation integrating immaterial values modifies both nature and boundaries of sectors and territories. Two main lines of innovation appear, the one aiming at specifying always more in depth the functional characteristics of the food services by exploiting the scientific and technological developments, the other integrating identity attributes. Crisis of particular nature characterize this evolution. © 2002 Éditions scientifiques et médicales Elsevier SAS. All rights reserved.

*Mots clés:* Modèle productif; Secteur alimentaire; Régulation; Qualité; Connaissance (paradigme cognitif); Institutions (hybridité institutionnelle)

*Keywords:* Model of production; Agrofood sector; Governance; Quality; Knowledge System; Institution (Institutional hybridity)

---

## 1. Introduction

Ce texte vise à proposer un cadre d'analyse des évolutions récentes de l'agriculture et des secteurs agroalimentaires vers une « *économie de la qualité* », notion que je définirai et discuterai, et des crises particulières qui sont à l'origine et qui accompagnent cette évolution. Il le fait avec une approche « régulationniste »<sup>1</sup> et, ce faisant, il a l'ambition, qui reste modeste, de contribuer à éclairer le mouvement général de transformation des systèmes productifs et des espaces de régulation, dans lequel est entraîné l'agroalimentaire comme les autres activités. À bien des égards, ce domaine est sans doute un lieu privilégié d'observation des phénomènes émergents, les qualités de l'alimentation concernent tout un chacun.

---

<sup>1</sup> Le lecteur trouvera une présentation des concepts de base dans des ouvrages de référence comme Boyer (1986), Aglietta (1997) et Boyer, Saillard (1995). Je remercie Steven Wolf, avec qui je partage nombre des idées développées dans ce texte, Christian Du Tertre et Pascal Petit et tous les participants du séminaire « Régulation Sectorielle et Territoriale ». Selon la formule consacrée, je reste seul responsable des erreurs.

La différenciation qualitative des marchés correspond à un autre mode de formation de la demande que celui de l'économie de masse. L'industrialisation de l'agriculture et de l'agroalimentaire a visé d'abord à satisfaire une demande en extension pour des produits génériques, s'intégrant à des pratiques domestiques restées autonomes. Puis, l'industrie a ajouté des services, en préparant des recettes, variant les présentations et les rationnements, dans un contexte d'extension sans cesse croissante de la marchandisation, non seulement des produits alimentaires mais aussi de l'alimentation elle-même (restauration hors foyer et plats préparés). Cette croissance par extension de marchés de produits et services génériques, dont les coûts de production décroissent avec l'intensification des formes de production agricoles et industrielles et dont la variété s'accroît avec la flexibilisation des systèmes de production, a rencontré des limites significatives. Aujourd'hui, les sources d'accumulation se déplacent vers les valeurs « immatérielles » liées aux pratiques alimentaires. Les producteurs agricoles et agro-industriels, comme la grande distribution et toutes sortes d'autres intermédiaires, rivalisent d'initiatives pour différencier les qualités et capter l'intérêt des consommateurs. Ils sont soutenus et contraints par des politiques de normalisation des définitions de qualité, politiques qui ont connu un grand développement et qui s'inscrivent dans un mouvement plus général de renouvellement des politiques économiques structurelles. Globalement, dans ce contexte, les politiques agricoles sont aujourd'hui plus « orientées par le marché », i.e. vers la demande finale, mais en même temps les réformes en cours et en débats de ces politiques renouvellent les formes de gouvernance, remodelant ce que j'appellerai des *espaces de régulation*.

Dans des travaux antérieurs qui me serviront ici de point de départ, j'ai cherché à caractériser par quelques principes généraux le modèle émergent (comme d'autres l'ont fait également). Ce genre d'exercice a un côté périlleux, tant que l'on ne dispose pas d'une large gamme d'observations des façons concrètes dont peut se « mettre en place » le nouveau modèle dont l'on croit discerner les traits. Le recul d'aujourd'hui et une abondante littérature théorique et empirique sur les nouvelles problématiques de la qualité et de la « multifonctionnalité » de l'agriculture permet de dégager une analyse des différentes voies d'innovation institutionnelle, en apparence contradictoires, ayant chacune leurs partisans et leurs limites, mais dont l'analyse doit chercher à rendre compte simultanément.

La *première section* porte sur les dynamiques des systèmes productifs et des dispositifs institutionnels (ou dispositifs régulateurs) qui en permettent la reproduction. Elle introduit les notions de crise structurelle et d'hybridation institutionnelle. L'utilisation de la notion d'espace de régulation, dans la *deuxième section*, renvoie à l'analyse des dimensions « sectorielle » et « territoriale » du mode de régulation. Secteur et territoire seront envisagés comme des constructions institutionnelles en tension. L'agroalimentaire est un bon exemple de ces tensions. L'économie de la qualité y est souvent présentée comme une réorientation des stratégies des acteurs et des politiques publiques, des secteurs vers les territoires. Mais, ce qui est alors parfois perçu comme un affrontement entre secteurs et territoires remet en jeu les définitions des secteurs comme des territoires locaux. Les secteurs et les territoires des années 1990 ne sont pas ceux des années 1960.

Non seulement l'analyse doit pouvoir rendre compte d'une diversité d'évolutions et de ruptures avec les principes de l'ancien modèle de production, mais aussi, pour être

complète, elle doit intégrer les limites du nouveau modèle, autrement dit, l'analyse des crises qui sont liées à son développement. Dans une *troisième section*, je concentrerai l'analyse sur les qualités immatérielles de l'alimentation pour proposer des pistes d'analyse de l'accumulation des valeurs immatérielles et des crises, assez similaires aux « bulles financières », que connaît la mise en place des nouvelles logiques qualitatives.

## 2. Les dynamiques de transformation des modèles productifs

Dans cette section, je considérerai d'abord une opposition binaire entre le modèle productif « fordiste » (ou « productiviste » pour l'agriculture) et ce qui serait un modèle « post-fordiste ». La notion d'économie « de la qualité » (Karpik, 1989) peut être une façon, de plus en plus reconnue, de présenter ce nouveau modèle pour l'agriculture. Dans un deuxième temps, j'approfondirai l'analyse en considérant les transformations des systèmes productifs et des formes de coordination comme une dynamique graduelle et conflictuelle de diffusion de principes organisationnels par des phénomènes d'hybridation institutionnelle.

### 2.1. D'un modèle productif à l'autre

#### 2.1.1. Crise structurelle au niveau des principes de gestion fordistes (du productivisme et de la standardisation à l'économie de la qualité)

Boyer (in Boyer, Durand, 1993), à partir de travaux portant sur le secteur de l'automobile, introduit la notion de « modèle productif », qui « organise en un ensemble cohérent des principes de gestion, une articulation avec la sous-traitance et la concurrence, enfin des modalités de gestion de la relation salariale [...]. [Il rend compte] des interdépendances entre la stratégie des firmes, le système de relations professionnelles et même la régulation macro-économique ». Il oppose alors termes à termes un modèle « fordiste » et un modèle « post-fordiste ». Ces modèles sont formalisés selon les trois composantes qui apparaissent dans la citation ci-dessus : principes de gestion, formes de concurrence, relation salariale (un modèle productif, ici, n'est donc pas simplement un modèle de gestion d'entreprise, il inclut des dimensions institutionnelles). Le changement de modèle est représenté par le renversement de quatre principes fondamentaux d'organisation qui caractérisaient, ensemble, le régime d'accumulation du fordisme, changement qui fait écho aux transformations aux autres niveaux (relations inter-firmes et règles salariales). Cette formalisation offre une présentation simple et bien utile de la crise structurelle du fordisme.

J'ai repris cette formalisation pour l'analyse de l'émergence d'un nouveau modèle de production dans l'agriculture (Allaire, 1996). Le changement de modèle, entre les années 1960 et 1990, peut être présenté comme le passage d'une « logique productiviste » à une « logique de qualité » (Tableau 1). Chacun de ces deux modèles est représenté par (i) l'articulation entre quatre principes, les mêmes que ceux proposés par Boyer, qui se sont révélés de portée générale, et par (ii) une configuration des dispositifs de régulation. L'analyse ainsi proposée du changement de modèle est centrée sur le système d'innovation : la séparation de la conception et de la production (le principe P2, dans le

Tableau 1

Renversement des principes organisationnels du productivisme et transformation de la régulation sectorielle de l'agriculture

Modèle des années 60	Modèle des années 90
<b>PRINCIPES ORGANISATIONNELS</b>	
<b>P1</b> : Rationaliser le travail et mécaniser autant que possible.	<b>P1'</b> : Optimiser la productivité globale des facteurs.
<b>P2</b> : D'abord concevoir, puis produire et organiser le travail.	<b>P2'</b> : Intégrer recherche, développement, organisation de la production et réseaux de vente.
<b>P3</b> : Vendre ce que l'on sait produire.	<b>P3'</b> : Produire ce que l'on vend, grâce à une observation continue et détaillée des marchés.
<b>P4</b> : Produire à coût décroissant des biens standardisés de qualité minimale (qualité seuil).	<b>P4'</b> : Produire des biens de qualités différenciés, selon différents registres de valeur.
<b>REGULATION SECTORIELLE</b>	
<b>01</b> : Standardisation des produits à partir de techniques génériques. Secteurs fondés sur des conventions de qualité « industrielles » et des savoirs génériques. Spécialisation des exploitations agricoles et bassins de production.	<b>01'</b> : Intégration de la demande dans les processus d'innovation, à un niveau décentralisé. Coordinations autour de qualités immatérielles.
<b>02</b> : Interventions publiques : • Recherche et vulgarisation • Mobilité des facteurs de production • Stabilisation des marchés.	<b>02'</b> : Interventions publiques : • Globalisation et décentralisation des normes • Reconnaissance de la multifonctionnalité • Réduction des aides qui « distordent » les marchés.
<b>03</b> : Statut professionnel et système professionnel de gouvernance.	<b>03'</b> : Contrats et partenariats pour promouvoir qualité et innovation.
<b>04</b> : Synergie entre un niveau minimal d'éducation et l'expérience personnelle acquise dans la famille et la communauté.	<b>04'</b> : Synergie entre un haut niveau d'éducation et la formation permanente pour adapter les compétences.

(d'après Boyer, 1993 ; Allaire, 1996).

tableau) qui était le principe moteur du productivisme et nécessitait un investissement public important en recherche et en formation est relayé, dans le rôle moteur, par l'adaptation de la production aux marchés (le nouveau principe P'3), ce qui implique à la fois une plus grande intégration des acteurs de l'innovation (P'2) et une décentralisation des dispositifs régulateurs et donc, potentiellement, un nouveau rôle des territoires. Mais, le basculement d'un modèle sur l'autre est en fait une diffusion plus ou moins chaotique des nouveaux principes, dont la validation sociale et politique est plutôt lente et dont la cohérence n'est pas donnée d'avance. Le chemin vers une économie de qualité est un processus historique (donc conflictuel), comme l'a été la mise en place de l'agriculture du fordisme.

D'abord lente, l'industrialisation de l'agriculture s'est accélérée au cours du XX<sup>e</sup> siècle, bouleversant progressivement les territoires et les marchés, régions après régions, produits après produits. Le cercle vertueux des trente glorieuses avec l'urbanisation et la salarisation ont contribué à installer le productivisme en agriculture. Les gains techniques de productivité, l'inflation et les politiques sectorielles de contrôle des marchés établies dans le cadre de la Politique Agricole Commune (PAC), en sécurisant les anticipations, ont permis un rythme élevé d'accumulation en agriculture (Allaire, 1988). Avec le

rétrécissement des voies d'expansion de l'industrialisation de l'agriculture et de l'alimentation, cette croissance vertueuse a été stoppée (Allaire, Boyer, 1995). Si les explications de la crise et les propositions de politiques des spécialistes divergent, il y a aujourd'hui un large consensus sur la faillite du productivisme et sur l'inadéquation des politiques agricoles anciennes à la nouvelle période. Sans illusion est, par exemple, le bilan que Mahé et Ortalo (2001) tirent de la PAC : « a) des effets incertains sur la rémunération moyenne du travail agricole, mais une création certaine de rentes de situation fortement inégalitaires ; b) l'encouragement excessif au développement des produits agricoles de base ; c) la dégradation des ressources naturelles de l'espace rural ».

### 2.1.2. Crises et transformations des médiations sociales

Sur le plan des médiations sociales, la « grande organisation » (pour reprendre un terme d'Aglietta) est, en agriculture comme ailleurs, un emblème du fordisme. Aglietta (1997) souligne le rôle des mécanismes de fonctionnement des grandes organisations dans la socialisation des individus de la « société salariale » (une forme de socialisation donc plutôt individualisante) : les grandes entreprises, l'école, la sécurité sociale, les dispositifs financiers, mais aussi les dispositifs techniques. L'agriculteur du fordisme n'échappe pas à la fascination pour la technique (symbolisée par le tracteur)... mais, surtout, le système technique agronomique et les technologies alimentaires productivistes se déploient sous forme de « grandes organisations », sectorielles, pilotées par des ingénieurs (dans les coopératives, les firmes, la recherche, les chambres d'agriculture). La constitution d'un secteur autonome d'intervention des politiques publiques (Muller, 1984), avec la définition d'un statut social de l'agriculteur et des politiques économiques structurelles particulières, répond à la construction sectorielle des technologies. In fine (voir Tableau 1), l'agriculture productiviste combine une organisation sectorielle des marchés et des systèmes techniques (O1) et une régulation professionnelle qui se déploie sectoriellement et territorialement (O3). Les secteurs sont fondés sur des économies d'échelle dynamiques liées à la standardisation et des conventions de qualité industrielle qui en assurent l'intégration et dont la mise en conformité avec le modèle productiviste s'est effectuée selon des séquences historiques propres à chaque production. Le système professionnel agricole est complexe et a, globalement, des allures de « grande organisation » (d'autant plus que dominant la doctrine du syndicalisme unique et la co-gestion de la mise en oeuvre des politiques agricoles, aux différents échelons territoriaux). Dans ce modèle, il joue un rôle clef dans les coordinations locales, en particulier en ce qui concerne, la diffusion, l'assimilation et l'adaptation au niveau local des techniques (O4), qui sont développées selon le modèle linéaire de l'innovation (O2).

L'industrialisation de l'agroalimentaire et la grande distribution ont absorbé et modelé la croissance agricole, mais elles ont aussi façonné la transformation des modes d'alimentation, dont la détermination est progressivement sortie, quoique incomplètement, de la sphère familiale et communautaire (territoriale). Les industries alimentaires modernes (avec des rythmes variables selon les secteurs) et la distribution moderne connaissent d'abord comme l'agriculture moderne une croissance extensive, qui correspond avec une transformation des modes de vie. Cette croissance extensive se prolonge jusqu'à la fin des années 1980 pour la grande distribution, avant que ne s'ouvre « la

*première crise de son histoire* », qui l'entraînera dans un « régime de croissance intensive », où il s'agit de « travailler les marchés en profondeur » en tirant parti des valeurs immatérielles (Moati, 2001).

Le modèle des années 1960 explose non seulement parce que l'expansion agricole et de l'industrie agroalimentaire atteint ses limites, mais parce que toute une série de décalages s'opèrent lorsque apparaissent des réponses des acteurs à des situations bloquées et par là de nouveaux enjeux de coordination. Ces décalages se traduisent dans une *crise des qualités génériques* gérées centralement par les secteurs (Allaire, 1995). Dans un contexte qui devient plus compétitif, la source de valeur n'est plus dans l'extension des technologies de masse, mais dans la différenciation des services (O'1). Les initiatives de la part des marchés, des secteurs, des territoires, des entreprises (O'3), des gouvernements (O'2) et de la recherche, rencontrent des freins et ne sont pas immédiatement compatibles, mais mettent en question les anciens dispositifs régulateurs. La mise en cause de l'organisation sectorielle par les logiques de qualité et aussi une remise en cause de l'organisation professionnelle à tous ses niveaux. La réorientation (non sans difficulté) du conseil agricole et de la formation permet l'accompagnement des nouvelles logiques (O'4). Le passage vers une économie de la qualité correspond à une transformation des formes de concurrence.

Si les nouvelles réglementations peinent encore à se construire, le discours politique légitime a bien changé. Le « nouveau modèle agricole européen », selon les propositions de la Commission Européenne qui ont inspiré les Accords de Berlin de 1999 sur la réforme de la PAC (« Agenda 2000 »), doit reposer sur un secteur agricole « durable, compétent, qui utilise des méthodes de production saines et préservant l'environnement et fournit aux consommateurs les produits de qualité qu'ils désirent » (citation extraite du serveur Europa). Toute une série d'enjeux devenus globaux (sécurité alimentaire, environnement et biodiversité, qualité sanitaire, diversité culturelle...) conduisent à une conception « multifonctionnelle » de l'agriculture — « le rôle du secteur agricole n'est pas seulement de produire des produits alimentaires mais aussi de garantir la survie des campagnes comme un endroit pour vivre et travailler et comme un environnement en lui-même » (id). La reconnaissance sociale de fonctions autres que celle de la production de biens agricoles classiques légitime des politiques publiques (de différents niveaux) visant à assurer la production de certains biens publics (ou la réduction s'il s'agit d'externalités négatives), associés d'une façon ou d'une autre aux activités agricoles (OECD, 2000). Il se fait jour un large accord pour séparer les politiques publiques en faveur de la multifonctionnalité des politiques agricoles. Aussi la notion de multifonctionnalité va avec des politiques en rupture d'avec les politiques des marchés agricoles classiques, appelées à se restreindre, pour aller vers l'incitation à des transformations qualitatives (Allaire, Dupeuble, 2002).

Une réorientation, dite libérale, des politiques agricoles a commencé dans les années 1980, laissant plus de marges aux processus de différenciation des marchés. Parfois sous la pression des consommateurs et tout simplement pour tirer parti de nouvelles opportunités, des opérateurs privés et collectifs ainsi que, de leur côté, les pouvoirs publics ont développé normes et signes de qualité. Après une reconnaissance mutuelle des dispositifs nationaux de qualité avec la création du Marché Unique en 1985, l'Europe a mis en place, dans les années 1990, plusieurs réglementations communautaires des

signes de qualité alimentaire (standards bio, dénominations utilisant l'origine géographique,...). Les biotechnologies participent largement à cette course à la différenciation des aliments. Leur développement a induit une restructuration industrielle à l'échelle multinationale (Joly, Lemarié, 1998). Ce développement, aujourd'hui permis par une extension du domaine des brevets au vivant, avec plus ou moins de réserves et de contestation, permet une large différenciation d'une « *alimentation fonctionnelle* » Kalaitzandonakes (2000). Ces évolutions, tant dans le domaine industriel que réglementaire, prennent des formes variables selon les pays. L'Europe, sous la pression de l'opinion, a bloqué la culture des plantes génétiquement modifiées (OGM), suivie notamment par le Japon. Des conflits se sont manifestés entre l'Europe et les USA sur les restrictions commerciales non tarifaires (interdiction européenne de l'utilisation de l'hormone de croissance bovine). Toutefois, les USA ont également adopté en 2000 après un long débat un standard national bio qui exclut les cultures OGM et, d'autre part, ce pays pratique à sa manière depuis longtemps l'éco-conditionnalité des aides aux agriculteurs. Les questions de qualité au sens large apparaissent donc au cœur des enjeux politico-stratégiques. De la façon dont sont et seront tranchées ces questions dans les négociations européennes et internationales dépend et dépendra une nouvelle « géographie alimentaire » (Murdoch, Marsden, Banks, 2000). L'accord intervenu à Doha sur le contenu du prochain cycle de négociations dans le cadre de l'OMC lie le dossier agricole avec celui de la politique de la concurrence et des droits intellectuels.

Le niveau de délibération où s'effectue la conception des politiques agroalimentaires et rurales se déplace de l'Europe vers l'OCDE et l'OMC. Il n'y a pas que dans le domaine de la finance que s'établissent de nouveaux dispositifs de médiation à une échelle globale (Aglietta, 1997). La définition des qualités alimentaires, après l'environnement, est concernée par la globalisation. À ce déplacement, correspond un rôle accru des experts scientifiques et économistes et de leurs modèles. Mais ce niveau de délibération politique n'est pas concerné sans que le soient aussi les coordinations et médiations locales. Du côté du local, de nouvelles politiques nationales, articulées aux programmes européens, soutiennent l'émergence de modèles productifs territorialisés et de dispositifs régulateurs d'une économie de la qualité.

### 2.1.3. *Limites de la notion d'économie de la qualité*

Pour Karpik (1989), qui a introduit cette notion, les traits généraux de « l'économie de la qualité » sont les suivants : (i) les produits sont définis par un univers de qualité et les prix ne sont pas les seuls signaux de qualité, d'autres mécanismes sociaux permettent de former des jugements sur les produits et d'établir la confiance dans les échanges ; (ii) une primauté est accordée par le client à la qualité ; (iii) un affaiblissement de la contrainte prix dans la formation des choix ; (iv) il y a des enjeux sociaux forts autour de la qualité et des coûts (privés et sociaux) associés à la quête de qualité. Au moment où écrit Karpik et plus encore dans les toutes récentes années, les enjeux sociaux autour de la « qualité » de l'alimentation ont été et sont particulièrement forts, l'univers des qualités alimentaires prises en compte dans les échanges s'est diversifié, les institutions de marché relatives au signalement et au contrôle de la qualité ont foisonné, de nouvelles conventions de qualité interviennent dans la segmentation des marchés... Mais, il est évident que la troisième condition (relâchement de la contrainte budgétaire) ne concerne



qu'une fraction des consommateurs, y compris dans les pays développés. Il faut souligner les profondes inégalités sociales et entre pays en matière de sécurité alimentaire. Il convient donc de conduire une analyse nuancée, mais aussi de ne pas enfermer le mot « qualité » dans un sens élitiste. Le cadre social dans lequel émerge un nouveau modèle agricole semble bien correspondre avec une « économie de la qualité » au sens qu'il vient d'être donné à ce terme, sans que pour autant ne soient supprimés ni les inégalités sociales, ni le rôle des prix.

Il faut voir, dans la formalisation très globale précédemment introduite, des « principes » qui autorisent des réalisations différentes. Les principes émergents d'une économie de la qualité ne peuvent être considérés caractériser le renversement du modèle productif agricole, que s'ils s'imposent à la diversité des acteurs et sont mobilisables dans une grande diversité de situations de production et de marché, ce qui suppose le développement de configurations variables. Les espaces de régulation sectoriels et territoriaux sont alors amenés à jouer des rôles nouveaux et, in fine, à se reconfigurer, ce que je développerai dans la section suivante.

Ce qui est en cause n'est pas le triomphe de produits ou circuits « alternatifs » ou de tel type de producteurs sur tel autre (bien que les enjeux puissent être présentés ainsi par certains acteurs militants), mais une transformation plus globale des principes d'organisation et des dispositifs régulateurs, qui se développe au cœur même pourrait-on dire du système agroalimentaire productiviste, industriel et urbain (Allaire, 1996). Certes, pour une part, cette transformation mobilise des innovations apparues sur les « marges » de ce système comme les principes de l'agriculture « biologique », la relance d'activités de transformation et de vente à la ferme, la préservation des cultures culinaires traditionnelles, l'engagement militant dans les échanges... Mais, cette transformation mobilise également activement les découvertes scientifiques dans le domaine nutritionnel et dans le domaine génétique (biotechnologies). Cela, aujourd'hui, non sans problèmes, j'y reviendrai. Ce que je veux d'abord souligner ici, c'est que la compréhension des changements qui affectent les modèles productifs agricoles et les systèmes agroalimentaires doit intégrer ces deux ensembles de faits stylisés, autour desquels se sont construites des littératures qui sont souvent en opposition. Cela passe par une analyse plus fine et située de la transformation des systèmes de production et d'échange qui fait apparaître des phénomènes « d'hybridation ». L'analyse d'un modèle émergent doit passer par l'analyse de la variété des scénarios qui motivent les acteurs, des représentations alternatives qui guident leurs actions, ainsi que des échecs propres à ces différentes voies et chercher à en dégager la portée.

### **3. Hybridation institutionnelle et transformation des systèmes productifs**

Des remarques qui précèdent, ressort un problème méthodologique plus général. L'extension d'un modèle de développement est liée au dynamisme de nouveaux secteurs répondant à des transformations de la demande, comme les industries de consommation de masse jadis, les TIC (technologies de l'information et de la communication) et les services immatériels aujourd'hui. Mais, par là, elle passe également par la transformation de la matrice économique existante. L'industrie de masse se renouvelle aujourd'hui en « adop-

tant » les nouveaux principes, comme l'a fait l'agriculture pour « s'adapter » au fordisme et comme le fait encore la nouvelle agriculture. La généralisation d'un modèle productif n'est pas uniquement liée à la généralisation des techniques qui lui correspondent mais également à la diffusion de principes d'organisation, par leur adaptation à différents contextes. Cette diffusion met en jeu des mécanismes d'hybridation institutionnelle.

Après son papier de 1993, qui opposait fordisme et « toyotisme », Boyer a étudié les « transplants » japonais dans l'industrie automobile pour étudier le passage entre modèles productifs dans ce secteur (Boyer, 1998), ce qui l'a amené à relativiser les modèles : « *la supériorité d'un modèle productif est rarement absolue mais relative à l'environnement domestique, c'est-à-dire au système de prix, à la configuration de la demande, et aux relations professionnelles* ». La recherche citée déborde largement son cadre initial d'étude. Il en résulte que l'analyse doit faire la place à la fois à une pluralité des formes locales des modèles productifs, « adaptés » à des contextes variables, et à la possibilité de trajectoires durablement divergentes des systèmes productifs locaux. L'idée d'hybridation « *résulte de l'observation générale que les modèles productifs qui ont fait époque se sont déclinés selon des formes organisationnelles des firmes et des institutions nationales relativement différentes* » (id.). Pas plus qu'il n'y a eu de parfaitement réalisée quelque part une forme canonique du fordisme, il ne saurait exister qu'une forme d'économie de la qualité. En simplifiant, on peut voir le parangon de l'agriculture du fordisme dans les formes de production qui se développent autour de Chicago dans les années 1930 et dans les mesures du New Deal (Kenney et al., 1989) ; la modernisation de l'agriculture française après la Seconde Guerre a été vue par de nombreux observateurs comme une hybridation de ce modèle. De même, la « révolution verte » en Asie ou l'introduction du soja au Brésil (Busch et Freire de Sousa, 1998) sont des hybrides de ce modèle. De leur côté, les modèles de l'économie de la qualité, qu'il s'agisse des appellations d'origine, de la bio ou, aussi, des aliments fonctionnels, ne se diffusent pas sans hybridation, qui prend du temps, et ne se transplantent pas aisément, comme le montrent la résistance de l'Europe aux OGM ou les critiques que reçoit le modèle français des Appellations d'Origine, considéré comme trop élitiste dans de nombreux pays européens, y compris en Italie et en Espagne.

L'idée d'hybridation, qui « *évoque un processus de nature évolutionniste* », n'est pas en opposition avec l'analyse en termes de « modèles productifs », car il convient de distinguer entre « *le principe général à l'origine de la viabilité et compétitivité du modèle, des configurations qui permettent de les réaliser* » (Boyer, 1998). Mais, la variété des formes productives et institutionnelles n'est pas une configuration transitoire, marquant un passage entre deux modèles : « *l'hybridation est un processus permanent* » (id.).

L'hybridation peut être vue comme des adaptations ou des compromis qui affectent les formes d'organisation économique (privées et collectives) et qui, sur la base des transactions qui les mettent en relation, mettent en correspondance, non sans échecs, la diversité des territoires (implantations territoriales des firmes et des industries) et plus généralement les structures de marché. Ces processus impliquent des médiations sociales : « *concurrence sur le marché des produits, mimétismes des stratégies managériales par le jeu des cabinets de conseil et des résultats des études comparatives, partenariat technologique, harmonisation des normes de qualité sont autant de facteurs*

à travers lesquels interagissent les modèles productifs » (id.). En agriculture, les compétences professionnelles (collectives), qui se construisent dans un double mouvement d'appropriation des techniques et de circulation de l'expérience de la pratique (Allaire et Wolf, 1999), jouent un rôle clé dans ces médiations. Les réseaux professionnels assurent et en même temps limitent par leurs rigidités l'hybridation des compétences. Un vecteur essentiel du développement des logiques de qualité au niveau des entreprises est le développement d'une économie contractuelle et de réseaux qui séparent les marchés. Cette séparation qualitative repose sur de nouveaux dispositifs de coordination, qui prennent souvent la forme de contrats avec des clauses de qualité, mais qui incluent aussi des dispositifs d'apprentissage collectif et une appropriation des nouveaux standards. Pour compléter cette analyse, il me faut maintenant accorder plus d'attention aux espaces de régulation.

#### 4. Les espaces de régulation de l'économie de la qualité

La mise en évidence, sur le plan macroéconomique, de plusieurs trajectoires et d'une variété de modes de développement nationaux correspondant au « régime d'accumulation fordiste » a ouvert la porte à la prise en compte d'autres « espaces de régulation » que le cadre national et dont la construction résulte également de processus historiques (Boyer and Saillard, 1995, voir parties IV et V). Les tendances actuelles de l'économie déplacent les espaces de régulation à la fois dans le sens de la « globalisation » et vers une réinsertion des compétences dans des coordinations locales (c'est une caractéristique d'une période cruciale d'innovation de remettre en cause à la fois les coordinations locales et les régulations institutionnelles).

Toutefois, la notion d'espace de régulation n'a pas été précisément définie par les auteurs régulationnistes. J'utilise, ici, le terme « espace » au sens logique, *un espace peut être un « territoire » ou « un secteur »* (de même, le terme « local » ne renvoie pas à territoire mais à tout contexte limité). Un espace de régulation est défini par deux dimensions : une structure productive (un système d'échanges ou transactions) et un ordre institutionnel (règles). Cette notion n'est pas très différente de celle, plus classique, de « modèle de développement » qui articule « régime d'accumulation » et « mode de régulation » (Boyer, 1986), cependant la notion d'espace de régulation ne correspond pas nécessairement à un mode de régulation complet. Régime d'accumulation et mode de régulation ont des développements plus ou moins spécifiques du fait de configurations historiquement particulières des médiations sociales et plus ou moins compatibles les uns avec les autres, dans une variété d'espaces de régulation. Dans une perspective régulationniste, cette notion introduit dans l'analyse la double question de la compatibilité structurelle des échanges et des institutions dans un espace de régulation et de la compatibilité structurelle entre espaces de régulations, à des niveaux plus globaux. Cette perspective va nous permettre de préciser certains aspects du changement des modèles productifs abordé dans la section précédente.

En pratique, l'étude des espaces de régulation a recouvert celles des « secteurs » et des « territoires » et de leur « gouvernance ». Ces espaces sont « stratégiques », c'est-à-dire ce sont des espaces d'accumulation et de compromis. Ceci implique une idée de

récurtivité (une certaine stabilité des règles) et en même temps un jeu d'acteurs (sur ces règles). Dans une perspective globale, les régimes de développement sectoriels ou territoriaux correspondent à des particularités structurelles des ressources et de la demande et sont délimités par des traits institutionnels historiquement construits. L'intervention publique qui vise à répondre à des problèmes de compatibilité structurelle est elle-même sectorisée ou territorialisée et contribue à la délimitation institutionnelle des espaces de régulation.

L'existence d'une matrice régulatrice caractérisant un secteur ou un territoire est un constat ; mais, on ne peut concevoir l'émergence d'une telle régulation comme celle d'un tout pré-constitué. Celle-ci résulte d'une transformation complexe et en profondeur des mécanismes de gouvernance (ou dispositifs régulateurs), de différents niveaux territoriaux et de différents domaines. Le premier point abordé dans cette section présente les mécanismes de gouvernance locaux, le second les nouveaux territoires et nouveaux secteurs de l'économie de la qualité.

#### 4.1. *Espaces de régulation et gouvernance*

Comprendre le fonctionnement d'un espace de régulation, c'est analyser dans cet espace les médiations sociales. Selon les auteurs, on parlera de « mode de coordination », de « dispositifs régulateurs », de « mécanismes de gouvernance », qui sont des notions plus ou moins équivalentes, la question de fond étant toujours celle des régularités et des transformations internes et externes des espaces de régulation. Comme le soulignent Gilly et Pecqueur (1995), la gouvernance caractérise « une structure composée par différents acteurs et institutions en permettant d'apprécier les règles et routines qui donnent sa spécificité à un lieu vis-à-vis d'autres lieux et vis-à-vis du système productif national qui l'englobe ». Sont donc en jeu les capacités locales d'adaptation et les processus d'apprentissage localisés qui débouchent sur des dispositifs locaux de coopération qui définissent un espace local de régulation. De ce point de vue, un territoire est constitué d'instances collectives, qui résultent des coopérations locales autour de problèmes considérés communs et permettent la répartition de la rente associée aux actifs spécifiques territoriaux (Pecqueur, 2001). On peut dire de même des dispositifs régulateurs des filières, qui permettent notamment de répartir des rentes collectives d'innovation. La notion de gouvernance renvoie à la configuration institutionnelle d'un espace de régulation.

Hollingsworth et Boyer (1997)<sup>2</sup> situent la gouvernance dans une approche « néo-corporatiste » (plutôt sectorielle) et distinguent des modes de coordination de différentes portées : marchés, communautés, réseaux, associations, hiérarchies privées, états. Chacun a sa propre logique. Lui correspondent des « mécanismes de gouvernance » et également un type de crise structurelle. Dans chaque cas, la gouvernance est définie par : un principe organisationnel, des règles d'échange et des règles de conformité individuelle et collective. Corrélativement, chaque mode peut faillir quant à la mise en vigueur de son

---

<sup>2</sup> Je cite ici l'introduction signée des deux éditeurs de l'ouvrage. Pour une large part, celle-ci reprend des présentations antérieures de l'un et l'autre des auteurs.

principe organisationnel, les effets externes des échanges, l'efficacité ou l'équité de sa discipline. Ainsi, par exemple, alors que sur les marchés on entre et on sort librement, pour des échanges anonymes, les communautés reposent sur une adhésion (informelle) et des échanges solidaires. Dans ce dernier cas, les normes sociales et les principes moraux assurent la conformité des échanges alors que dans le premier cas intervient le système légal. Les sources d'échec des marchés sont bien connues (concurrence imparfaite, difficulté à produire des biens publics et à gérer les effets externes). Les communautés, réseaux, etc., considérés comme modes de coordination ont aussi des faiblesses essentielles. Ainsi les communautés, qui reposent sur des modalités de gouvernance organique, ne peuvent maîtriser isolément l'ensemble des questions publiques et développent chez leurs membres des capacités limitées d'innovation. Sans développer plus avant les détails de cette analyse, on en retiendra la définition de la gouvernance à travers une pluralité de formes de coordination.

Colletis et al. (2001), qui soulignent la variété des configurations institutionnelles locales, les distinguent, quant à eux, notamment selon le rôle qu'y jouent des acteurs publics, privés ou collectifs. Considérant que beaucoup d'acteurs et de dispositifs sont hybrides, pour ma part, je ne définis pas la nature publique, privée ou collective de la gouvernance par le statut des acteurs impliqués mais par la nature des dispositifs de coordination. La gouvernance publique, quelque soient les acteurs impliqués, se réfère à des objectifs « globaux » (biens publics) et à des procédures générales (extra locales). La gouvernance intermédiaire (ou organique) est attachée à la fonction d'intégration des collectifs et renvoie à des principes d'organisation qui leur donnent valeur et sens. Des logiques organiques alternatives qui s'affrontent dans un territoire ou un secteur, si l'affrontement reste civilisé, le font avec des arguments de gouvernance publique (civiques). La logique privée, elle, consiste à se différencier, à se singulariser, et à en tirer considération ou valeur (rente d'innovation). Une logique « collective » d'un groupe professionnel local ou d'un groupe d'acteurs territoriaux est d'abord une logique d'intérêt privée. Bien que logiquement, on puisse attribuer les bénéfices de chacun, dans une certaine proportion, à l'effet du groupe, celui-ci ne tient pas par le miracle de cette logique. Ce qui le fait tenir sont des dispositifs ou médiations sociales de nature organique et de nature publique, dans les sens qui précèdent.

Structures productives et institutions ont leurs propres dynamiques. Evoluant sur des plans variés, elles peuvent diverger dans un processus de crise structurelle, sectorielle ou territoriale. La transformation des mécanismes de la gouvernance sectorielle ou de la gouvernance territoriale est aussi une transformation de leur champ, c'est-à-dire une redéfinition des espaces institutionnels locaux, qu'ils soient sectoriels ou territoriaux. La question de la compatibilité des régimes locaux se traduit donc dans le fait que les crises territoriales, si elles s'étendent, remettent en cause les secteurs et, réciproquement, des crises sectorielles et notamment des transformations dans la nature de la demande se développent à travers des crises locales où se jouent les territoires.

#### 4.2. *Nouveaux secteurs et nouveaux territoires*

Considérés comme espaces de régulation, « territoire » et « secteur » désignent à la fois un ensemble productif et des institutions, ce qui donne deux sens à ces termes. Comme

champs institutionnels, le territoire renvoie plutôt aux formes de l'Etat et aux différents niveaux de la gouvernance collective et publique et le secteur renvoie plutôt aux formes de la concurrence (ententes licites, normes de production...) et au rapport salarial (conventions collectives, certifications professionnelles,...). Dans l'autre sens, territoires et secteurs sont des espaces de production, d'innovation et de marché relativement autonomes. En tant qu'espace productif (deuxième sens), un territoire n'est pas une délimitation politique (comme dans le premier sens), il est délimité par des transactions qui l'engagent dans une certaine aire stratégique. Sont donc parties constituantes d'un territoire aussi bien ses formes d'articulation au marché (sectorisation) qu'à l'ordre politique. Inversement un secteur se constitue par l'intégration (et l'hybridation) dans un même espace de marché de différents systèmes de production territorialisés. Aussi la structuration spatiale et l'inscription territoriale d'un secteur en est une composante caractéristique. En jouant sur ces deux sens, on peut décrire des formes de territorialisation des secteurs et des formes de sectorisation des territoires et chercher à caractériser les transformations de ces formes qui seraient caractéristiques de l'économie de la qualité. Secteur ou territoire étant considérés dans leur double configuration, structurelle et institutionnelle, il y a une co-production de ces deux types d'espace.

Comme nous l'avons vu, les politiques publiques et les stratégies professionnelles, du niveau local au niveau global, ont changé. Peut-on dire alors que la régulation est plus ou moins « territoriale » ou « sectorielle » ? Si on voulait mesurer le rôle des territoires, les indicateurs seraient délicats à construire (ainsi j'ai souligné que la mise en œuvre du productivisme mobilise des ressources locales), mais, au fond, cette idée se heurte à la double définition des notions de secteur et territoire. On peut lire les évolutions avec l'une ou l'autre des entrées, mettant en fait en évidence une transformation croisée des deux dimensions (Tableau 2). J'ai souligné le rôle des territoires qui va avec une « économie de la qualité » et un virage des politiques agricoles vers des régulations décentralisées, au détriment des instruments qui favorisaient l'unification du marché sous le contrôle d'organisations sectorielles. Toutefois, le tableau présenté, qui recense les renversements des formes de territorialisation et de sectorisation entre les deux modèles de la première section, ne suggère pas un modèle unique, des tendances contradictoires sont répertoriées dans les colonnes correspondant à l'économie de la qualité. Il n'y a pas un scénario unique de création de nouveaux espaces de régulation, non seulement car les alliances sociales territoriales sont variables, mais aussi parce que la transformation des systèmes alimentaires relève d'enjeux globaux qui imprègnent diversement les comportements.

Les coordinations territoriales prennent de l'importance car de nouvelles questions apparaissent à ce niveau, notamment en matières d'actions environnementales et d'organisation professionnelle (investissements collectifs dans des ressources spécifiques, nouvelles filières professionnelles comme le tourisme ou les services environnementaux...). Mais, le développement d'une économie alimentaire de la qualité a également des aspects globaux (en particulier en ce qui concerne la définition et les modes de signalement des qualités) et de nouveaux aspects sectoriels. Par exemple, dans le domaine viticole, le système des appellations d'origine (AOC) a une forte composante sectorielle, particulièrement en France où l'organisation de ce système est ancienne. Si les coordinations locales jouent un rôle essentiel dans la définition, le jugement et la représentation de la qualité particulière d'une appellation, les opérateurs locaux ne définissent pas seuls le

Tableau 2  
Formes de territorialisation des secteurs et de sectorisation des territoires

AGROALIMENTAIRE DU FORDISME		AGROALIMENTAIRE dans une ECONOMIE DE LA QUALITE	
Formes Territoriales des Secteurs	Formes Sectorielles des Territoires	Formes Territoriales des Secteurs	Formes Sectorielles des Territoires
<ul style="list-style-type: none"> <li>• S1. Marchés génériques (convention de qualité seuil), adaptés à des contextes locaux et régionaux par les acteurs privés et publics dans le cadre de coordinations régionales</li> <li>• S2. Tendance vers des bassins de production spécialisés</li> <li>• S3. Secteurs « intégrés » : gestion publique des marchés, centralisation des négociations inter-professionnelles, extension des règles dans le cadre national ou européen...</li> <li>• S4. Maîtrise de la qualité (« industrielle ») dans un cadre professionnel qui garde une composante territoriale locale marquée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• T1. Infrastructures publiques (le règne des DDE et DDA « bétonneuses » et de l'ONF sur les communes rurales)</li> <li>• T2. Transformation de la force de travail locale par la formation (sectorielle) et adaptation au local des techniques standards par les cercles professionnels</li> <li>• T3. Hygiène et sécurité et répression des fraudes sont des fonctions administratives centrales</li> <li>• T4. Sectorisation de la gestion du « social »</li> <li>• T5. Gestion locale, de plus en plus problématique, des effets externes environnementaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• S'1. Valorisation de ressources spécifiques locales (collectives) et innovation par création de compétences territorialisées</li> <li>• S'2. Circuits courts et rôle de l'origine dans la différenciation des qualités, au-delà des circuits domestiques traditionnels</li> <li>• S'3. Reconfiguration des réseaux par les technologies de l'information et de la communication</li> <li>• S'4. Intégration des secteurs alimentaires dans des régimes internationaux en amont et développement des logiques marketing à l'aval, ce qui conduit à l'éclatement des standards sectoriels</li> <li>• S'5. En même temps, rôle des territoires dans les réajustements à partir de nouvelles « territorialités »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• T'1. Intégration des politiques territoriales dans des enjeux globaux, intégration des territoires dans des réseaux</li> <li>• T'2 « Nouvelles qualifications » pour les métiers environnementaux et d'animation</li> <li>• T'3. Dispositifs publics décentralisés contractuels (y compris pour la gestion du « social »)</li> <li>• T'4. Sectorisation des problèmes environnementaux (création de standards « vert », d'agences spécialisées...) et plus généralement des problèmes sécuritaires (nouvelles « sectorialités »)</li> </ul>

marché de cette appellation. De plus, il s'établit un marché inter-appellations (sectoriel). Les opérateurs interviennent dans le système de régulation des appellations (contrôlé et géré par un établissement public central, l'INAO) avec leur vision sectorielle du marché. Quant aux pouvoirs publics, lorsqu'ils ont étendu le système des appellations à la

viticulture du Languedoc (processus d'hybridation, démarré à la fin des années 1970, qui a demandé une génération...), c'était en réponse à une crise sectorielle des vins courants ; dans ces conditions, la « promotion de la qualité » est intervenue comme un instrument pour une politique sectorielle de limitation de l'offre globale. On peut faire des remarques similaires pour d'autres types de produits ou services.

Cela serait une illusion d'optique de voir, au bout du compte, les mêmes délimitations des secteurs et des territoires. Comme on parle de nouvelles « territorialités », il faudrait parler de nouvelles « sectorialités ». Pour poursuivre avec l'exemple viticole, le secteur des vins « de masse » est en train de disparaître de la scène nationale, tandis les « appellations » territoriales constituent un secteur à part entière, avec sa convention de qualité (les vins de « terroir ») et ses limites (dans l'univers de la qualité, les vins de terroir sont notamment en compétition avec les « vins de cépage »). Mais, plus globalement, au-delà du vin, les AOC quelque soit le produit (vins, fromages, charcuteries, plus récemment bières...) constituent un type de produit avec des dispositifs communs, de même l'agriculture biologique, etc. Le tourisme rural, d'abord marginal, est devenu un secteur d'activité conséquent et organisé, dont les bases professionnelles ne recouvrent d'ailleurs pas celle de l'agriculture, pour inclure une grande variété de prestataires de services. Les filières traditionnelles de qualité reposaient et reposent toujours sur une coordination au sein d'une chaîne localisée du producteur au consommateur, plus ou moins transparente pour les connaisseurs. Mais aujourd'hui de nouvelles coordinations en réseau se sont mises en place, associant des producteurs agricoles jusqu'à des prestataires finaux de services alimentaires, qui s'extrait des formes précédentes de coordinations sectorielles des productions agroalimentaires industrialisées. Remis en cause par différentes formes de coordination autour de la différenciation des qualités, les secteurs ne sont plus ce qu'ils étaient. Toutefois, la mise en évidence de nouveaux espaces de régulation et de phénomènes d'hybridation institutionnelle ne doit pas faire oublier que celle-ci procède à travers des épisodes de crise. La participation des acteurs de l'agroalimentaire dans des coordinations représentatives des nouvelles sectorialités et territorialités est encore vécue par une partie des professions concernées comme une « crise professionnelle » (les discours des responsables ont changé, mais il manque de nouveaux référentiels professionnels).

Les territoires également ne sont plus les mêmes. Il y a à cela, d'une part, des raisons déjà évoquées qui tiennent à la réorganisation politique (décentralisation, intercommunalité, dispositifs contractuels d'action publique) et, d'autre part, des raisons qui tiennent au rôle croissant des coordinations territoriales dans la définition même des produits, alors que, dans l'agriculture, l'évolution précédente tendait plutôt à gommer les différences d'origine des produits. Mais il ne faudrait pas voir dans les nouveaux dispositifs de coordinations locaux, qui se détachent des anciens dispositifs sectoriels, une résurgence des coordinations « domestiques » que l'on pouvait observer à une étape antérieure du développement des systèmes agroalimentaires<sup>3</sup>. Un exemple, peut-être anecdotique mais significatif, est celui des marchés dits « fermiers » et dits « locaux », qui ont fleuri dans

---

<sup>3</sup> Y compris sous l'agriculture du fordisme triomphante... À la fin des années 1960, dans les campagnes très proches de Toulouse, par exemple, des agriculteurs échangeaient encore leur propre blé contre le pain du boulanger du village.



les zones rurales touristiques depuis une quinzaine d'années. Il y a peu de différences entre ces marchés, qu'ils soient installés en zone rurale pendant l'été ou transplantés dans les grandes villes à d'autres moments. La clientèle n'y est pas locale, au sens d'une zone d'inter-connaissance. Surtout, on est bien loin des formes de jugement et de confiance qui caractériseraient des relations de proximité. Les clients ne sont pas nécessairement connaisseurs et les produits se présentent souvent emballés, préparés, étiquetés et certifiés (labels bio, de montagne, ou d'origine). Les pots de miel qui s'échangent sur ces marchés « locaux » (comme les « souvenirs » que l'on trouve dans les centres touristiques) appartiennent à ce que [Latour \(1991\)](#) appelle des réseaux globaux.

Nouveaux secteurs et nouveaux territoires sont définis, et réciproquement, par les valeurs immatérielles qui sont au centre du régime d'accumulation comme ils l'étaient, avant, par la standardisation et la banalisation des ressources de l'accumulation industrielle (y compris l'agriculture « industrielle »). En ce qui concerne l'agriculture et l'alimentation, le recours par les acteurs publics à la notion de « multifonctionnalité » appelle au développement d'un cadre multidimensionnel d'évaluation des outputs de l'agriculture. Ceux-ci dépendent de la façon dont se coordonnent les activités privées au niveau territorial (donnant naissance à ce que l'on appelle des « externalités ») et au sein du système alimentaire dans son ensemble<sup>4</sup>. De nouvelles formes de territorialités, construites autour de nouvelles demandes de services (y compris l'ambiance des marchés « locaux » dont j'ai parlé plus haut), doivent s'articuler avec la diffusion de nouvelles normes sécuritaires (environnement) et de nouvelles formes marchandes (certification) qui ont un caractère général.

La transformation conjointe des secteurs et des territoires apparaît bien si l'on s'intéresse à des activités nouvelles. Un exemple significatif est celui des « services environnementaux ruraux » ([Allaire et Blanc, 2001](#)). Les biens publics environnementaux ont une double dimension, locale et globale. La configuration locale des actions publiques environnementales (entretien de l'espace public local, des « paysages » et des ressources écologiques) renvoie aux dispositifs publics centraux mobilisés pour les financer, dispositifs qui sont aussi une source d'expertise. Ils relèvent de plusieurs « secteurs institutionnels », un secteur étant ici défini comme une « administration, ses partenaires privilégiés de la société civile, un objectif général (ou un principe dominant), un public visé, des normes de qualité (plus ou moins formalisées) et des savoirs professionnels et d'expertise ». Tous invoquent un intérêt général dépassant les intérêts locaux. Ainsi, pour ce qui concerne la production de services environnementaux localisés, plusieurs secteurs peuvent intervenir : le service public pour l'emploi avec les dispositifs « d'insertion » et les « emplois jeunes » ; les dispositifs agricoles, qui aujourd'hui reconnaissent la multifonctionnalité de l'agriculture ; les dispositifs du nouveau secteur de l'environnement ; les dispositifs de développement local (avec les « fonds structurels » européens). Autant de (nouveaux) secteurs dont les compétences impliquent des modes de prise en charge et des représentations des problèmes environnementaux différents, mais qui, complémentaires ou contradictoires et selon des configurations territoriales diverses, constituent des espaces de régulation des

---

<sup>4</sup> Pour un développement de cette question, voir [Allaire, Dupeuble, 2002](#).

questions environnementales, qui avaient auparavant un caractère plus local et domestique. Cet exemple illustre bien les développements de cette section.

## 5. Régulation de l'accumulation immatérielle

Dans une économie où prédominent les services et où l'occupation du temps des consommateurs et leur satisfaction qualitative sont sources de valeur, l'accumulation « immatérielle » et sa régulation sont appelées à jouer un rôle plus central (Du Tertre, ce numéro). La notion d'accumulation immatérielle souligne, à la fois, le rôle de la formation des connaissances et des compétences collectives dans la transformation des espaces de régulation et celui de la segmentation qualitative des marchés pour que les valeurs immatérielles puissent s'échanger. L'alimentation, sortie de la sphère domestique pour entrer dans celle des services, est un parfait exemple de ces évolutions. Un premier développement de cette section sera consacré aux qualités immatérielles de l'alimentation. Dans un deuxième point j'évoquerai la transformation des « espaces de responsabilité » et les crises de l'opinion. Puis je poursuivrai l'analyse de l'économie de la qualité en mettant en évidence les modes de connaissance et les « mythes rationnels » qui la gouvernent.

### 5.1. Les qualités immatérielles de l'alimentation

Aujourd'hui, se développent des demandes sociales de nature immatérielle que j'appellerai globales, notamment des demandes *sécuritaires* (dont les normes environnementales) et des demandes *identitaires*, qui se situent dans des univers symboliques eux-mêmes en remaniement. Ces qualités reposent sur des représentations des effets externes associés au produit. Par exemple : les produits « bios » ou « naturels » sont considérés par les consommateurs qui les valorisent comme meilleurs pour leur santé mais aussi pour l'environnement (« pour la planète ») ; des produits typiques dont la consommation est un marqueur identitaire sont associés à des valeurs culturelles, etc. Le marché peut prendre en charge ces qualités, s'il existe des mécanismes de confiance qui assurent l'effectivité de ces attributs immatériels comme qualités marchandes. Ce qui est alors en question c'est la différenciation qualitative des produits et des marchés par des procédures d'évaluation appropriées.

Les attributs immatériels sont de deux sortes. Ceux qui correspondent à des qualités fonctionnelles, c'est-à-dire de nouveaux services intégrés au bien finalement vendu (ce qui est la perspective des biotechnologies, les OGM font potentiellement partie de cette catégorie). Ces qualités sont *intrinsèquement liées* au produit. Ces attributs correspondent alors à une qualité « supérieure » à la qualité standard de base. Cela inclut la sécurité sanitaire des aliments (du moins en termes de réassurance par rapport aux garanties de base). Mais cette qualité supérieure est elle-même segmentée horizontalement. C'est le cas des qualités organoleptiques (immatérielles au sens où elles renvoient à des expériences de nature émotionnelle), intrinsèquement liées à un produit et qui s'additionnent à ses qualités nutritionnelles de base. De la même façon, la beauté (qualité immatérielle pour la même raison que précédemment) de la vue sur un paysage offerte

par un gîte rural, s'additionne à sa fonction d'hébergement et est diversement appréciée. Ce sont des qualités hédonistes, elles peuvent supporter une valeur publique globale (biens culturels). Les qualités immatérielles peuvent également être « extérieures » au produit (en tant qu'objet matériel particulier). Ces qualités sont alors, en fait, des produits communs (et donc des ressources communes) des acteurs des systèmes de production et de distribution identifiés (qualifiés) par ces qualités (qui en constituent des sous-espaces de régulation). C'est le cas des qualités que j'appellerai identitaires, elles peuvent être d'ordre éthique ou hédoniste (les produits typiques, par exemple, associent des qualités intrinsèques, qui peuvent varier selon les producteurs, et d'autres qui tiennent aux règles communes et aux coordinations qui en assurent l'effectivité).

Le marché prend en charge ces qualités immatérielles « collectives » (au caractère territorial parfois nettement marqué) dans la mesure où elles peuvent effectivement être attribuées à des produits, c'est-à-dire si leur identité collective est préservée, et si les consommateurs peuvent les référer à des valeurs globales, qui sont liées à la perception des risques globaux (valeurs sécuritaires) ou à des valeurs personnelles (identitaires). Dans un tel contexte (qui est celui de « l'économie de la qualité »), la maîtrise de la reproduction de ces qualités immatérielles devient un enjeu stratégique de la concurrence. En particulier, la référence à l'origine, même ambiguë, joue un rôle renouvelé parmi les mécanismes de confiance qui associent identité des produits et valeurs globales.

## 5.2. *Espaces de régulation et régimes de responsabilité (les crises de l'opinion)*

Les modes de coordination qui émergent autour des valeurs immatérielles concernent la circulation de l'information et des savoirs (Petit, 1998), mais aussi la définition des responsabilités. Les deux questions sont inséparables. Aux différentes formes d'évaluation et donc de savoirs, correspondent des conceptions de la responsabilité, c'est-à-dire de l'implication des êtres dans les qualités des choses ou des situations. Ce qui lie, dans les différents espaces de régulation, les dispositifs de jugement et de confiance dont parle Karpik à propos de l'économie de la qualité ce sont ce que l'on peut appeler des régimes de responsabilité<sup>5</sup>.

Pour illustrer l'idée, regardons comment est attribuée la responsabilité de la qualité de l'alimentation. Trois registres (au moins), le domestique, le civique et la marchandise elle-même avec ses qualités immatérielles (comme il vient d'être expliqué) sont impliqués. On peut présenter les nouveaux enjeux de régulation dans le domaine alimentaire comme des perturbations des régimes de responsabilité dans ces trois registres.

---

<sup>5</sup> On peut faire un parallèle entre ces régimes et ce que Aglietta appelle les formes de socialisation. La « grande organisation » et l'individualisation qu'elle permet reposent sur un régime de responsabilité publique qui se rapporte à des conventions industrielles. Ce sont les formes qu'ont prises ce régime et la façon dont il a été soutenu par d'autres régimes de responsabilité que l'on pourrait dire de proximité qui sont aujourd'hui en question.

La sociologie de l'alimentation met en évidence des modifications du rôle et des responsabilités de la famille dans l'alimentation avec l'individualisation des comportements mais aussi la mutation des croyances alimentaires, je ne développerai pas ici ce premier registre. Depuis le début de l'industrialisation agroalimentaire, le contrôle sanitaire a été confié à l'autorité publique, second registre. Or ce système de contrôle est perturbé par les crises récentes, la prise en compte des incertitudes scientifiques et le « principe de précaution ». Enfin, en ce qui concerne le registre de la marchandise, le producteur était responsable des qualités (matérielles) du produit et, en général, au sein d'une chaîne de production l'on pouvait connaître le responsable d'un accident sanitaire, l'imputation des responsabilités le long d'une chaîne étant réglementée. Une « maison » responsable d'une « marque » est restée un modèle solide de la responsabilité « industrielle » dans le domaine alimentaire, jusqu'aux années récentes. Cette conception est aujourd'hui remise en cause tandis que se dissout la notion de produit (Moati, 2001). Les raisons en sont multiples. Les distributeurs deviennent concepteurs de la qualité des produits qu'ils vendent sous leur marque. Les produits alimentaires sont intégrés à des services qui ne sont pas seulement de nature industrielle, comme ceux liés à la préparation et à la consommation : restauration hors domicile, consommation festive, ambiance et culture liées aux achats alimentaires et aux repas.

Ce qui a achevé de mettre à mal l'ancien modèle de distribution des responsabilités est le prion. La seule force de l'opinion a eu dans la crise de l'ESB un rôle considérable, révélant (aux acteurs politiques) la dimension immatérielle du marché. Cette crise, qui a durablement déplacé la consommation, montre la dimension réelle des nouveaux enjeux de qualité. Elle a mis brutalement en question l'ensemble des pratiques commerciales d'un secteur, conduisant à expérimenter en catastrophe de nouveaux dispositifs de qualité (multiplication des labels). Les circuits « courts » sont réapparues, en France comme en Angleterre, soit que les éleveurs organisent des tournées auprès des consommateurs, soit que les services publics comme cantines et hôpitaux aient réorganisé leur approvisionnement. Elle a mis également en question les procédures d'expertise scientifique, conduisant à plus de « transparence ». Cette crise, sans doute elle-même amplifiée par le fait qu'elle faisait suite à « l'affaire du sang contaminé », a activé d'autres questions « chaudes ». Les bonnes pratiques environnementales, l'impact écologique global de l'agriculture, l'impact sur la santé publique des OGM, les dispositifs sanitaires (fièvre aphteuse), les modes de fabrication industriels (l'affaire nouvelle du sel dans les plats préparés, par exemple), entre autres questions, sont des sujets controversés.

Les crises d'opinion apparaissent comme des formes de crise caractéristiques de l'émergence d'une régulation de l'accumulation immatérielle et montrent la fragilité particulière des attributs immatériels. Des crises d'opinion toujours interviennent localement dans les phénomènes de réputation (rumeurs). La contrepartie (si je puis dire ainsi) du rôle des dispositifs de « jugement » et de « confiance » dans l'économie de la qualité est que des crises d'opinion peuvent déplacer les réputations collectives, qui sont à la base de la reconnaissance des qualités immatérielles, comme nous venons de voir. Les crises récentes de ce type dans l'économie agroalimentaire européenne, des crises de confiance généralisées envers les compétences collectives, font penser aux crises qui affectent l'économie financière (Orléan, 1999). Cette remarque ouvre un chantier de recherche qui reste à explorer, mais dont les enjeux sont aujourd'hui bien visibles.

L'industrie qui a misé sur les OGM a été et est encore menacée par une crise d'opinion. Les modes de gouvernance publique clairement en ont été transformés (Joly, 2001). L'agriculture biologique est depuis peu sérieusement prise en compte dans les programmes de recherche (INRA, 2000), sujet précisément d'une longue bataille d'opinion. Mais cette prise en compte renouève plus largement la façon de poser les problèmes agronomiques (« agriculture raisonnée »). Aussi, s'il est bien difficile de dire aujourd'hui comment vont se réorganiser les compétences professionnelles agricoles, on voit bien que les forces qui pèsent sur cette réorganisation ne sont ni purement « économiques », ni purement « scientifiques ».

Dans le cadre d'un « virage démocratique »<sup>6</sup>, s'est développée au cours des années 1990 une conception de l'évaluation de l'action publique qui vise à prendre en compte l'ensemble des porteurs d'intérêt (*stakeholders*), conception qui s'étend aujourd'hui à l'évaluation des actions collectives (des associations, des professions...) et même privée. Au-delà des évaluations-bilans ainsi étendues, se mettent également en place, sous des formes variables, des procédures publiques de mise en débat ou mise en responsabilité (*accountability*). Ainsi, par exemple, des règles inspirées des procédures judiciaires (indépendance et motivation des avis d'experts sans écarter les hypothèses marginales ou les avis minoritaires) tendent à être imposées à l'expertise scientifique, qui elle-même joue un rôle nouveau dans l'orientation des systèmes techniques, en même temps que les débats d'opinion dans les médias.

Le développement de l'*accountability*, c'est-à-dire de la prise en compte d'une configuration globale des enjeux le plus tôt possible dans la décision publique et dans le contrôle des activités productives, reconfigure les espaces de responsabilité. Il oblige les acteurs des entreprises (qui doivent, non sans difficultés, intégrer de nouvelles contraintes de leur environnement, voir *Revue Française de Gestion*, 2001), des professions, des territoires à sortir de leurs limites habituelles. Aussi, il transforme les formes de gouvernance des systèmes techniques. Toutefois, l'*accountability* entre dans plusieurs scénarios politiques, pour les uns il s'agit de réduire l'action des gouvernements, pour les autres de contrôler les grandes organisations industrielles, toutefois elle contribue aussi à faire reconnaître des technologies alternatives (Allaire et Wolf, 1999). Il est un peu court de dire que les nouvelles régulations doivent rétablir un développement vers le « progrès », comme le font certains économistes, même si bien sûr là est l'enjeu d'un nouveau modèle de croissance. Car les formes mêmes du progrès sont discutées.

Emergent, depuis la décennie 1990, deux tendances complémentaires et en partie contradictoires : (i) l'accroissement du concernement des consommateurs et des citoyens et, de ce fait, des autorités publiques, par les questions de santé et de sécurité, à travers des attitudes notamment fondées sur les « expériences » collectives (les « affaires ») en matière de sécurité alimentaire et d'environnement ; (ii) un questionnement sur « qu'est-ce que la science ? » : critique des experts et de la production académique, débats sur l'évaluation de l'impact de la science, reconnaissance du savoir des non experts (Callon, 1999), institutionnalisation du principe de précaution et des procédures

---

<sup>6</sup> Aujourd'hui bien menacé, si l'on suit des analyses comme celles de Ramonet dans le *Monde Diplomatique*.

d'évaluation de l'action publique. Du fait de la globalisation des marchés alimentaires et aussi des cultures, les questions publiques de qualité et de sécurité ont pris une grande importance. La réponse publique sécuritaire à la première tendance, qui s'appuie sur les connaissances scientifiques établies, se heurte à la légitimation de différents registres d'évaluation et au principe de précaution, qui est la réponse à la seconde tendance. Y compris aux USA, un pays où la vénération publique pour la science est au moins aussi grande que pour le marché, l'alerte a été chaude sur les OGM et la messe n'est toujours pas dite. Le compromis final sur les standards bio interdit les OGM et l'irradiation et tend donc à légitimer deux représentations opposées de la qualité. En Europe, les nouveaux comportements comprennent un effet, symbolique mais effectif, de contestation des produits alimentaires « industriels », responsable d'une attirance pour des caractéristiques concernant le mode de production ou l'origine. Cette tendance a ouvert une avenue pour de nouvelles stratégies des firmes, une réorganisation des systèmes d'information et une redéfinition des standards de qualité. L'économie alimentaire est en face d'un important changement institutionnel. À la fois les institutions de marché et les politiques publiques sont sur le métier.

### *5.3. Différenciation et gouvernance des systèmes alimentaires*

Nous allons maintenant reprendre sous un autre angle la différenciation qualitative des systèmes alimentaires que nous avons précédemment présentée, en distinguant les modèles de l'information (ou structures de connaissances) qui sont à la base soit des qualités identitaires, soit des qualités fonctionnelles. Si l'on regarde la littérature internationale en sciences sociales sur les modèles émergents ou en compétition en agriculture depuis une vingtaine d'années, on est frappé par deux visions opposées qui se succèdent mais aussi qui ont toujours coexisté. L'une met en avant la globalisation, la révolution biotechnologique qui introduit une redéfinition des blocs de compétence et permet de pousser très loin une conception fonctionnelle des produits alimentaires, l'autre l'éclatement des marchés et la localisation des ressources qui font la qualité, localisation à la fois dans les territoires et les identités. Mais, l'observation montre que ces deux tendances coexistent dans l'organisation globale et montre également une diversité persistante des systèmes productifs locaux, de ce point de vue. La question qui se pose alors est la suivante. A-t-on deux modèles productifs alternatifs, qui s'opposent au niveau des principes, qui seraient deux possibilités d'un nouveau régime d'accumulation et deux potentialités de l'après-fordisme, que l'on peut caricaturer comme celle des OGM (modèle informationnel) et celle des AOC et de la bio (modèle identitaire). L'avenir dépendrait alors de l'issue de la bataille entre ces deux modèles, que présentent certaines visions caricaturales ou militantes. Ou, au contraire, a-t-on un même principe moteur de l'innovation (la différenciation qualitative des marchés, opposée à la standardisation de la production de masse) et deux logiques d'innovation, entre lesquelles il y aurait des formes intermédiaires ou hybrides ? On peut argumenter pour défendre la seconde conjecture, qui correspond à la position adoptée ci-dessus.

Le principe moteur de l'innovation est devenu l'intégration des exigences commerciales dès la conception. Mais, la différenciation des marchés s'opère à partir de plusieurs lignes de perception des demandes. Il y a au moins deux logiques d'innovation pour

développer la différenciation des produits, qui rompent avec les principes de la production de masse à partir de ressources génériques. L'une correspond à la diversification de la composition fonctionnelle des produits, l'autre à la mise en avant de caractéristiques identitaires. Chacune de ces logiques (via ses avocats) tend à dénoncer l'autre. Mais, une analyse des arguments soutenant ces deux modèles virtuels, dégagant les paradigmes cognitifs correspondant (Allaire et Wolf, 2001), nous a conduit à considérer ces deux logiques d'innovation comme des « mythes rationnels » (en reprenant une expression d'Hatchuel, 1995). Chacun d'eux a des limites qui sont dépassées par le recours à des éléments de l'autre logique, elle a aussi un mythe. On retrouve ainsi la logique d'hybridation des dispositifs régulateurs que nous avons analysée dans la première section.

D'un côté, avec le développement des connaissances scientifiques et techniques permettant une plus grande flexibilité des processus de production, la décomposabilité des processus et des produits offre un paradigme cognitif pour l'innovation. L'identification et la séparation des caractéristiques des produits comme des demandes sont censées conduire par recombinaison à une multiplication de leur nombre et à une adaptation des produits dans le temps et l'espace aux marchés. Cette voie d'innovation repose sur les nouvelles technologies de l'information, les comportements d'achat sont de mieux en mieux connus (statistiquement parlant) et ces informations peuvent être centralisées dans des bases de données géantes, dont l'appropriation devient un enjeu. Toutefois il serait tout à fait illusoire d'en attendre un ajustement parfait des marchés, faute d'une prise en compte des dimensions identitaires.

D'une façon alternative, des produits (d'origine, bios, etc.) sont caractérisés par ce que l'on peut appeler des ressources transcendantes, au sens où elles n'induisent pas une caractéristique du produit mais son identité complète (Allaire and Wolf, 2001). Cette voie d'innovation est soutenue par des dispositifs de jugement (et de confiance) qui, comme nous l'avons vu, ne se réduisent pas au prix. Ceux-ci mobilisent en fait une pluralité de registres d'évaluation. Leur rôle n'est pas d'authentifier des caractéristiques mais de permettre une circulation des valeurs immatérielles entre des logiques identitaires. Ainsi les produits d'origine peuvent passer de valeurs communautaires à des valeurs élitistes lorsque leur consommation correspond à une distinction sociale. La vogue pour les produits bio bénéficie d'un effet de translation des investissements revendicatifs contre les OGM, etc. De cette circulation identitaire réussie, mais qui pourtant mêle les « tribus », provient le rôle « mythique » attribué à la tradition et aux valeurs domestiques par les tenants de ce paradigme. Mais soumis à l'*accountability*, ces ressources distinctives doivent composer avec le paradigme de la décomposabilité. C'est ce qui se passe lorsque ces qualités, pour se présenter sur le marché global, doivent passer par des procédures de certification (Sylvander, 1997). Des questions déstabilisantes apparaissent : l'agriculture biologique est-elle la meilleure protectrice de l'environnement ? sur quelles molécules reposent les caractéristiques typiques des produits de terroir, etc. Les nouvelles régulations engagent des systèmes de connaissances qui, comme tous les dispositifs régulateurs ont des limites spécifiques. L'économie de la qualité n'est pas basée sur plus de connaissance, mais sur la confrontation des savoirs.

Les demandes qui portent sur des dimensions identitaires s'enracinent dans l'individualisation des formes de socialisation et dans les représentations des « risques » qui en

résultent. Les demandes de qualité qui concernent, par exemple, l'impact sur l'environnement ou le bien-être animal, portent sur les dimensions immatérielles de la transaction, transaction par ailleurs diluée par le système alimentaire dont les structures sont de plus en plus globales (sinon opaques). Cette dimension identitaire de l'alimentation, depuis longtemps soulignée par les anthropologues, n'est pas en soi une découverte. Ce qui est peut-être nouveau, ce sont les effets de large diffusion (et non plus seulement locaux) de cette dimension identitaire. Elle permet de nouvelles voies d'innovation, mais nourrit aussi des forces qui paraissent intervenir de façon chaotique (crise d'opinion).

## 6. Conclusion

Parti de considérations méthodologiques sur l'évolution des systèmes productifs, dans ce texte, j'ai identifié deux forces principales qui transforment les systèmes agroalimentaires. La première est la réponse des acteurs du marché aux demandes sociales par la différenciation des qualités. Elle se développe à travers des crises sectorielles de qualité et vise notamment à valoriser des ressources spécifiques territoriales mais aussi d'autres ressources cognitives et à tirer parti de l'individualisation des comportements. Cette différenciation s'opère à partir de plusieurs lignes de perception des demandes des consommateurs. Deux principales lignes d'innovation apparaissent, l'une visant à spécifier toujours plus en profondeur les caractéristiques fonctionnelles des services alimentaires en exploitant les développements scientifiques et technologiques, l'autre exploitant plutôt des attributs hédonistes ou politico-éthico-culturels. Pour caractériser les logiques de différenciation, j'ai introduit deux paradigmes cognitifs (qui fonctionnent comme des « mythes », au sens où ils sont incomplets) : l'assimilation des qualités à des caractéristiques des produits (qui correspond plutôt au point de vue des producteurs), la formation des qualités à partir des identités (qui correspond plutôt au point de vue des utilisateurs).

Une seconde force provient de la demande elle-même qui s'étend à l'immatériel en associant qualité et responsabilité. Des dispositifs de débats en responsabilité (accountability) tendent à permettre (réguler) la co-construction de la qualité. Toutefois, la capacité d'intégration de ces dispositifs reste limitée. Il y a comme un débordement de ces dispositifs dans l'opinion, qui opère à sa façon une différenciation des qualités et provoque des crises de confiance. La régulation dans le domaine des savoirs s'appuie sur de nouvelles territorialités, qui brassent les territoires, sur de nouvelles combinaisons des connaissances, qui brassent les tribus, et sur de nouvelles procédures civiques qui interconnectent global et local.

## Références

- Aglietta, M., 1997. *Régulation et crises du capitalisme*, 3<sup>e</sup> ed. (avant-propos). Odile Jacob, Paris, 486 p.
- Allaire, G., 1988. « Le modèle de développement agricole des années 1960 ». *Economie rurale* 184/185/186, 171–181.



- Allaire, G., 1995. « Croissance et crise en agriculture ». In: Boyer, R., Saillard, Y. (Eds.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Ed. La Découverte, Paris.
- Allaire, G., 1996. Émergence d'un nouveau système productif en agriculture. *Canadian Journal of Agricultural Economics* 44 (4), 461–479.
- Allaire, G., Boyer, R., 1995. La grande transformation de l'agriculture. INRA-Economica, Paris.
- Allaire, G., Wolf, S., 1999. Collective goods and accountability in technical information systems. INRA-ESR, Toulouse.
- Allaire, G., Wolf, S., 2001. Cognitive Representations and Institutional Hybridity in Agrofood Systems of Innovation. Working Paper, INRA-ESR, Toulouse (à paraître en 2002 dans *Science, Technology & Human Values*).
- Allaire, G., Blanc, M., 2001. Local/Global Institutional Systems of Environmental Public Action. XIX<sup>e</sup> European Congress for Rural Sociology Dijon, 3–7 September 2001. INRA-ESR, Toulouse (A paraître, *Sociologia Ruralis*).
- Allaire, G., Dupeuble, T., 2002. De la « multifonctionnalité » à la multi-évaluation de la production agricole, communication à la session de la Société française d'économie rurale, Paris, 21-22 mars 2002. WP INRA ESR, Toulouse, 56 p.
- Boyer, R., 1986. La théorie de la régulation, une analyse critique. La Découverte, Paris, pp. 142.
- Boyer, R., 1998. Evolution des modèles productifs et hybridation ; *Géographie, histoire et théorie*. Cepremap (couverture orange, 9804), Paris, 65 p.
- Boyer, R., Durand, J.P., 1993. Le post-fordisme. Syros, Paris.
- Boyer, R., Saillard, Y., 1995. *Théorie de la Régulation : l'état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Busch, L., Freire de Sousa, I.S., 1998. "Networks and agricultural development : The case of soybean production and consumption in Brazil". *Rural Sociology* 63, 349–371.
- Callon, M., 1999. "The Role of Lay People in the Production and Dissemination of Scientific Knowledge". *Science, Technology and Society* 4 (1), 81–94.
- Colletis, G., Gilly, J.-P., Pecqueur, B., 2001. Inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble. LEREPS et IREP-D, Toulouse, Grenoble (A paraître).
- INRA, 2000. In: Bellon, S., Gautronneau, Y., Riba, G., Savini, I., Sylvander, B. (Eds.), *L'Agriculture biologique et l'INRA : vers un programme de recherche* (Tiré-à-part, INRA Mensuel N° 104).
- Hatchuel, A., 1995. « Les marchés à prescripteurs. Crises de l'échange et genèse sociale ». In: Verin, M., Jacob, A. (Eds.), *L'Inscription sociale du marché*. L'Harmattan, Paris, pp. 205–225.
- Hollingsworth, J.R., Boyer, R., 1997. *Contemporary capitalism. The embeddedness of institutions*. Cambridge University Press.
- Joly, P.B., Lemarié, S., 1998. "Industry consolidation, public attitude and the future of plant biotechnology in Europe". *AgBioForum* 1 (2), 85–90. *AgBioForum* 1 (2), 85–90. (<http://www.agbioforum.org>).
- Joly, P.B., 2001. « Les OGM entre la science et le public ? Quatre modèles pour la gouvernance de l'innovation et des risques ». *Economie Rurale* 266, 11–298.
- Kalaitzandonakes, N., 2000. "Functional foods : Technical, institutional and market innovation". *AgBioForum* 3 (1), 259–260. *AgBioForum* 3 (1), 259–260. (<http://www.agbioforum.org>).
- Karpik, L., 1989. « L'économie de la qualité ». *Revue Française de Sociologie* XXX, 187–210.
- Kenney, M., Labao, L., Curry, J., Goe, W., 1989. "Midwestern agriculture in U.S. Fordism : From New Deal to economic restructuring". *Sociologia Ruralis* 29, 131–148.
- Latour, B., 1991. *Nous n'avons jamais été modernes. Essai d'anthropologie symétrique*. La Découverte, Paris.
- Mahé, L.P., Ortalo-Magné, F., 2001. *Politique agricole, un modèle européen*. Presses de Science Po, Paris.
- Moati, P., 2001. *L'avenir de la Grande Distribution*. Editions Odile Jacob, Paris.
- Muller, P., 1984. *Le technocrate et le paysan*. Ed. Ouvrières, Paris.
- Murdoch, J., Marsden, T., Banks, J., 2000. "Quality, nature, and embeddedness : Some theoretical considerations in the context of the food sector". *Economic Geography*, Worcester, pp. 107–125.
- OECD, 2000. *Multifunctionality : towards an analytical framework*. OCDE, Paris.
- Orléan, A., 1999. *Le pouvoir de la finance*. Odile Jacob, Paris.
- Pecqueur, B., 2001. « Qualité et développement territorial : l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés ». *Economie Rurale* 261, 37–49.

- Petit, P., 1998. Formes structurelles et régimes de croissance de l'après-fordisme. *L'Année de la régulation* 2, 169–196.
- Revue Française de Gestion*, 2001. « Mondialisation, Ethique, Environnement... De nouvelles règles pour l'entreprise ». (Numéro Spécial), n° 136.
- Sylvander, B., 1997. « Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : l'agriculture biologique, du réseau à l'industrie ». *Revue d'Économie Industrielle* 80, 47–66.