CAIRN.INFO

LES DIFFÉRENTES GOUVERNANCES DES CIRCUITS COURTS ALIMENTAIRES DE VENTE EN LIGNE COLLECTIVE

Melise Dantas Machado Bouroullec

Société française d'économie rurale | « Économie rurale »

2020/1 n° 371 | pages 59 à 75

ISSN 0013-0559

Article disponible en ligne à l'adresse :

https://www.cairn.info/revue-economie-rurale-2020-1-page-59.htm

Distribution électronique Cairn.info pour Société française d'économie rurale.
© Société française d'économie rurale. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

ÉCONOMIE RURALE

Économie rurale
Agricultures, alimentations, territoires

371 | janvier-mars 2020
varia

Les différentes gouvernances des circuits courts alimentaires de vente en ligne collective

The different forms of governance of online collective short food supply chains

Melise Dantas Machado Bouroullec

OpenEdition Journals

Édition électronique
URL : http://journals.openedition.org/economierurale/7521
DOI : 10.4000/economierurale.7521
ISSN : 2105-2581

Éditeur
Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée
Date de publication : 31 mars 2020
Pagination : 59-75
ISSN : 0013-0559

Distribution électronique Cairn

CAIRN.INFO
CHERCHER, REPÉRER, AVANCER.

Référence électronique
Melise Dantas Machado Bouroullec, « Les différentes gouvernances des circuits courts alimentaires de vente en ligne collective », *Économie rurale* [En ligne], 371 | janvier-mars 2020, mis en ligne le 02 janvier 2022, consulté le 30 mars 2020. URL : http://journals.openedition.org/economierurale/7521 ; DOI : https://doi.org/10.4000/economierurale.7521

© Tous droits réservés

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

Les différentes gouvernances des circuits courts alimentaires de vente en ligne collective

Melise DANTAS MACHADO BOUROULLEC • *Université de Toulouse, INRAE, INP-PURPAN, UMR AGIR, Castanet-Tolosan, France,* melise.bouroullec@purpan.fr

Depuis quelques années, les circuits courts se développent et deviennent un objet central des gouvernances alimentaires régionales. Parmi ces initiatives, les circuits courts de vente en ligne collective sont au cœur de nos interrogations. En s'appuyant sur une analyse comparative basée sur une série de neuf cas d'étude et une approche néo-institutionnelle, l'article explore les différentes gouvernances associées au même type de transaction et interroge sur leur coexistence. Dans la recherche de l'atténuation des problèmes de coordination et pour faire face aux attributs des transactions, quelques dispositifs pallient le comportement opportuniste majeur : l'achat-revente des produits. Les rivalités interne et externe restent difficiles à gérer.

MOTS-CLÉS : *gouvernance, coordination, circuit court collectif, TIC, produits locaux*

The different forms of governance of online collective short food supply chains

In recent years, short supply chains have grown and become a central object of regional food governance. Among the different projects, this paper will focus on the governance of two online collective short food supply chains. Based on a comparative analysis of a series of nine cases studies and a neo-institutional approach, the paper explores the different forms of governance associated with the same type of transaction and examines their coexistence. In order to reduce coordination problems and to deal with the attributes of the transactions, some mechanisms mitigate major opportunistic behavior: the purchase/resale of products. However, our case studies suggest that internal and external rivalries are difficult to manage. (JEL: D12, C38, R11, A13)

KEYWORDS: *governance, coordination, short food supply chain, ICT, local products*

Depuis plus d'une vingtaine d'années, les circuits courts alimentaires suscitent un regain d'intérêt tant en France que dans d'autres pays. Comme indiqué par Verhaegen et Huylenbroeck (2001), la tradition gastronomique et la diversité de produits locaux des pays comme la France et l'Italie ont toujours permis l'existence des circuits de valorisation des produits de qualité. Les circuits courts les plus anciens, dits de première génération, sont plus étudiés et disséminés en France : la vente à la ferme est le circuit principal pour 48 % des exploitations, suivie par les marchés (18 %), les ventes aux détaillants (14%), en tournée ou à domicile (8 %) et la commercialisation dans les points de vente collectifs (5 %) (Agreste Primeur, 2012). Nous assistons depuis au développement de circuits courts de deuxième génération. Selon Maye (2013), ils sont plus communautaires et caractérisés par des innovations fortes liées à l'adoption des nouvelles technologies et des nouvelles formes de gouvernance.

L'augmentation de l'importance donnée à l'agriculture de proximité dans les projets des collectivités (Naves, 2016 ; Duvernoy, 2018) ainsi que dans les stratégies marketing des opérateurs des circuits longs témoignent du changement d'échelle et du foisonnement des modes de vente rapprochant producteurs et consommateurs (Chiffoleau, 2017). Depuis les circuits

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

ancrés dans la tradition rurale jusqu'aux formes nouvelles ou en renouvellement, le récent développement des circuits courts collectifs et de l'intermédiation interroge les différentes identités des circuits courts et leur coévolution.

Pascucci (2010), dans son travail sur l'émergence des nouvelles structures de gouvernance pour les transactions impliquant des produits de crédibilité (produits biologiques, commerce équitable, circuits courts, etc.), définit les réseaux communautaires comme des « clubs ». Ces « clubs » sont caractérisés par une forte interaction entre les producteurs et les consommateurs afin d'atteindre leurs buts. Selon l'auteur, ces nouveaux arrangements pourraient davantage évoluer au niveau local, mais aussi global, grâce aux Technologies de l'information et de la communication (TIC), aux réseaux sociaux et au e-commerce.

Bos et Owen (2016) ont étudié les initiatives en ligne des réseaux alimentaires alternatifs en Angleterre. Ils présentent la notion de reconnexion virtuelle, soit un ensemble de processus biologiques, sociaux et moraux qui permettent aux acteurs agroalimentaires et/ou aux citoyens de s'engager dans des systèmes transparents et éthiques. Les acteurs sont mieux reliés les uns aux autres, ainsi qu'aux marchés et à l'environnement dans lesquels ils sont insérés.

En France, le projet européen RAUDIN (recherche Aquitaine sur les usages pour le développement des dispositifs numériques) affirme que le recours au numérique est notamment présent dans les exploitations qui commercialisent en circuits courts (Paquelin, 2012). Selon ce projet, la vente en ligne des produits de la ferme est davantage pratiquée par des producteurs indépendants. Cependant, depuis 2010 la présence d'associations de producteurs s'est renforcée sur la toile à travers les sites des Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP) mais aussi d'autres modalités de vente en ligne de produits locaux (Gemetchu *et al.*, 2012).

Selon Chiffoleau *et al.* (2018) les usages du numérique dans les circuits courts sont progressifs. Certains sont réalisés à peu de frais et à l'aide d'une messagerie électronique. D'autres utilisent des outils avancés tels les logiciels e-commerce, les plateformes, les outils de gestion collaboratifs ou encore les dispositifs connectés de distribution de produits alimentaires. L'usage du numérique poursuit des objectifs variés. Du point de vue social, il aide à maintenir une relation de confiance entre producteurs et consommateurs. Du point de vue économique, l'usage du numérique contribue à optimiser les coûts.

Les « Drive Fermier Bienvenue à la Ferme » (DFBAF) et « La Ruche qui dit Oui ! » (LRQDO) sont deux réseaux de vente en ligne de produits locaux des producteurs. Les Ruches et Drives sont de petites tailles, décentralisés et gérés de manière indépendante. Chaque semaine, les producteurs mettent à jour leurs marchandises. Les consommateurs remplissent leurs commandes et effectuent le paiement sur le site. Les produits sont distribués par les producteurs aux consommateurs dans des points de distribution. Les DFBAF mobilisent un nombre plus réduit de producteurs pour les distributions. Une fois les produits livrés ou acheminés *via* des mutualisations, le montage des paniers des consommateurs et sa distribution sont assurés par un seul producteur de permanence. Dans LRQDO, tous les producteurs doivent être présents pour livrer en mains propres les produits. Si aucun minimum de vente ne s'est imposé aux consommateurs dans les deux réseaux, dans LRQDO les producteurs établissent un seuil minimum de vente pour assurer les ventes et la distribution.

Comme indiqué par King *et al.* (2010), Mount (2012), Cleveland *et al.* (2014) et Berti et Mulligan (2016), nous partons du

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

principe que les infrastructures et les services de distribution peuvent aider les producteurs à profiter davantage de la demande croissante de produits cultivés localement et régionalement. Cependant, la dynamique de ces arrangements institutionnels collectifs est mal comprise. Ils ont leurs propres modes de gouvernance (DuPuis et Gillon, 2009). Les circuits courts collectifs cherchent à améliorer l'accès aux marchés (Hellin *et al.*, 2009) ainsi que le pouvoir de négociation et à réduire les coûts de transaction (Tita *et al.*, 2011).

En suivant le principe d'alignement discriminant (Williamson, 1985), nous considérons les mécanismes de gouvernance comme un ensemble de dispositifs mis en œuvre au sein de l'organisation ou de leurs réseaux pour allouer et surveiller des actifs et des droits (Ménard, 2017). Ils sont performants quand ils minimisent les coûts de transaction issus des attributs des transactions, des aléas contractuels et de l'environnement dans lesquels la transaction est réalisée. Comme indiqué par Koopmans *et al.* (2017), le développement de nouvelles formes de gouvernance est une façon de repenser l'agriculture. Par conséquent, si nous voulons encourager et renforcer les liens entre producteurs et consommateurs, il nous semble important de comprendre la gouvernance qui façonne les liens dans les circuits courts collectifs.

Dans un contexte de renouveau des circuits courts, les objectifs de cet article sont : (1) comprendre les nouveaux arrangements institutionnels inscrits dans le numérique ; (2) analyser les mécanismes de gouvernance permettant de coordonner l'intermédiation ; (3) questionner la coexistence des circuits courts observés. Pour ce faire, la deuxième partie présente le cadre d'analyse qui s'appuie sur la théorie des coûts de transaction. La troisième partie expose la méthodologie qui est basée sur l'analyse comparative des deux réseaux grâce à des cas d'étude. Un des réseaux est porté par les producteurs et l'autre les implique. Les parties suivantes s'intéressent aux résultats qui portent sur les investissements spécifiques et les incertitudes de la vente en ligne collective des produits locaux ; les arrangements institutionnels et les mécanismes de gouvernance observés. Enfin, cet article ouvre une discussion sur la coexistence des circuits courts inscrits dans l'heure du digital par l'identification des avantages et des inconvénients.

Un cadre d'analyse basé sur l'économie des coûts de transaction

Dans cet article, nous investiguons les circuits courts de vente en ligne collective selon la théorie des coûts de transaction (ECT). Ils sont considérés comme des entités économiques distinctes formées sur la base des dispositifs internes, des modes de coordination et d'incitation censés réduire les coûts de transaction. Nous considérons que le transfert des biens ou des services entre les agents ont des coûts autres que ceux liés à la production. Ils peuvent être *ex ante*, soit associés à la rédaction, à la négociation et à la garantie d'un accord. Les coûts *ex post* prennent en compte les coûts de suivi, d'application, d'adaptation, de renégociation et de rupture des accords (Williamson, 1985).

Deux hypothèses comportementales posent les bases de l'ECT. La première hypothèse, la rationalité limitée, considère que les décisions sont toujours prises avec des informations impactées par les capacités de calcul et de communication des acteurs. Pour cette raison, les contrats sont toujours incomplets. La deuxième hypothèse, le comportement opportuniste, considère que les acteurs peuvent manquer de franchise ou d'honnêteté pour obtenir des gains individuels. Selon Raynaud et Sauvée (2000), les comportements opportunistes sont à la base des aléas contractuels

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

entre les parties impliquées. En fonction de la nature et de l'objet de la transaction, plusieurs types d'aléas contractuels sont possibles.

Dans le cas des circuits courts, l'enjeu majeur réside dans la garantie de l'attribut « local » des produits échangés. Comme indiqué par Kneafsey *et al.* (2013), les producteurs assument la responsabilité d'identification et de traçabilité des produits locaux pour assurer la crédibilité et la légitimité des circuits courts. Cependant, le profit individuel obtenu par le producteur dans un circuit court collectif dépend de son comportement mais aussi de celui des autres producteurs. Lorsqu'un producteur ne respecte pas le cadre donné, il a un comportement du type passager clandestin. Il met en péril la réputation du collectif pour profiter des avantages individuels.

La proposition d'une gamme complète de produits alimentaires locaux (fruits et légumes, viandes, produits laitiers, conserves/épiceries et boissons) n'est pas sans conséquence sur la coordination des circuits courts de vente collective. Comme observé par Raynaud et Sauvée (2000) dans l'étude sur la gouvernance des marques collectives, nous partons du principe que les circuits courts de vente en ligne collective évoluent entre coopération et compétition afin d'attirer un *pool* commun de clients. La quantité et la diversité des produits commercialisés varient selon les saisons et les années. Des arbitrages sont nécessaires afin de limiter les pénuries et les excédents (Carbone, 2017). L'enjeu ici est de créer des dispositifs de pilotage capables de cadrer la rivalité interne et d'assurer une incitation aux producteurs sur l'intérêt de la démarche collective.

En plus de la rivalité interne existante, des incertitudes liées à la rivalité externe sont à gérer. Des travaux portant sur les circuits courts démontrent que les producteurs travaillent avec plusieurs canaux : directs et/ou indirects ; courts et/ou longs ; individuels et/ou collectifs (Aubert, 2013 ; Bouroullec *et al.*, 2016). De ce fait, la rivalité externe est forte et se cristallise dans les choix que doivent faire les producteurs sur les produits et les quantités à mettre à disposition dans les différents circuits de commercialisation. La performance de la gouvernance des circuits courts suppose d'assurer la cohésion des partenaires dans un environnement fortement concurrentiel.

La mise en place de mécanismes de gouvernance performants dépend donc de la capacité d'anticiper les aléas contractuels et de prendre en compte les attributs de transaction : la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence (Williamson, 1985). Un actif est dit spécifique lorsque sa valeur diminue en cas d'utilisation alternative à l'usage prévu initialement (Williamson, 1985). Les différents actifs spécifiques sont : de site (la valeur dépend de la localisation car les coûts d'installation et/ou relocalisation sont élevés) ; physique (concerne la complexité du produit) ; humain (touche aux compétences, expériences et apprentissages développés) ; dédié (les actifs répondent aux besoins d'un client) ; temporel (demande un respect strict des délais et/ou concerne la nature synchronisée des activités) ; et de marque (associée à la notoriété) (Saussier et Yvrande-Billon, 2007).

L'incertitude est le deuxième attribut des transactions. Elle concerne les changements imprévus dans les circonstances entourant une transaction. Elle résulte principalement des comportements opportunistes des agents et pose des problèmes d'aléa moral. Elle est principalement fonction du degré d'information de chaque partenaire, de l'observabilité des comportements et des actions, ainsi que de la mesurabilité de la qualité du produit échangé. Autrement dit, plus l'asymétrie d'information est importante, plus l'observabilité des actions des agents est faible. Plus l'évaluation de la qualité du produit

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

est délicate, plus la transaction est soumise à des problèmes d'aléas moraux. De ce fait, les engagements pris *ex ante* risquent d'être bafoués (Raynaud et Sauvée, 2000).

La fréquence est la troisième caractéristique avancée par Williamson comme étant à la source des coûts de transaction. Cependant, son effet sur les coûts de transaction est ambigu. Si pour Williamson une transaction répétée s'expose à des comportements opportunistes plus nombreux, pour Milgrom et Roberts (1992) la répétition des transactions similaires engendre des effets de réputation. La récurrence des échanges favorise la mise au point de routines et d'habitudes contractuelles qui réduisent le besoin de mécanismes de coordination formels et détaillés.

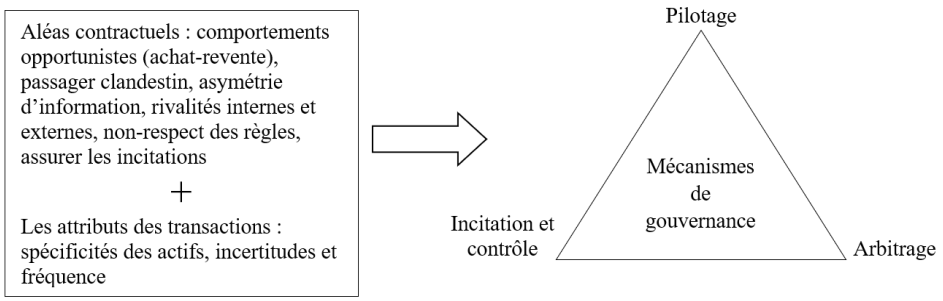
Selon Williamson (1985), les agents ont recours à trois structures de gouvernance distinctes : le marché, la hiérarchie et les formes hybrides. Le marché implique des transactions non spécifiques entre des acheteurs et vendeurs anonymes et indépendants. Aucune coordination au-delà du prix du marché n'est mobilisée. La structure hiérarchique repose sur des liens de subordination entre les agents. La coordination des ressources à l'intérieur de l'organisation est assurée par l'équipe dirigeante ou le chef d'entreprise. Entre ces deux extrêmes, plusieurs formes hybrides viennent assurer le pilotage des transactions.

Dans les arrangements hybrides, les acteurs maintiennent les droits de décision et de propriété distincts, tout en acceptant une coordination partielle des activités ou décisions réalisées ensemble (Ménard, 2003). Ces structures recouvrent une grande diversité d'arrangements comprenant les accords interentreprises, les coopératives, les systèmes d'approvisionnement et de distribution (Ménard, 2017). Dans le cadre des circuits courts, les produits locaux sont échangés et l'identité ainsi que la relation entre les différents acteurs varient selon les cas (Fondse *et al.*, 2012). Certaines structures de gouvernance font référence à un partenariat entre producteurs et consommateurs (Lamine, 2012) ou bien à des réseaux communautaires (Pascucci, 2010) tels les AMAP, les groupements d'achat portés par les consommateurs et les systèmes de paniers. L'interaction bilatérale entre producteur et consommateur montre une augmentation de la dépendance mutuelle et le partage des droits de décision. Cependant, dans certains cas, les consommateurs ne sont pas impliqués dans les activités des producteurs. C'est le cas des marchés fermiers et des magasins à la ferme où les transactions entre les producteurs et les consommateurs sont régies par l'offre et la demande, *i.e.* une gouvernance de marché. Les DFBAF et LRQDO semblent *a priori* des structures de gouvernance hybrides. Ces deux réseaux décentralisés réunissent producteurs et consommateurs. Ils proposent des outils d'aide à la mise en place et au fonctionnement des transactions.

Comme illustré dans la *figure 1*, nous faisons l'hypothèse que les circuits courts, conscients des aléas contractuels et des attributs de transaction, puissent mettre en place des structures de gouvernance permettant d'économiser les coûts de transaction. Comme proposé par Raynaud et Sauvée (2000), pour maintenir l'ordre, plusieurs mécanismes complémentaires aux contrats sont nécessaires. Un certain nombre de décisions sont à prendre durant le déroulement de la relation (modification d'un cahier des charges, modifications de la structure de gouvernance, etc.). En raison de la nature même de l'organisation, les droits de propriété et de décision se dessineront. Les mécanismes de pilotage viendront cadrer les systèmes d'organisation de la prise de décision collective et les modalités internes de fonctionnement et de représentation des acteurs. Afin de réaliser les gains de la coopération, des mécanismes de contrôle et d'incitation

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

Figure 1. **Cadre d'analyse adapté de Raynaud et Sauvée (2000)**



Source : l'auteure.

seront nécessaires pour garantir la qualité des produits finaux et éviter les comportements de passager clandestin. Enfin, les mécanismes d'arbitrage permettront la gestion interne des conflits éventuels entre les différents acteurs.

La méthodologie et la collecte des données

Dans cet article, nous comparons deux modalités de circuit court aux usages numériques. Alors que le numérique participe assurément au renouveau dans les circuits courts alimentaires (Chiffoleau *et al.*, 2018), les gouvernances qui façonnent les liens de ces dispositifs d'intermédiation restent peu étudiées. LRQDO est l'appellation commerciale de l'entreprise française Equanum créée en 2010 par trois associés (Decock, 2017). Ce réseau s'inscrit dans l'économie sociale et solidaire. Sa communication est axée sur l'objectif de fournir aux familles une alimentation locale de qualité et de protéger une agriculture d'avenir en lui donnant les moyens de se développer. Le réseau des DFBAF est né, quant à lui, de la rencontre d'un élu de la Chambre d'agriculture de la Gironde, porteur de l'idée de création d'un drive fermier, et de l'Assemblée des Chambres d'agriculture (APCA), entité nationale des Chambres d'agriculture. Animée par le succès de la vente en ligne depuis plusieurs années, l'APCA a souhaité mettre en place « mes produits en ligne ». Cet outil permet de répondre à des demandes individuelles et collectives de création de sites Internet de vente en ligne de produits alimentaires. La rencontre des deux acteurs a conduit à la construction d'un projet national porté par l'APCA et lancé en Gironde en 2012.

Afin de produire une compréhension approfondie, nous avons adopté une démarche qualitative basée sur des cas d'étude (Yin, 2009). Ce choix est dû à la volonté de comparer les arrangements institutionnels et les mécanismes de gouvernance supposés être différents pour la coordination d'un même type de transaction. Un total de neuf cas a été mobilisé dans la Région Occitanie. Espace marqué par le dynamisme et une variété d'initiatives en circuits courts, l'Occitanie a accueilli en 2011 le projet pilote de LRQDO dans la banlieue de Toulouse. En 2019, du total des 89 points de distribution des DFBAF, la région comptabilise 20 contre 12 en Provence-Alpes-Côte d'Azur ou 9 en Auvergne-Rhône-Alpes.

Pour rendre la sélection des cas hétérogène, le choix des cinq DFBAF et quatre LRQDO a pris en compte la diversité des statuts juridiques et des zones d'implantation. Un des cas (H) représente en effet trois LRQDO portées par la même personne (a, b et c). Malgré le fait qu'ils soient localisés dans des lieux différents,

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

le groupe de producteurs est en grande partie composé par les mêmes individus. De ce fait, les entretiens avec les producteurs n'ont pas été démultipliés. Comme synthétisé dans le *tableau 1*, deux DFBAF A et E, possèdent plusieurs points de distribution. Les circuits courts sont formés par des petits collectifs de producteurs : entre 10 et 45. Une plus forte variabilité du nombre moyen des commandes par distribution est observée : entre 10 et 150.

Deux guides d'entretiens semi-structurés ont été construits pour interviewer les coordinateurs des circuits courts et les producteurs associés. Les thèmes abordés sont : la genèse et le développement des circuits courts ; leur mode de fonctionnement ; la structure et la dynamique de la gouvernance. Ce dernier thème comprend les contrats et accords existants, les attributs des transactions (actifs spécifiques, fréquence et incertitudes) et les dispositifs de coordination. La collecte des données a été complétée par des observations sur le terrain et l'analyse des règlements intérieurs, chartes et contrats de mandats mis à disposition. Les données ont été collectées entre 2016 et 2017 dans le cadre du

Tableau 1. **Caractéristiques des circuits courts étudiés et nombre d'interviewés**

Description	Drive Fermier					La Ruche qui dit oui !					
	A	B	C	D	E	F	G	H a, b et c (respectivement) : portées par la même personne			I
Année création	2014	2014	2013	2013	2013	2014	2016	2013	2012	2011	2014
Statut juridique	Associations							Autoentrepreneur			Association
Zone d'implantation	Urbain	Urbain	Rural	Urbain	Urbain	Rural	Rural	Urbain	Urbain	Rural	Rural
Nb. producteurs	40	20	35	30	39	15	17	37	36	37	28
Nb. moyen commandes/semaine	120	20-28	10-20	20-30	80	50	50	150	100	40 à 50	10 à 20
Nb. points de distribution	5	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
Nb. producteurs interviewés	5	4	4	5	5	4	4	4			5
Nb. gestionnaires interviewés	2	2	1	1	2	1	1	1			1

Source : l'auteure.

Tableau 2. **Le profil des producteurs interviewés dans le DFBAF E**

Producteurs	1	2	3	4	5
Département	Origine	Origine	Limitrophe	Limitrophe	Origine
Implication	Fournisseur	Fournisseur et membre OD	Fournisseur et membre OD	Fournisseur	Fournisseur et membre OD
Type de produit	Cosmétiques et savons	Produits laitiers	Viande	Légumes	Conserve (porc)
Importance des ventes (CA producteur)	1 %	3 %	20 à 30 %	30 %	Moins de 10 %
Taille de l'exploitation	Grande	Grande	Moyen	Petite	Grande

Note : OD (organe de décision).

Source : l'auteure.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

projet de recherche Circuits alimentaires de proximité, les plateformes d'approvisionnement territorialisées (CAPPAP).

À chaque cas d'étude, entre 1 et 2 gestionnaires et entre 4 à 5 producteurs ont été interviewés, pour un total de 52 entretiens. Comme démontré dans le *tableau 2*, dans le DFBAF E, en plus des 2 gestionnaires, 5 producteurs ont été sélectionnés par la variation des critères suivants : la zone d'implantation (département d'origine du circuit court ou limitrophe) ; le niveau d'implication dans le circuit court (simple fournisseur et/ou membre des Organes de décision [OD]) ; les produits commercialisés ; l'importance du circuit court dans le chiffre d'affaires du producteur (estimé au dire des producteurs) ; ainsi que la taille des exploitations (grandes, moyennes ou petites, selon la superficie agricole utile de l'exploitation par rapport à la moyenne départementale de la production concernée selon le Recensement agricole 2010).

Les entretiens et les données internes ont été traités grâce à l'analyse de contenu effectuée en trois étapes. Tout d'abord, nous avons identifié les acteurs, leurs rôles et interactions au sein des circuits courts. Dans la deuxième étape, nous avons adopté une approche déductive. Le codage a suivi les catégories théoriques prédéfinies, *i.e.* les attributs des transactions et les mécanismes de pilotage, d'incitation/contrôle et d'arbitrage. La troisième étape a permis un codage ouvert des données et l'insertion d'une approche inductive. Le logiciel Nvivo 11 a été utilisé pour l'ensemble des analyses de contenu.

Investissements spécifiques et incertitudes de vente en ligne collective des produits locaux

Les circuits courts de vente en ligne collective se cristallisent par la coopération des différents producteurs afin d'offrir aux consommateurs finaux les principales familles de produits alimentaires locaux : fruits et légumes, viandes, produits laitiers, produits d'épicerie et boissons. Les produits phares tels les fruits et légumes sont livrés toutes les semaines. Ils ont une faible valeur ajoutée mais profitent de la fréquence continue des ventes et de la création de routine pour faire baisser les coûts de transaction. Les produits ultra-frais comme les viandes et les produits laitiers ont une plus forte valeur ajoutée. Au vu des petites quantités commercialisées, certains producteurs ne vendent pas toutes les semaines au risque d'engendrer des coûts trop importants. Les produits de longue durée de consommation comme les boissons et les produits d'épicerie ont tendance à être stockés dans les points de distribution et réapprovisionnés tous les mois ou trimestres. Pour ceux-ci, la participation des producteurs aux distributions ne se justifie pas toujours car les ventes sont minimes ou très dispersées dans le temps. La proposition de cette diversité de produits impose aux circuits courts de vente en ligne collective de gérer plusieurs aspects : les pénuries et les excédents ; les différentes réalités de production, de transformation et de distribution ; ainsi que l'implication des producteurs.

En plus de ces spécificités temporelles, du fait du respect strict des délais et de la synchronisation des activités, d'autres investissements spécifiques individuels et communs sont constatés. Les actifs spécifiques humains résultent de l'apprentissage nécessaire sur les TIC, les formations sur l'outil en ligne et la gestion des clients. Dans les DFBAF, les producteurs sont formés pour réaliser les permanences et contrôles sur les produits. Ces compétences sont nouvelles ou à développer pour une bonne partie des producteurs. Certains réalisent également des investissements dédiés comme la mise en place de cultures (légumes anciens ou des nouvelles variétés de fruits) ou des modifications des portions et des modes de conditionnement des produits :

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

« *Pour livrer la Ruche, il faut du petit conditionnement et de l'étiquetage. Avant je vendais en barquettes de 500 grammes, pour aller à la Ruche je fais des barquettes de 250 grammes.* » (Producteur LRQDO G).

Les investissements matériels chez les producteurs sont minimes et centrés sur la gestion de la chaîne du froid par l'achat des glacières réglementées.

Les infrastructures et services pour assurer l'approvisionnement, la vente et la distribution des produits locaux sont au cœur de l'existence des circuits courts de vente en ligne collective. Cependant, ces investissements communs sont perçus par les producteurs comme peu significatifs. Des loyers symboliques ou des mises à disposition de locaux sont fréquents dans les deux réseaux, ainsi que l'achat d'équipements d'occasion (tables, réfrigérateurs, etc.). Les deux réseaux misent sur la notoriété de leurs marques. La particularité des DFBAF réside dans l'existence d'un animateur (à temps plein ou partiel). Dans le cas de plusieurs points de distribution par Drive, l'agencement d'un des points de distribution pour effectuer le rassemblement et la redistribution des produits est observé. Les investissements communs sont donc plus importants que dans LRQDO. Cependant, ils sont très souvent soutenus par les collectivités, les Chambres d'agriculture ou les entreprises privées. Les aides vont d'apports monétaires ponctuels à la mise à disposition du personnel, ainsi que des locaux et équipements (ordinateur, voiture, etc.).

L'incertitude est le dernier attribut des transactions que nous regardons. Elle résulte des difficultés à mesurer la qualité du produit et à observer les comportements des acteurs. Comme indiqué par Carbone (2017), les circuits courts répondent à la demande d'aliments simples et locaux, supposés authentiques et plus frais. Cependant, un producteur peut proposer un produit de mauvaise qualité ou tricher *via* la proposition d'un produit non issu de sa ferme, soit de l'achat-revente. Comme indiqué par le producteur du circuit court H : « *si un agriculteur travaille mal, c'est toute l'image du groupe qui est tachée.* »

Enfin, chaque producteur est autonome dans ses choix et arbitre les prix, produits et quantités à approvisionner dans ses différents circuits de distribution. En cas de faible disponibilité des produits (fin ou début de saison, intempéries), une rivalité externe plus forte entre les différents canaux de commercialisation va se produire. Dans les périodes de forte disponibilité des produits, ce qui est courant car les produits sont de saison, une plus forte rivalité interne entre les producteurs se produit :

« *Il y a des tensions entre producteurs fournissant les mêmes produits au même moment sur les fruits et légumes.* » (Coordinateur LRQDO I).

Cependant, dans certaines familles de produits, l'offre cumulée de plusieurs producteurs pourrait être commercialement bénéfique :

« *Sur les fromages, les filles se sont rendu compte qu'elles vendent davantage lorsqu'elles vendent en même temps.* » (Coordinateur LRQDO G).

Les circuits courts de vente en ligne collective rassemblent un ensemble de transactions. Des investissements individuels et collectifs sont nécessaires. La nature propre des DFBAF engendre des actifs communs plus importants que dans LRQDO. Les incertitudes sur l'observabilité de la qualité des produits et le comportement des acteurs mènent les collectifs à évoluer entre coopération et compétition.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

Arrangements institutionnels différents selon les droits de propriété, de décision et la rente

Quatre types d'agents interagissent au sein des DFBAF et LRQDO : les producteurs, les consommateurs, les centres stratégiques et les entreprises mères. Des similitudes et différences sont observées entre ces deux réseaux par rapport aux droits de propriété, de décision et la rente. Chaque producteur adhère volontairement au circuit court. La vente en ligne engendre de l'intermédiation par l'absence du producteur au moment de la vente (Chaffotte et Chiffoleau, 2007). La propriété des produits est cédée aux consommateurs finaux uniquement au moment de la distribution. Les consommateurs des LRQDO et DFBAF deviennent membres lorsqu'ils choisissent un circuit court particulier. Ils appartiennent à la communauté mais sont moins impliqués que dans d'autres circuits courts – tels les AMAP – où des contrats d'approvisionnement durables peuvent être établis (Lamine, 2012).

Les centres stratégiques sont propriétaires des actifs collectifs, *i.e.* des infrastructures et services qui assurent l'approvisionnement, la vente et la distribution des produits locaux. Une première différence apparaît entre les réseaux. Tandis que dans les DFBAF les producteurs ont la propriété de la totalité des actifs collectifs, dans LRQDO cela se limite à certains éléments. La plupart des infrastructures et services sont sur la propriété du centre stratégique et de l'entreprise mère. Les producteurs interviennent dans l'apport, le transport et la distribution des produits.

Les entreprises mères sont les propriétaires des marques déposées et des outils nécessaires au fonctionnement des circuits courts numériques (site Internet, base de données, services supports de gestion des clients, des producteurs, des paiements/facturation, etc.). Elles réalisent également la communication nationale sur les réseaux. L'entreprise mère de LRQDO réalise certains contrôles et peut intervenir dans la gestion des conflits, rôle non joué par l'APCA. Les DFBAF sont pilotés par les producteurs sans aucune intervention de l'APCA.

Le centre stratégique est l'élément majeur de différenciation des deux réseaux. Il cumule une grande partie des droits de décision (étendue de la zone d'approvisionnement/distribution, définition des marges, règles de fonctionnement, etc.). Dans LRQDO, le centre stratégique est assumé par un entrepreneur, un producteur ou bien un associatif de citoyens/consommateurs à l'origine de la demande d'ouverture du circuit court. Il donne un positionnement à sa LRQDO qui lui est propre. Les producteurs sont sélectionnés en fonction des sensibilités du centre stratégique, qu'elles soient portées sur les petits producteurs, le bien-être animal, les modes de production biologique ou conventionnel. Une plus forte variabilité est possible au sein de ce réseau car les porteurs peuvent venir d'horizons divers. Ils peuvent être à la recherche d'un complément de salaire, d'un instrument d'action en faveur de l'économie sociale et solidaire ou bien d'élargir les activités associatives déjà existantes.

Le droit de décision dans les DFBAF est exercé selon un modèle associatif. Les membres du centre stratégique peuvent être de trois types : (1) membre institutionnel – un représentant de la Chambre d'agriculture, qui participe au Conseil d'administration et prend part aux votes ; (2) membres bienfaiteurs – des personnes morales, institutions ou collectivités ayant aidé l'association, par exemple par des dons, sans pour autant avoir droit au vote ; et (3) membres actifs ou adhérents suivant le règlement intérieur – agriculteurs ou sociétés agricoles. *A contrario* des LRQDO, chaque producteur est un propriétaire et possède les droits résiduels de contrôle à la fois sur ses actifs propres mais aussi sur

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

l'actif collectif (la plateforme de rassemblement et de distribution des produits, des camions, l'animateur, etc.).

La gouvernance est incarnée par les producteurs de façon collégiale. Le Conseil d'administration prend les décisions sur le fonctionnement interne et les évolutions de la coopération. Dans certains DFBAF, des comités par famille de produits sont constitués par les producteurs. En prenant l'exemple du DFBAF A, un producteur est nommé responsable du comité produits laitiers. Les décisions sont conduites par médiation interne et peuvent porter sur les arbitrages de prix et la gestion des conflits. Les comités possèdent le droit formel de prendre les décisions concernant le fonctionnement interne et l'évolution de la coopération au sein de la famille de produits. Des règlements intérieurs, des cahiers des charges et des mandats temporaires sont alloués de manière consensuelle par les producteurs.

Dans les deux réseaux, les producteurs déterminent les quantités de produits disponibles, les prix de vente aux consommateurs et les informations transmises en ligne (sur les produits et les fermes). À nouveau, une petite différence ressort. La décision sur les produits qui seront mis en vente revient au centre stratégique de LRQDO. Tandis que, dans les DFBAF, tous les produits disponibles sont continuellement mis en vente.

Comme synthétisé dans le *tableau 3*, les différences majeures entre les deux réseaux

Tableau 3. **Les droits de propriété, de décision et les rentes au sein des circuits courts de vente en ligne collective**

Acteurs	Droit de propriété	Droit de décision	Rente
Producteurs			
DFBAF	Les produits en vente et les actifs communs	Les produits en vente, les quantités, les prix et les informations sur les produits	Le chiffre d'affaires
LRQDO	Les produits en vente et une part des actifs communs	Les quantités, les prix et les informations sur les produits	
Centre stratégique			
DFBAF : association de producteurs	Les actifs collectifs	La sélection des producteurs et l'animation du collectif *via* les membres élus	Cotisation annuelle (100 €) et marges/CA (10 % à 20 %)
LRQDO : entrepreneur/association de citoyens/producteurs	Les actifs collectifs sauf ceux assurés par les producteurs	La sélection des producteurs, l'animation du collectif et les produits en vente	Marges/CA (8,35 %)
Entreprise mère			
DFBAF : APCA	La marque nationale et la plateforme de vente en ligne	Le développement de la plateforme et la communication nationale	Licence : part fixe (250 €), marge/CA (1 % par an plafonnée à 2 750 €)
LRQDO : Ruche Mama		Le développement de la plateforme, la communication, certains contrôles et la gestion des conflits	Marge/CA (11,65 %)
Consommateurs			
DFBAF	Les produits achetés	La constitution des commandes	Aucune
LRQDO			

Note : CA (chiffre d'affaires).

Source : l'auteure.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

portent sur le droit de propriété plus fort des producteurs au sein des DFBAF, un droit de décision des producteurs un peu plus faible au sein des LRQDO et une place plus marquée de l'entreprise mère dans les dispositifs de décision des LRQDO. La rente des producteurs est constituée de la même manière par le prix de vente des produits aux consommateurs. Dans les DFBAF, les producteurs sont décisionnaires au sein des collectifs mais doivent contribuer au financement des coûts de fonctionnement et d'utilisation de la plateforme de vente en ligne. Pour couvrir les frais du collectif, un taux de marge de 10 % à 20 % sur leur chiffre d'affaires leur est imputé auquel s'ajoute la cotisation d'adhésion annuelle aux alentours de 100 €. La licence de la plateforme en ligne est de 250 € par an et son utilisation coûte 1 % du chiffre d'affaires par an plafonné à 2 750 €. Dans LRQDO, la marge à la hauteur de 8,35 % du chiffre d'affaires vise à rémunérer le centre stratégique par son travail d'animation du collectif. L'entreprise mère de LRQDO prélève un taux de 11,65 % qui n'est pas plafonné comme dans les DFBAF.

1. Les dispositifs de contrôle et de sauvegarde de l'authenticité de l'offre

Dans les circuits courts de vente en ligne collective, les producteurs passent par un processus de sélection et acceptent volontairement les dispositifs de contrôle et de sauvegarde existants. La plupart des cas étudiés intègrent aussi bien des agriculteurs que des artisans. LRQDO suivent une logique d'approvisionnement avec une distance inférieure à 250 km. Le réseau annonce des moyennes aux alentours de 46 km. Les DFBAF privilégient les produits du département. Les produits manquants peuvent être approvisionnés dans les départements voisins. Dans les deux réseaux, le premier niveau de contrôle est d'ordre administratif. Au moment de l'adhésion, l'affiliation à la MSA ou à la Chambre du commerce, le certificat d'agriculture biologique, etc., permettent de vérifier le statut du producteur et sa proximité avec le lieu de distribution. Ces contrôles sont assurés par l'entreprise mère pour LRQDO et le centre stratégique pour les DFBAF. Des visites de préadmission sont possibles mais la confiance reste l'instrument majeur de la coordination des aléas contractuels, ce qui n'empêche pas le contrôle dans les faits :

« *Le responsable de la Ruche est venu visiter l'exploitation au tout début et a posé beaucoup de questions sur mes pratiques agricoles. Depuis, une relation de confiance s'est instaurée.* » (Producteur LRQDO F)

« *Ils me connaissaient, mais ils sont venus me contrôler quand même.* » (Producteur DFBAF D).

Dans les DFBAF, une grande partie des producteurs sont adhérents aux réseaux BAF et/ou Marché de producteurs de pays. À titre d'exemple, ils représentent 80 % des producteurs du DFBAF E. Cela permet l'insertion de contrôles supplémentaires, révélateurs ou dissuasifs de fraudes ou de tricheries. À cela s'ajoutent des contrôles concernant la relation avec les consommateurs :

« *Un nouveau producteur adhérent, on va sur l'exploitation, on contrôle et on pointe avec eux sur un tableau BAF. Au drive, on demande au-delà de ça un accueil client, qu'on ajoute au règlement intérieur.* » (Gestionnaire du DFBAF A)

La qualité des produits est aussi contrôlée par les producteurs des DFBAF :

« *À l'arrivée dans l'entrepôt le vendredi matin, les produits sont contrôlés par les permanents.* » (Producteur DFBAF D)

Au-delà de la constitution des paniers et de la distribution des commandes aux

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

consommateurs, les producteurs sont formés à la vérification des produits. Dans LRQDO, les contrôles sont assurés par le centre stratégique sur la base des retours des consommateurs :

« *Lorsqu'il y a des retours négatifs, 2, 3 fois de la part des consommateurs, il y en a qui savent se remettre en question et rebondir et d'autres le prennent mal et s'en vont.* » (Responsable LRQDO H).

Dans les deux réseaux, l'achat-revente, soit la mise en vente d'un produit acheté à un autre producteur, est la fraude majeure à éviter. Il s'agit également d'un élément sujet aux dénonciations entre producteurs. La surveillance réciproque et basée sur les retours des consommateurs garantit l'authenticité de l'offre.

Dans les DFBAF, toute erreur, commande non honorée, dépassement d'horaire non justifié ou répété ainsi qu'une permanence non assurée, entraîne une sanction écrite ou financière. Dans le DFBAF A, elle est de 200 % du prix du produit. En cas de récidive ou de défaut supplémentaire, un forfait de 100 € est appliqué et en cas de récidives répétées un forfait de 350 €. Des exclusions sont possibles :

« *On a viré un producteur de légumes parce que ses produits n'étaient pas de qualité et en plus, il faisait de l'achat-revente. Dans un premier temps, il a pris des pénalités pour la qualité de ses produits et ensuite, il s'est fait exclure.* » (Producteur DFBAF A).

Les sanctions sont prises à la majorité des voix. Dans LRQDO, l'entreprise mère intervient en cas de délation directe. Il est possible de se séparer d'un producteur :

« *Il suffit de donner un préavis de 2 mois.* » (Producteur LRQDO I).

Un règlement au tribunal est envisagé en dernier recours dans les deux réseaux.

2. Les mécanismes d'incitation et la garantie de la rente

Comme dans la plupart des arrangements collectifs, les incitations liées à la rente sont une force motrice (Ménard, 2017). Les producteurs se rassemblent au sein des DFBAF et LRQDO afin de retirer des bénéfices mutuels de la vente conjointe en ligne : bonne vitrine, ventes assurées, concentration des commandes, garantie de paiement, etc. En plus, les producteurs cherchent un différentiel de prix positif par rapport aux autres circuits de distribution. En général, les prix se rapprochent de ceux pratiqués en vente directe. Cependant, répercuter les commissions prélevées sur les ventes est une pratique adoptée par certains producteurs pour assurer la prise en compte des coûts supplémentaires :

« *Chaque producteur sait ce qu'il peut pratiquer, ce qu'il ne peut pas faire vu qu'on a l'habitude de travailler au marché, par contre on a le droit d'augmenter nos prix du montant de la marge du Drive.* » (Producteur DFBAF D).

Pour LRQDO, cette pratique intègre également les coûts de transport et de présence aux distributions :

« *J'impacte mes prix en fonction des marges, je suis obligé. J'augmente même un peu mes prix en fonction du kilométrage. Le rayon de 250 km est assez large, les abeilles* (consommateurs) *le savent et les frais de transport doivent être impactés sur le coût des produits.* » (Producteur LRQDO F).

Uniquement les LRQDO adoptent un seuil minimum de vente pour garantir la rente des producteurs :

« *J'ai fixé un seuil de rentabilité de 130 euros, étant donné les 2 heures à passer aller-retour et 2 heures de présence, en dessous duquel je ne me déplace pas, ce qui arrive de temps en temps.* » (Producteur, LRQDO F).

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

Cependant, ce seuil peut être dérogé et mettre en péril la rente des producteurs. Un système de mutualisation entre les producteurs pour le transport et la distribution, intégré à la plateforme en ligne, tente de faire face au problème : « *Depuis qu'on a mis en place la mutualisation, on livre parce qu'on ne tient plus vraiment compte des quotas.* » Cela pose pourtant un problème de présence des producteurs aux distributions des produits aux consommateurs.

La constitution de la rente dépend aussi des clauses permettant de limiter la rivalité interne et externe. Certains témoignages font état de mésententes entre des producteurs qui proposent la même famille de produits :

« *Au départ, ils étaient là pour se compléter et ensuite, ils se concurrencent parce qu'ils ne jouent pas le jeu.* » (Producteur LRQDO F)

« *Jusqu'à début 2016, on était les seuls producteurs de porcs, mais un nouveau producteur de porc rosé est rentré par la suite. Notre chiffre d'affaires a baissé.* » (Producteur DFBAF B).

Pour gérer la rivalité interne, certains DFBAF adoptent des clauses restrictives. Le DFBAF D limite à deux le nombre de producteurs par produit, l'un étant conventionnel et l'autre biologique. L'arrivée d'un troisième producteur est conditionnée à l'acceptation des deux premiers.

Comme précédemment indiqué, un producteur peut passer d'un arrangement à l'autre, *i.e.* d'un circuit court à l'autre. À ce jour, de nombreux circuits courts coexistent : des marchés, en passant par les magasins de producteurs, les AMAP, les magasins des produits biologiques et les super- et hypermarchés. La rivalité externe concerne les choix que fait chaque producteur entre les produits qui seront mis à disposition dans ces différents circuits de commercialisation et les variations de prix. Aucun des cas étudiés ne gère cette rivalité.

*
* *

Cet article explore la gouvernance de deux réseaux de vente en ligne collective de produits locaux : les DFBAF et LRQDO. Afin de retirer des bénéfices de la vente en ligne collective, des investissements spécifiques humains, temporels et de marque sont réalisés. Même si perçus comme peu significatifs, ils sont plus importants dans les DFBAF. En effet, les producteurs sont les propriétaires et décisionnaires des collectifs *a contrario* des LRQDO qui fonctionnent sur un système de prestation de services tenu par le centre stratégique et l'entreprise mère.

Le rassemblement des différentes familles des produits confronte les deux réseaux à des logiques de production, de transformation et de distribution différentes. Les différentes fréquences d'approvisionnement observées complexifient la coordination. Si, du point de vue des consommateurs, les achats dans les DFBAF et LRQDO sont similaires, la coordination de l'approvisionnement ne se fait pas de la même manière. L'avantage de la gouvernance des DFBAF repose sur une plus grande participation des producteurs dans les mécanismes de pilotage et de contrôle. Cela s'accompagne de droits de propriété, de décision plus importants que dans LRQDO mais aussi des mécanismes de coordination plus complexes et collégiaux.

Dans les deux réseaux, la localisation, la qualité et l'achat-revente des produits sont systématiquement contrôlés par les démarches administratives et les retours des consommateurs. Dans les DFBAF, les producteurs sont formés pour réaliser les contrôles lors des permanences. L'inconvénient est que des contraintes plus importantes s'imposent à eux dans ce réseau. Ils peuvent être sanctionnés en cas de

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

non-respect des règles. En revanche, dans les deux réseaux, une exclusion des producteurs peut être envisagée.

Même si, pour certaines familles de produits, il semblerait que la proposition de plusieurs types du même produit (fromages) puisse être bénéfique, la rivalité interne doit être coordonnée. L'objectif est de maintenir une incitation aux producteurs à travers la « garantie de la rente ». Dans les DFBAF, la sélection de nouveaux adhérents est décidée par les producteurs déjà inscrits au circuit court. Dans LRQDO, l'avantage réside dans l'existence d'un seuil minimum bien qu'il semble disparaître progressivement. La rivalité externe reste cependant un aspect non résolu. Dans d'autres circuits courts, tel le DFBAF de la Gironde, le producteur s'engage à ne pas vendre ses produits sur un circuit court concurrent situé à moins de 2 km d'un des points de distribution.

Présents dans un même territoire, les deux réseaux illustrent une évolution en matière de coordination et de partage des investissements et des risques entre les acteurs pour répondre aux attentes sociétales. Cependant, les deux réseaux ne touchent qu'une faible partie des producteurs et des consommateurs. Cela questionne la capacité des circuits courts à franchir les limites de leurs propres systèmes et de construire ou s'insérer dans un projet alimentaire et agricole plus vaste. Le petit nombre des paniers vendus questionne sur la pérennité des circuits courts de vente en ligne collective. Le futur des DFBAF et des LRQDO semble dépendre d'une fréquentation plus forte des consommateurs, les principaux intéressés par une alimentation de proximité. ■

Remerciements

Cet article a bénéficié du support de la Région Occitanie dans le cadre du financement du projet Circuits Alimentaires de Proximité – les Plateformes d'APprovisionnement territorialisées (CAPPAP).

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Agreste Primeur (2012). Commercialisation des produits agricoles. *Recensement agricole 2010*, n 275, janvier.

Aubert, M. (2013). Déterminants de la commercialisation en circuit court : quelle exploitation, sur quelles exploitations ? *7e JRSS INRA, SFER, CIRAD*, Angers.

Berti, G., Mulligan, C. (2016). Competitiveness of Small Farms and Innovative Food Supply Chains: the role of food hubs in creating sustainable regional and local food systems. *Sustainability*, vol. 8, pp. 1-31.

Bos, E, Owen, L. (2016). Virtual Reconnection: the online spaces of alternative food networks in England. *Journal of Rural Studies*, vol. 45, pp. 1-14.

Bouroullec, M. D. M., Roucan, M., Chaïb, K. (2016). Essai de typologie d'agriculteurs en circuit court collectif. *10 JRSS INRA, SFER, CIRAD*, Paris.

Carbone, A. (2017). Food Supply Chains: coordination governance and other shaping forces. *Agricultural and Food Economics*, vol. 5, n 3, pp. 2-23.

Cleveland, D. A., Müller, N. M., Tranovich, A. C., Mazaroli, D. N. (2014). Local Food Hubs for Alternative Food Systems: a case study from Santa Barbara County, California. *Journal of Rural Studies*, vol. 35, pp. 26-36.

Chaffotte, L., Chiffoleau, Y. (2007). Vente directe et circuits courts : évaluations, définitions et typologie. *Les Cahiers de l'Observatoire CROC*, n° 1, pp. 1-8.

Chiffoleau, Y. (2017). Dynamique des identités collectives dans le changement d'échelle des circuits courts alimentaires. *Revue française de socio-économie*, n 18, pp. 123-141.

Chiffoleau, Y., Bouré, M., Akermann, G. (2018). Les circuits courts alimentaires à l'heure du numérique : quels enjeux ? Une exploration. *Innovations agronomiques*, n° 67, pp. 37-47.

Decock, C. (2017). *Économie collaborative, quels impacts sur le développement durable ? Une étude de cas de la plateforme « La Ruche qui dit Oui ».* Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, De Ronge Yves (dir.).

DuPuis, E. M., Gillon, S. (2009). Alternative Modes of Governance: organic as civic engagement. *Agriculture and Human Values*, n 26, pp. 43-56.

Duvernoy, I. (2018). Alternative Voices in Building a Local Food Policy: forms of cooperation between civil society organizations and public authorities in and around Toulouse. *Land Use Policy*, n 75, pp. 612-619.

Fondse, M., Wubben, E., Korstee, H., Pascucci, S. (2012). The Economic Organizations of Short Supply Chains. *126th EAAE Seminar*, Capri, Italy, June 27-29.

Gemetchu, H., Grenier, G., Jardinier, J., Lamaignière, J., Parsons, G. (2012). *Circuits courts et nouvelles formes de consommation : analyse des sites de vente en ligne de produits agricoles aquitains.* Consulté le 13 juin 2019, http://raudin.u-bordeaux3.fr/oat/?p=3833.

Hellin, J., Lundy, M., Meijer, M. (2009). Farmer Organization, Collective Action and Market Access in Meso-America. *Food*, n° 34, pp. 16-22.

King, R. P., Hand, M. S., DiGiacomo, G., Clancy, K., Gomez, M. I., Hardesty, S. D., Lev, L., McLaughlin, E. W. (2010). *Comparing the Structure, Size, and Performance of Local and Mainstream Food Supply Chains*. Economic Research Report, United States Department of Agriculture. Economic Research Service. June 2010.

Kneafsey, M., Venn, L., Schmutz, U., Balazs, B., Trenchard, L., Eyden-Wood, T., Bos, E., Sutton, G., Blackett, M. (2013). *Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU: a state of play of their socio-economic characteristics*. JRC Scientific and policy Reports.

Koopmans, M. E.,Rogge,E.,Mettepenningen, E., Knickel, K., Sumane, S. (2017). The Role of Multi-Actor Governance in Aligning Farm Modernization and Sustainable Rural Development. *Journal of Rural Studies*, vol. 59, pp. 252-262.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale

Lamine, C. (2012). Changer de système : une analyse des transitions vers l'agriculture biologique à l'échelle des systèmes agri-alimentaires territoriaux. *Terrains & Travaux*, n° 20, pp. 139-156.

Maye, D. (2013). Moving Alternative Food Networks beyond the Niche. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, n 20, vol. 3, pp. 383-389.

Ménard, C. (2003). Économie néo-institutionnelle et politique de la concurrence : les cas des formes organisationnelles hybrides. *Économie rurale*, n 277-278, pp. 45-60.

Ménard, C. (2017). Organization and Governance in the Agrifood Sector: how can we capture their variety? *Agribusiness*, n 34, pp. 142-160.

Milgrom, P., Roberts, J. (1992). *Economics, Organization and Management*. Prentice-Hall, Upper Saddle River.

Mount, P. (2012). Growing Local Food: scale and local food systems governance. *Agriculture and Human Values*, n 29, pp. 107-121.

Naves, P. (2016). L'encadrement des circuits courts : du secteur agricole aux territoires ? *Économie rurale*, n° 355, pp. 3-19.

Paquelin, D. (2012). *Livre blanc Agriculture et numérique en Aquitaine, édité par RAUDIN : Recherches aquitaines sur les usages pour le développement des dispositifs numériques.* Consulté le 13 juin 2019, http://raudin.u-bordeaux-montaigne.fr/wp-content/uploads/2015/06/LivreBlancVF11-JUIN-2012.pdf.

Pascucci, S. (2010). Governance Structure, Perception and Innovation in Credence Food Transactions: the role of food community networks. *International Journal on Food System Dynamics, International Center for Management, Communication, and Research*, vol. 1, n 3, pp. 1-13.

Raynaud, E., Sauvée, L. (2000). Signes collectifs de qualité et structures de gouvernance. *Économie rurale*, n 258, pp. 101-112.

Saussier, S., Yvrande-Billon, A. (2007). *Économie des coûts de transaction*. Paris, La Découverte, 128 p.

Tita, D. F., D'Haese, M., Degrande, A., Tchoundjeu, Z., Van Damme, P. (2011). Farmers' Satisfaction with Group Market Arrangements as a Measure of Group Market Performance: a transaction cost analysis of Non-Timber Forest' producer groups in Cameroon. *Forest Policy and Economics*, n 13, pp. 545-553.

Verhaegen, I., Van Huylenbroeck, G. (2001). Costs and Benefits for Farmers Participating in Innovative Marketing Channels for Quality Food Products. *Journal of Rural Studies*, vol. 17, pp. 443-456.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, Free Press.

Yin, R. K. (2009). *Case Study Research: design and methods*. 4th edition, Los Angeles, CA, Sage.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 77.136.59.29 - 20/05/2020 11:01 - © Société française d'économie rurale