

Université de Paris Ouest Nanterre

École Doctorale « Économie, Organisations, Société »

Thèse pour obtenir le grade de docteur de l'Université de Paris Ouest Nanterre

Discipline : Sociologie

La poudre de lait, le trader parisien et le commerçant bamakois

Une sociologie économique de la mondialisation

Présentée et soutenue publiquement le 17 septembre 2014 par :

Samuel PINAUD

Sous la direction de François VATIN

Devant le jury composé de :

Franck Cochoy	Professeur <i>Université Toulouse II Le Mirail</i>	Rapporteur
Christian Corniaux	Chercheur <i>Cirad – Sénégal</i>	Examineur
Sophie Dubuisson-Quellier	Directrice de recherche CNRS <i>Centre de sociologie des organisations – IEP de Paris</i>	Présidente du jury
Fabian Muniesa	Maître de recherche <i>Centre de sociologie de l'innovation – Mines ParisTech</i>	Examineur
Philippe Steiner	Professeur <i>Université Paris Sorbonne</i>	Rapporteur
François Vatin	Professeur <i>Université Paris Ouest Nanterre</i>	Directeur de thèse

Remerciements

Au moment de conclure ce travail, mes premiers remerciements vont à François Vatin. Ses remarques et ses conseils ont nourri ma curiosité bien au-delà de l'objet qui nous rassemblait. Il est clair que nos échanges ont été un carburant essentiel tout au long de ces années.

Merci à l'ensemble des personnes qui, à Paris ou à Bamako, ont accepté de perdre un peu de leur temps pour répondre à mes sollicitations.

Je tiens à remercier également Franck Cochoy, Christian Corniaux, Sophie Dubuisson-Quellier, Fabian Muniesa, Philippe Steiner et François Vatin pour avoir accepté de lire et de discuter ce travail.

En m'introduisant dès mon Master dans l'équipe de recherche qu'il coordonnait, Guillaume Duteurtre est à l'origine de ce travail. Sa capacité à mobiliser et coordonner les énergies n'est pas étrangère à mon orientation vers la recherche.

Le Cirad m'a permis d'effectuer cette thèse dans des conditions matérielles idéales que ce soit en France ou au Mali. L'antenne malienne du Cirad ainsi que l'Institut d'économie rurale de Bamako, où Bara Ouologuem m'a accueilli dans le Programme Bovins, m'ont offert le calme et la fraîcheur nécessaires lorsqu'il me fallait prendre un peu distance avec le terrain.

Christian Corniaux a été un collègue et un ami bienveillant, bien au-delà de mes séjours bamakois. Toujours curieux de mes travaux, sa rigueur et son attachement aux faits ont souvent servi de rappel lorsque je m'éparpillais.

Hawa Kouyaté et Mohamed Dicko, en acceptant d'être mes interprètes sur le marché de Bamako, m'ont permis de lever bien des incompréhensions. Ce travail leur doit beaucoup.

En France, l'IDHE a constitué un environnement de travail convivial et stimulant. Je tiens à remercier tous les membres du laboratoire et particulièrement l'équipe des (post)doctorants qui a donné à ses années leurs saveurs. Pour leur mélange de sympathie et de rigueur, je tiens particulièrement à saluer ceux qui ont partagé ces années doctorales, que ce soit à l'IDHE, à la BNF ou à la BDIC : Pauline Barraud de Lagerie, Medhi Bensenane, Agathe Bonnet, Marion Bonseignour, Aurélien Casta, Gianluca De Angelis, Claire Flécher, Florence Ihadaddene, Jean-Vincent Koster, Jean-François Lejeune, Olivier Leproux, Yann Lelann, Marius Habib Nguié, Etienne Nouguez, Jean-Marie Pillon, Nicolas Sallée, Scarlett Salman, Emilie Sauguet, Daniel Veron et Claire Vivés.

Ce travail s'est enrichi de multiples discussions avec des chercheurs de divers horizons. Je tiens ici à remercier particulièrement : Vincent Bonnecase, pour sa lecture attentive d'un chapitre que ses travaux ont largement enrichi ; Pierre Schuck, pour m'avoir fait comprendre à quel point la poudre de lait était un produit subtil ; et Gwenaële Rot qui suit depuis longtemps mes travaux.

Pour leur relecture depuis le début de cette thèse, merci à : Céline Pessis, Antony Ouvrieux, Aude Pinaud, Laure Pinaud et Bernard Pinaud.

Pour son appui technique, un grand merci à Aurélien Vinclet.

Pour leur relecture indispensable dans la dernière ligne droite merci à : Phanette Barral, Agathe Bonnet, Marion Bonseignour, Stéphanie Bouillaguet, Aurélien Casta, Lisa Dano, Claire Flécher, Patricia Hanssens, Jean-Vincent Koster, Antony Ouvrieux, Céline Pessis, Jean-Marie Pillon, Aude Pinaud, Pauline Barraud de Lagerie, Juliette Nicolle. Pour avoir relu l'ensemble du manuscrit, Claire Vivés a évidemment droit à une mention Spéciale.

Pour former un point d'appui indéfectible à partir duquel il paraît toujours facile de rebondir, pour votre soutien de tous les instants, merci à Laure, Bernard et Aude Pinaud.

Mes derniers remerciements vont évidemment à Claire Vivés. Sans son soutien, ce travail n'aurait tout simplement jamais abouti.

Résumé

Dans une perspective de sociologie économique attentive à l'influence de la matérialité du produit sur les modalités de sa mise en marché, cette thèse analyse l'évolution des liens marchands qui organisent le commerce de poudre de lait entre un lieu de production (la France) et un lieu de consommation (le Mali). La première partie étudie la genèse du marché mondial de la poudre de lait et son évolution marquée par la libéralisation des politiques agricoles qui renforce la prégnance des mécanismes marchands. La sujétion des producteurs laitiers, français et maliens, au marché mondial est toutefois limitée par le caractère imparfait de la substitution entre les deux matières premières laitières utilisées dans les procès de transformation : la poudre de lait (produit du commerce international) et le lait cru à la circulation marchande restreinte. La seconde partie s'appuie sur deux enquêtes ethnographiques. La première examine la mise en valeur internationale de la poudre de lait par des traders dont le travail spéculatif est d'autant plus valorisé que le produit est rare et ses prix futurs, incertains. La saisonnalité de la production et la périssabilité du produit limitent toutefois leur pouvoir spéculatif. La seconde, effectuée au marché de Bamako, s'intéresse à la traduction de la norme marchande internationale (rapport entre une qualité et un prix) le long de deux circuits de distribution, distingués selon que la poudre est conditionnée industriellement ou artisanalement. L'efficacité du circuit artisanal tient, en partie, au fait que, en permettant une adaptation rapide par la qualité ou les quantités, il s'ajuste au plus près au contexte international marqué par la volatilité des prix et l'irrégularité des qualités disponibles.

Mots-clés : sociologie économique, poudre de lait, marché, mondialisation, financiarisation des marchés agricoles, spéculation, politiques agricoles, Mali

Abstract

Title: The milk powder, the parisian trader and the bamakian merchant. An economic sociology of Globalization

This research is based on economic sociology approaches focusing on the influence of materiality of products on their marketization. It analyses the evolution of market relationships that organize trading of powdered milk between a production area (France) and a consumption area (Mali). The first part studies the genesis of powdered milk's world market and its evolution, characterised by a phase of liberalization of agricultural policies that strenghten market mecanisms. The dependence of French and Malian milk producers on the world market is nevertheless limited, due to an imperfect substituability of the two dairy products used for processing: powdered milk (produced for international trade) and raw milk which has a limited circulation capacity. The second part of the research is based on two ethnographic studies. The first one considers the international valuation of powdered milk by traders whose speculative activity becomes more valuable when products are rare and future prices uncertain. Production seasonality and product perishability limit however their speculation capacity. The second study was carried out in Bamako's market. It deals with the translation of international market norms (relationship between a quality and a price) along two distribution channels, differentiated by the type of powdered milk conditioning (industrial or artisanal). The efficiency of the artisanal value chain relies partly on its fast adaptation through quality or quantities. Thus it adjustes to the international context of price volatility and irregularity of available qualities.

Key-works : economic sociology, powdered milk, market, globalization, financialization of agricultural markets, speculation, agricultural policies, Mali

Sommaire

Remerciements	5
Résumé	7
Abstract	8
Sommaire	9
INTRODUCTION GENERALE	13
Economie morale des marchés agroalimentaires et marché international de la poudre de lait	15
Les commerçants au cœur de la régulation marchande	19
De l'intégration au marché à la valorisation du produit	30
Présentation du terrain et de la méthode	44
Plan de la thèse	52
PARTIE 1. LA CONSTRUCTION SOCIALE DU MARCHÉ MONDIAL DE LA POUDRE DE LAIT	55
Introduction de la Partie 1	56
Chapitre 1. Une histoire technico-économique du lait en poudre (1875-1980)	59
Introduction	59
I. L'économie naturelle du lait et les techniques de conservation issues de la première révolution laitière	63
II. L'émergence incertaine d'un marché des laits de conserve en France : le temps des expérimentations (Mi-XIX ^e siècle - 1950)	72
III. Politisation de la poudre de lait écrémé et son impact sur les relations économiques au sein de la filière laitière européenne	86
Conclusion du chapitre 1	108
Chapitre 2. Genèse des échanges internationaux de poudre de lait entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest	111
Introduction	111
I. L'émergence des échanges internationaux de laits de conserve	116
II. Des « produits d'Empire » : les laits de conserve face au différencialisme colonial (fin XIX ^e siècle – 1960)	121

III. Les échanges de produits laitiers : entre stabilisation des échanges marchands et déploiement d'une aide alimentaire en produits laitiers (1950-1960)	135
IV. Le temps de l'aide alimentaire 1970-1990. A partir de l'expérience du Sahel	162
Conclusion du chapitre 2	229
Chapitre 3. Morphologie du marché mondial du lait (1990-2012)	237
Introduction	237
I. Morphologie de la production et de la consommation de produits laitiers	241
II. Place des échanges internationaux dans l'économie laitière mondiale	255
III. La normativité du marché mondial des produits laitiers : entre discours politiques et pratiques économiques	262
Conclusion du chapitre 3	280
PARTIE 2. LA MONDIALITE DE LA POUDRE DE LAIT MISE A L'EPREUVE DES PRATIQUES COMMERCIALES	283
Introduction de la Partie 2	284
Chapitre 4. De la production de la rareté à la construction du profit spéculatif. La valorisation internationale des produits laitiers par le négoce	287
Introduction	287
I. Activité commerciale et formes marchandes	289
II. La production du marché par le commerçant ou la valeur de la rareté	308
III. La mise en valeur de la rareté ou la valorisation du travail spéculatif	354
Conclusion du chapitre 4	400
Chapitre 5. La valorisation locale d'un produit mondialisé. Le commerce du lait en poudre à Bamako	405
Introduction	405
I. Les cadres sociaux du commerce alimentaire en Afrique	408
II. La rationalisation du marché du lait en poudre à Bamako en période de volatilité	426
III. Valoriser un produit nu. La distribution artisanale du lait en poudre	446
IV. Les dispositifs d'une économie du rationnement. Discipliner le marché pour contrôler la valeur économique	480
Conclusion du chapitre 5	496
CONCLUSION GENERALE	501
Genèse et force du lien marchand	503
Rationalisation spéculative des marchés agricoles internationaux et économie de la production laitière	507
Diversité des formes de mise en marché de la poudre de lait et régulation sociale des marchés agricoles internationaux	514
Bibliographie	521

Annexes	545
I. Table des illustrations	545
II. Liste des abréviations et des sigles	549
III. Entretiens et observations	552
Table des matières	559



Introduction générale

Depuis 2007, les marchés agricoles internationaux ont connu une volatilité des prix qui n'avait pas été observée sur les marchés vivriers internationaux depuis le début des années 1970¹. Un indice aggloméré des prix agricoles, édité par l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)² fait ainsi état d'un doublement des prix internationaux des principales denrées alimentaires exportées entre 2006 et 2008, que ce soit les céréales (blé, riz), les oléagineux (huile de palme en tête), la viande ou les produits laitiers. Après avoir connu une baisse tendancielle jusqu'en 2010, les prix de l'ensemble des marchés agricoles internationaux ont de nouveau augmenté pour dépasser, en 2011, leur niveau de 2008. Au-delà d'une actualisation de la question de la subsistance des populations³, cette situation fut l'occasion de multiples questionnements sur le rôle de certains acteurs économiques dans la formation des prix et le partage de la valeur ajoutée le long des chaînes de commercialisation, et ceci quel que soit le niveau de richesse du pays.

Dans les pays dits « du Sud » des mouvements sociaux se sont multipliés dès le début de l'année 2007. Qualifiés d'« émeutes contre la vie chère » ou d'« émeutes de la faim », ils mettaient au centre de leurs revendications la question des prix des aliments, que ce soit en Afrique, en Amérique du Sud ou en Asie⁴. Les commerçants furent d'ailleurs souvent pris pour cible par la population en raison de leur comportement supposé spéculatif durant cette période⁵. Des réflexions proches ont émergé à la même période dans les pays du « Nord ». Elles portaient sur les raisons de ces variations

¹ Il est habituel de distinguer les produits tropicaux (cacao, café, coton...) des produits vivriers (blé, riz, soja, lait...). Si les prix des premiers subissent une volatilité forte, les prix des seconds sont historiquement plus stables. Les premières années de la décennie 1970 font ici exception, et plus encore la période qui court de 2007 à aujourd'hui (2014). Jean-Louis RASTOIN et Gérard GHERSI, *Le système alimentaire mondial : concepts et méthodes, analyses et dynamiques*, Quae, 2010, 586 p ; OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES, *Construction de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires*, Paris, 2011, 240 p.

² « L'indice FAO des prix des produits alimentaires mesure la variation mensuelle des cours internationaux d'un panier de denrées alimentaires. Il est établi à partir de la moyenne des indices de prix de cinq catégories de produits, pondérés en fonction de la part moyenne à l'exportation de chacune des catégories pour la période 2002-2004. »

(<http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/fr/>)

³ Martin BRUEGEL (dir.), *Profusion et pénurie : les hommes face à leurs besoins alimentaires*, Rennes, Pur, 2009.

⁴ Pour une chronologie de ces événements selon les continents, voir Mindi SCHNEIDER, « *We are Hungry* ». *A Summary Report of Food Riots, Government Responses, and States of Democracy in 2008*, Ithaca, Cornell University, 2008, 51 p.

⁵ Pierre JANIN, « Faim et politique : mobilisations et instrumentations », *Politique africaine*, 2010, vol. 119, n° 3, p. 5 ; Claude ARDITI, Pierre JANIN et Alain MARIE, *La lutte contre l'insécurité alimentaire au Mali : réalités et faux-semblants*, Karthala, 2011, 386 p.

de prix, les acteurs économiques à incriminer, et les conséquences de ces comportements sur la cohésion sociale, plus précisément sur le partage de la valeur ajoutée dans les filières agroalimentaires⁶. Pour répondre à ces enjeux fut créé en France en 2010 l'« Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires », organisme consultatif sous la tutelle des ministères français chargés de l'agriculture et de l'économie⁷.

La chute spectaculaire des prix intervenue tout juste une année plus tard a déplacé le regard sur les conséquences de la volatilité des prix non plus seulement sur le consommateur mais aussi sur le producteur. En témoigne le mouvement de grève d'une rare ampleur des producteurs laitiers européens, protestant contre le niveau des prix des produits laitiers sur les marchés internationaux dans un contexte de baisse des aides européennes au secteur⁸. Sur d'autres marchés agricoles, les débats ont porté sur le rôle régulateur des marchés à terme, plus précisément sur les conditions requises pour que ces derniers aient un rôle vertueux dans la régulation des marchés agricoles⁹. La figure du spéculateur¹⁰, notamment celle de l'investisseur financier¹¹, fut ici au centre des attentions, en raison de son supposé désintérêt pour l'« économie réelle ».

⁶ OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES, Construction de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, *op. cit.*, p. 12.

⁷ Celui-ci a pris la suite du plus informel « Observatoire des prix et des marges », sous la seule responsabilité du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire et du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie de 2008 à 2010.

⁸ *Ibid.*, p. 224 et suivantes ; François PURSEIGLE et Nicolas DURAND, « Repères chronologiques. Des quotas laitiers à la grève du lait (1984-2010) », *op. cit.* ; Elise ROULLAUD, « La grève « européenne » du lait de 2009 : réorganisation des forces syndicales sur fond de dérégulation du secteur », *Savoir/Agir*, Juin 2010 n°12, pp. 111-116 ; Paul BONHOMMEAU, « De la grève du lait de 1972 à celle de 2009 », in Laurent JALABERT et Christophe PATILLON (dirs.), *Mouvements paysans face à la politique agricole commune et à la mondialisation (1957-2011)*, Rennes, Pur, 2013, pp. 125-140.

⁹ Carl LEVIN, *Excessive Speculation in the Wheat Market*, Washington, Sénat américain, 2009 ; Pierre-Emmanuel LECOCQ et Frédéric COURLEUX, « Vers la définition d'un nouveau cadre de régulation des marchés des dérivés de matières premières agricoles », *Document de travail - centre d'études et de prospective*, Septembre 2010, n° 3, p. 19.

¹⁰ Dans le contexte des marchés à terme, est appelé spéculateur l'acteur économique qui achète ou vend des contrats à terme, non pour se couvrir d'un « risque-prix » (comme un producteur de céréales ou une industrie utilisatrice qui chercheraient à fixer leurs revenus/leurs coûts de production) mais pour profiter des variations de prix des contrats à terme eux-mêmes. En d'autres termes, ils ne prennent pas livraison de marchandises physiques. Ils achètent et vendent seulement des droits de propriété de marchandises qu'ils ne manipulent jamais directement.

¹¹ Il est maintenant admis que les marchés à terme agricoles sont de plus en plus investis par des investisseurs financiers qui cherchent ainsi à diversifier leurs portefeuilles, notamment depuis la crise financière de 2007. Benoît GUILLEMINOT, Jean-Jacques OHANA et Steve OHANA, *Les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières agricoles. Décryptage et impact*, Etude commanditée par le Centre d'études et de prospective du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt (MAAF), 2012, pp.8-16 ; Pierre-Emmanuel LECOCQ et Frédéric COURLEUX, « Vers la définition d'un nouveau cadre de régulation des marchés des dérivés de matières premières agricoles », *op. cit.* ; HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, Rome, Comité de la sécurité alimentaire mondiale, 2011, 93 p.

Economie morale des marchés agroalimentaires et marché international de la poudre de lait

Ces différentes réactions à la volatilité des prix rappellent à bien des égards les analyses de Karl Polanyi¹² sur les conséquences délétères de la création d'un système de marchés autorégulés. Pour l'anthropologue hongrois, cette situation est une conséquence de la mise en place de marchés pour les trois « marchandises fictives » que sont le travail, la terre et la monnaie. Ce n'est qu'après la marchandisation de ces biens et services que le gain et la peur de la faim sont devenus, en faisant dépendre la subsistance des populations des mécanismes marchands, les principaux motifs de l'action humaine, en accord avec la pensée libérale de la fin du XIX^e siècle.

Questionnant la notion de « marchandise fictive », Philippe Steiner¹³ propose, en s'appuyant sur les travaux de Michel Foucault sur la biopolitique, de la redéfinir en considérant que c'est moins le fait que ces marchandises n'aient pas été produites pour être vendues qui fonde sa singularité mais plutôt qu'elles aient un rapport direct avec la survie des populations et donc avec la reproduction de la société. Cette redéfinition a le mérite de préciser le contenu de cette catégorie de marchandises et elle suggère en conséquence que les produits agroalimentaires pourraient y être inclus. La chronologie polanyienne est ainsi repensée par Steiner : la première marchandise fictive n'est alors plus le travail, la terre ou la monnaie mais le blé ; le siècle de référence de cette sujétion des populations aux mécanismes marchands n'est plus le XIX^e mais le XVIII^e siècle.

Steiner¹⁴ rappelle, dans ce même article à caractère programmatique, que cette sujétion aux mécanismes marchands est étroitement liée au développement de la vie urbaine qui entraîne une distance croissante entre le producteur et le consommateur. Ainsi, les mécanismes marchands viennent combler cet écart et permettre l'allocation des biens dans une économie de plus en plus différenciée. De tels mécanismes ne sont généralement pas remis en cause tant que la couverture des besoins est assurée, c'est-à-dire tant que chacun est certain qu'aller au marché avec une certaine somme d'argent lui permet de subvenir à ses besoins et à ceux de ses proches. C'est la légitimité de ce mécanisme d'allocation des denrées alimentaires qu'est venue bouleverser la flambée des prix alimentaires en 2007 dans certains centres urbains des pays du Sud. Face à la pression populaire, les

¹² Karl POLANYI, *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 1983 [1944].

¹³ Philippe STEINER, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux? », in Yuna CHIFFOLEAU, Fabrice DREYFUS et Jean-Marc TOUZARD (dirs.), *Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires*, Presses de l'INRA, 2008, pp. 54-72.

¹⁴ *Ibid.*

gouvernements des pays les plus touchés n'ont eu d'autre choix que de prendre des mesures¹⁵ de protection de leurs populations et ont, en conséquence, remis en cause la dépendance des populations à la « loi du marché ». Polanyi désignait ce mécanisme de protection comme un mouvement de réencastrement des marchés dans la société, ce qu'il faut comprendre comme le fait de remettre la logique marchande au service de la société et ne pas en faire une fin en soi, comme le perçoivent les partisans du libre-échange.

Il est possible de préciser les enjeux que recouvre le double mouvement polanyien en reprenant les concepts durkheimiens d'« intégration » et de « régulation sociale ». Si ces mouvements sociaux suggèrent en effet une intégration sociale croissante des acteurs économiques à des marchés internationaux (solidarité organique fondée sur une concurrence par les prix sous contrainte de pouvoir d'achat), les réactions de ces populations peuvent être interprétées comme le signe d'un déficit de régulation sociale. Si la régulation sociale consiste en la capacité d'un groupe social à réguler les passions de chacun, elle renvoie aussi à des questions de justice et de légitimité de l'ordre social qui s'imposent aux populations. Selon les mots d'Emile Durkheim :

« Cette discipline [celle du marché], (...) ne peut être utile que si elle est considérée comme juste par les peuples qui y sont soumis. Quand elle ne se maintient plus que par habitude et de force, la paix et l'harmonie ne subsistent plus qu'en apparence ; l'esprit d'inquiétude et le mécontentement sont latents ; les appétits, superficiellement contenus, ne tardent pas à se déchaîner. (...) Mais cet état d'ébranlement est exceptionnel ; il n'a lieu que quand la société traverse quelque crise malade. Normalement, l'ordre collectif est reconnu comme équitable par la grande généralité des sujets. Quand donc nous disons qu'une autorité est nécessaire pour l'imposer aux particuliers, nous n'entendons nullement que la violence soit le seul moyen de l'établir. Parce que cette réglementation est destinée à contenir les passions individuelles, il faut qu'elle émane d'un pouvoir qui domine les individus ; mais il faut également que ce pouvoir soit obéi par respect et non par crainte¹⁶. »

Les émeutes contre la vie chère, comme les mouvements d'opinion liés à l'augmentation du simple prix de la baguette, illustreraient ainsi tant le malaise social lié à la dépendance croissante aux mécanismes de marché devenus internationaux que la perte de légitimité des mécanismes marchands comme seuls mécanismes producteurs d'équilibre social¹⁷. En ciblant particulièrement le

¹⁵ A titre d'exemple, on peut citer, les restrictions aux exportations par des pays exportateurs (l'Argentine par exemple) ou la mise en place d'un contrôle des prix de vente par des pays importateurs (le Mali ou le Cameroun par exemple). Pour un résumé des mesures prises dans les économies émergentes, voir Darryl JONES et Andrzej KWIECINSKI, *Mesures prises dans les économies émergentes face aux flambées des cours internationaux des produits agricoles de base - Papers - OECD iLibrary*, « OECD Working Paper », 2010. Pour un classement par type de réponses publiques pour les pays africains, voir la cible suivante : http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/risingfoodprices_chart_apr08.pdf

¹⁶ Emile DURKHEIM, *Le suicide*, Paris, Puf, 2007 [1897], p. 279.

¹⁷ On retrouve ici la thématique de l'« économie morale » telle qu'elle est développée par Edward P. Thompson. Edward Palmer THOMPSON, Florence GAUTHIER et Guy-Robert IKNI, *La guerre du blé au XVIII^e siècle : la critique populaire contre le libéralisme économique au XVIII^e siècle*, Montreuil, Ed. de la Passion, 1988, 237 p. Thompson explique notamment comment ce ne sont pas les mécanismes marchands en eux-mêmes qui sont remis en cause par les mouvements populaires qu'il étudie, mais leur application « jusqu'au-boutiste » dans des situations où la capacité de ces derniers à réguler la société est remise en cause.

rôle de certains acteurs économiques (commerçants, traders, Grandes et moyennes surfaces (GMS)), c'est bien une régulation de la passion du gain qui serait au centre des aspirations des mouvements de consommateurs ou de producteurs.

Les pouvoirs publics sont venus répondre de plusieurs manières à ce déficit de « régulation sociale ». L'observatoire des prix et des marges en est un exemple, tout comme la limitation des risques qu'il est possible de prendre sur les marchés à terme américains¹⁸. Dans les pays du Sud, si les premières réponses politiques à ces manifestations furent souvent la répression policière¹⁹, les gouvernements contestés ont rapidement pris des mesures²⁰ de protection de leur population : réduction de droits de douane pour les produits importés, reconstitution de stocks nationaux, restriction aux exportations, etc.

Le commerce international de la poudre de lait, objet de cette thèse, s'inscrit pleinement dans cette dynamique globale. Comme l'ensemble des marchés de matières premières agricoles, le marché international du lait en poudre connaît depuis 2007 des variations erratiques de ses prix. Les prix de la poudre de lait ont ainsi plus que doublé en un an²¹. Une baisse de même ampleur a suivi cette hausse moins d'une année plus tard, avant que la tendance ne s'inverse de nouveau depuis. Le marché de la poudre de lait a été l'objet de comportements spéculatifs peu habituels, ce qui semble illustrer un processus de financiarisation bien connu sur d'autres marchés agricoles dont l'institution paradigmatique est le marché à terme²².

L'exemple de Bamako, au cœur du propos, offre un cas intéressant d'étude d'un processus d'intégration marchande « par la demande ». En effet, plus de 90 % du volume des produits laitiers consommés à Bamako sont issus de lait en poudre importé ou de produits fabriqués à partir de lait en poudre importé. Cette situation de dépendance aux importations alimentaires apparaît ainsi

¹⁸ Pierre-Emmanuel LECOQ et Frédéric COURLEUX, « Vers la définition d'un nouveau cadre de régulation des marchés des dérivés de matières premières agricoles », *op. cit.*

¹⁹ Laurent DELCOURT, « Mobilisations dans le Sud face à la crise alimentaire », *Etat des résistances dans le Sud - 2009. Face à la crise alimentaire*, 2009 ; Ludovic LAMANT, « Crise alimentaire : les essais désespérés du Burkina pour lutte contre la faim », *Médiapart*, 19 avril 2009, Alain ANTIL, *Les « émeutes de la faim » au Sénégal. Un puissant révélateur d'une défaillance de gouvernance*, Bruxelles, coll. « Notes de l'Ifri », 2010, 19 p.

²⁰ Pour un résumé des mesures prises dans les économies émergentes voir Darryl JONES et Andrzej KWIECINSKI, *Mesures prises dans les économies émergentes face aux flambées des cours internationaux des produits agricoles de base - Papers - OECD iLibrary*, *op. cit.* Pour un classement par type de réponses publiques pour les pays africains voir la cible suivante : http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/risingfoodprices_chart_apr08.pdf

²¹ Ce chiffre est à rapporter à la production mondiale (679 millions de tonnes) et à la part de cette dernière qui est exportée (environ 7 %, soit moins de 50 millions de tonnes), Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, « Organisation des marchés laitiers: les leçons de l'agriculture américaine », in *5e journée de recherches en sciences sociales INRA SFER CIRAD*, Dijon, 2011, p. 2.

²² Ceux-ci sont toutefois restés limités jusqu'au XIX^e siècle, Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », *op. cit.*, p. 83. Voir *infra*.

comme un cadre privilégié pour comprendre la manière dont les marchés africains sont solidaires d'un contexte international instable.

La conceptualisation proposée par Charles-Albert Michalet est utile pour préciser la manière dont nous comptons étudier l'intégration marchande au niveau international – ce que l'on appelle plus communément la mondialisation économique. L'économiste distingue trois « configurations » de la « mondialisation économique »²³ : la configuration « inter-nationale » renvoie à une mondialisation dominée par l'échange des biens et des services selon le principe de la spécialisation internationale ; la configuration « multi-nationale » se rapporte à la mobilité de la production des biens et des services et renvoie au poids des Investissements directs étrangers (IDE) ; la configuration « globale » caractérise le capitalisme financier. Les flux de capitaux n'ont ici plus de lien direct avec les contraintes de l'économie réelle qui pèsent dans les deux précédentes configurations. Ce triptyque permet de différencier les niveaux d'intégration de l'économie mondiale.

En prenant pour objet d'étude le commerce de la poudre de lait entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest, cette thèse se situe principalement au premier étage de ce triptyque, au seul niveau de l'inter-nationalisation, dans les échanges de biens et de services. Cela ne veut pas dire que l'économie laitière internationale n'est pas marquée par des flux d'IDE. Les industriels laitiers occidentaux ont en effet l'habitude d'investir dans des petites unités de production laitière comme ce fut le cas de Nestlé au Sénégal dans les années 1990 et bien d'autres entreprises laitières aujourd'hui²⁴. C'est également le cas des pays émergents investissant directement en Europe pour assurer à leur population des produits laitiers d'une qualité sanitaire irréprochable²⁵. La thèse se limite toutefois à la question toute particulière des relations qui se tissent dans le processus d'internationalisation du commerce de la poudre de lait, forme d'intégration économique qui reste la dynamique dominante du commerce des matières premières agricoles comme les produits laitiers

²³ L'économiste parle de « configuration » et non d'intégration. Charles-Albert MICHALET, *Qu'est-ce que la mondialisation ? Petit traité à l'usage de ceux et celles qui ne savent pas encore s'il faut être pour ou contre*, Paris, la Découverte, 2003, p. 25 et suivantes.

²⁴ François VATIN, *Le lait et la raison marchande: essais de sociologie économique*, Rennes, Pur, 1996, 205 p. Au-delà du cas sénégalais, voir Charles OMAN, *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement: industries extractives, pétrochimie, automobile, textile, agro-alimentaire*, OECD Publishing, 1989, p. 284-291. Pour une synthèse sur la situation actuelle, voir Philippe JACHNIK, « La scène laitière dans le Monde et en Europe : entre rupture et continuité », Présentation à la journée CEREL « La compétitivité des bassins laitiers en Europe », 30 Juin 2011, Agrocampus Ouest - Rennes.

²⁵ Marie-Josée COUGARD, *La demande des émergents bouleverse la stratégie laitière en France*, <http://www.lesechos.fr/entreprises-secteurs/grande-consommation/actu/0203235578233-la-demande-des-emergents-bouleverse-la-strategie-laitiere-en-france-642265.php#Xtor=AD-6000>, consulté le 18 février 2014 ; *La Chine multiplie les investissements dans l'agroalimentaire en Europe*, http://www.lemonde.fr/economie/article/2012/09/18/la-chine-multiplie-les-investissements-dans-l-agroalimentaire-en-europe_1761711_3234.html, consulté le 18 février 2014.

industriels (poudre de lait et beurre). Nous nous intéressons plus particulièrement au rôle des commerçants dans la production de cette intégration sociale par le marché dans le cas d'un commerce agroalimentaire précis : le commerce de la poudre de lait entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest. Nous donnons toutefois un éclairage original du troisième niveau d'intégration, celui de la mondialisation financière, que nous appréhendons dans la continuité du processus d'intégration par le commerce, en décrivant le mouvement de financiarisation du commerce des produits laitiers²⁶.

Les commerçants au cœur de la régulation marchande

Si les travaux d'histoire économique de Polanyi permettent de comprendre l'emprise croissante des mécanismes marchands sur la vie sociale, ils restent néanmoins limités dans l'explication du système de marchés dérégulés. Leur cadre conceptuel ne donne que peu d'outils pour analyser les mécanismes socio-économiques qui lient les consommateurs aux marchés mondiaux dont leur survie semble dépendre. Trop marquée par la dichotomie encastrement-déencastrement qui la structure, l'analyse polanyienne relève de ce que Viviana Zelizer nomme les théories du « *tout ou rien*²⁷ » : soit le fonctionnement des marchés dépend d'une régulation politique (il est dans ce cas « tout politique ») soit il est laissé aux seuls mécanismes de prix selon la description qu'en font les économistes libéraux (il correspond alors à une forme de réductionnisme économique ou de « tout marchand »)²⁸. L'importance donnée par Polanyi au dualisme encastrement-déencastrement peut s'expliquer par le caractère ouvertement politique de son analyse²⁹ mais aussi par le fait qu'il considère la théorie économique libérale comme la réalité du fonctionnement d'un système de marché dérégulé. D'une certaine manière, l'analyse polanyienne relève plus de la sociologie politique que de la sociologie économique en ce qu'elle donne peu de clés pour comprendre le fonctionnement concret d'un système de marché autorégulé. La dépendance vis-à-vis des mécanismes de marché *est* ou *n'est pas* et l'entre-deux n'est pas véritablement pensable dans ce cadre conceptuel³⁰. Cette limite s'observe notamment lorsque l'anthropologue hongrois s'attache à

²⁶ Voir *infra*.

²⁷ Viviana ZELIZER, « Intimité et économie », *Terrain*, 2005, vol. 2, n° 45, pp. 13-28.

²⁸ Voir aussi à ce sujet le point de vue d'historiens de l'économie Dominique MARGAIRAZ et Philippe MINARD, « Le marché dans son histoire », *Revue de Synthèse*, Octobre 2006, vol. 127, n° 2, pp. 241-252.

²⁹ Philippe STEINER, « Karl Polanyi, Viviana Zelizer et la relation marchés-société », *Revue du MAUSS*, 2007, vol. 29, n° 1, p. 257.

³⁰ Quelques subtilités sont néanmoins possibles au sein du schéma polanyien. L'auteur de *La grande transformation* insiste notamment sur la capacité de la société à gérer le *rythme* du changement entre encastrement et déencastrement, Karl POLANYI, *La grande transformation*, *op. cit.*, pp. 63-64 ; Philippe STEINER, « Karl Polanyi, Viviana Zelizer et la relation marchés-société », *op. cit.*, p. 270. Paul Bohannan et Georges Dalton, se revendiquant tous deux des travaux de Polanyi, essaient, à leur manière, de sortir de la dichotomie encastrement-déencastrement en analysant le niveau de dépendance des populations aux mécanismes de prix (les mécanismes de marché sont-ils inexistant dans la société

comprendre le rôle des commerçants dans la régulation générale de l'économie. Sa distinction entre « commerce » et « commerce marchand » est fondamentale pour penser des formes d'échanges non régulés par des mécanismes de prix³¹, mais la compréhension du rôle des commerçants dans la régulation marchande, une fois celle-ci instituée, reste peu étudiée pour elle-même alors que ces acteurs sont au cœur de l'économie morale des mouvements sociaux dont il a été fait mention précédemment.

Ce constat vaut pour les travaux contemporains de sociologie ou d'économie. Lorsqu'il est question du rôle du commerçant dans la régulation marchande, les points de vue en présence sont souvent vite rabattus sur une dichotomie relativement sommaire³². D'un côté, une position que l'on peut qualifier rapidement de « libérale » qui attribue aux commerçants un rôle de « fluidifiant » entre différentes places marchandes. Par un travail de mise en relation, les commerçants participeraient à la mise en forme de la concurrence marchande entre des espaces économiques auparavant disjoints. Les tenants de la position « libérale » considèrent que cette mise en concurrence serait source d'efficacité par la baisse et la stabilité des prix qu'elle provoquerait³³. De l'autre, l'argument généralement défendu est que les politiques de « laisser-faire » engendreraient inévitablement la constitution d'oligopoles qui permettraient aux sociétés de négoce de mettre à profit leur maîtrise du temps et de l'espace pour accaparer des marges commerciales démesurées. Le commerce devrait, dans cette optique, faire l'objet d'un minimum de régulation pour éviter que de tels comportements ne s'expriment pleinement. La compréhension du rôle de l'activité commerciale dans le fonctionnement des marchés s'arrête souvent à la tension entre ces deux pôles qui n'a de cesse de se réactualiser depuis le XVIII^e siècle et apparaît actuellement autour de la régulation des marchés à terme agricoles.

Sociologues comme économistes ont aujourd'hui largement abandonné l'idée de lier description des pratiques commerciales et analyse de la régulation marchande. Cette question a pourtant connu

considérée ? Prennent-ils en compte les seuls échanges périphériques ou englobent-ils tous les moyens d'existence ?). Paul BOHANNAN et George DALTON, « Introduction », in Paul BOHANNAN et George DALTON (dirs.), *Markets in Africa*, Northwestern University Press, 1962, pp. 1-26.

³¹ Notamment dans Karl POLANYI et Conrad Maynadier ARENSBERG, *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Librairie Larousse, 1974 [1957] ; Karl POLANYI, *La subsistance de l'homme : la place de l'économie dans l'histoire et la société*, Paris, Flammarion, 2011 [1977], 420 p ; Karl POLANYI, *La grande transformation*, *op. cit.*

³² Philippe CHALMIN, « Rôle, stratégie et limite des sociétés de négoce international dans le domaine des matières premières agricoles », *Economie rurale*, 1979, vol. 5, n° 133, pp. 31-37.

³³ Cette position est bien représentée par cette citation d'un ancien directeur des relations publiques de Cargill, un important négociant international de produits alimentaires : « le négociant remplit sa fonction efficacement dans les situations où le commerce est libre. Plus le commerce est libre et mieux la sécurité de l'approvisionnement est assurée » cité in Philippe SARTORIUS, « Rôle du négoce international des produits agricoles », in Claude MOUTON et Philippe CHALMIN (dirs.), *Matières premières et échanges internationaux*, Paris, Economica, 1985, p. 197.

une attention différenciée des deux disciplines, attention sur laquelle il n'est pas inutile de s'arrêter avant de présenter l'éclairage particulier que cette thèse souhaite porter sur cette question.

L'abandon progressif de la question commerciale par la théorie économique

Dans l'histoire de la pensée économique, le XVIII^e siècle est une période de riches débats sur le rôle de l'activité commerciale alors que prévalent de fortes controverses autour de la libéralisation du commerce des grains³⁴. A cette période, l'activité commerciale acquiert, aux yeux de certains économistes, une valeur qu'elle n'avait pas pour d'autres³⁵. Les physiocrates conçoivent le commerce comme une activité non créatrice de valeur, la terre en étant la seule source. Ce jugement change avec Richard Cantillon, Etienne Bonnot de Condillac et Anne Robert Jacques Turgot. Ces auteurs précisent que si l'échange marchand ne s'effectue qu'entre des biens qui ont la même valeur – « *le prix de la chose donnée est celui de la chose reçue*³⁶ » – c'est oublier le différentiel de valeur d'usage entre les biens échangés tel que perçu par chacun des acteurs – la « valeur subjective » ou la « valeur estimative » dans le vocabulaire de Turgot³⁷. En d'autres termes, s'il y a bien un accord sur l'équivalence entre le bien échangé et sa valeur monétaire – ce que Turgot appelle la « valeur échangeable » ou la « valeur appréciative »³⁸ –, la valeur est différente pour chaque échangiste, ce qui rend l'échange marchand intéressant pour toutes les parties. La transaction peut ainsi avoir lieu et trouve sa justification dans l'amélioration de la satisfaction globale. Le commerçant est ainsi le principal producteur de cette satisfaction supplémentaire.

L'activité commerciale, ainsi revalorisée, devient de plus en plus pensée pour elle-même et dans son rapport à l'économie en général. Depuis les physiocrates, les libéraux font de la liberté du commerce une condition de l'efficacité du fonctionnement marchand. Les libéraux du XVIII^e siècle insistent particulièrement sur le fait que les commerçants baissent les coûts de transaction en

³⁴ Voir aussi Philippe STEINER, « La liberté du commerce : le marché du grain », *Dix-huitième siècle*, 1994, n° 26, pp. 201-219.

³⁵ C'est le cas notamment pour les physiocrates. Voir à ce propos Alain BERAUD, « De l'analyse des échanges à la théorie classique du marché », in Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, M. Houdiard, 2005, pp. 233-249.

³⁶ *Ibid.*, p. 234.

³⁷ Rappelons que pour Turgot, la « valeur estimative » n'est pas ce que nous entendons communément par « valeur d'usage » mais plutôt le rapport que chacun des échangistes construit entre l'utilité du bien acquis et ce que lui coûtera l'acquisition de ce même bien : « *chacun pèsera scrupuleusement toutes les considérations qui peuvent engager à préférer une certaine quantité de la denrée qu'il n'a pas à une certaine quantité de celle qu'il a ; c'est-à-dire, qu'il calculera la force des deux besoins, des deux intérêts entre lesquels il est balancé, savoir : l'intérêt de garder du maïs et celui d'acquérir du bois, et celui d'acquérir du maïs et de garder du bois ; en un mot, il en fixera très précisément la valeur estimative relativement à lui. Cette valeur estimative est proportionnée à l'intérêt qu'il a de se procurer ces deux choses.* » Anne-Robert-Jacques TURGOT, *Valeurs et monnaies ; Le commerce des grains ; Cinquième lettre*, Paris, éd. par Dubois de l'Estang, 1919, p. 87. Disponible en suivant la cible suivante : <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k43249d>

³⁸ *Ibid.*, p. 92.

effectuant un travail de démarchage qui pesait auparavant sur les épaules des acheteurs et des vendeurs. En devenant des spécialistes de l'offre et de la demande, ils permettent une meilleure fluidité des échanges en produisant des appariements qui ne peuvent avoir lieu sans leur intervention. Leurs connaissances des différentes places de marché leur donnent en outre l'accès à un panel d'offres et de demandes tel qu'ils créent une sorte de « marché généralisé » selon l'expression de Condillac. Ce dernier décrit ainsi le rôle du négociant dans les échanges marchands :

« [II] fait du commerce une affaire de spéculation, il en observe les branches, il en combine les circonstances, il en calcule des avantages et les inconvénients dans les achats et les ventes à faire. (...) En spéculant sur les différents prix, les négociants établissent des relations entre les marchés locaux, nationaux et étrangers. Ils créent un marché généralisé qui est l'expression du développement de flux commerciaux réguliers entre les diverses places [marchandes]. Les progrès du commerce conduisent à l'établissement d'un prix unique – sous la réserve des frais de transport – et à l'affaiblissement de la marge qui sépare le prix vendeur du prix acheteur si bien que tous tiraient bénéfice du commerce³⁹. »

Avec Cantillon et Condillac, mais aussi avec Turgot, les pratiques marchandes se trouvent de cette manière au centre de la formation des marchés – vus ici comme des espaces de concurrence desquels ressort un prix relativement uniforme au coût de transport près. Les auteurs considèrent la libre concurrence comme favorable à tous du fait des opportunités marchandes et de la stabilité des prix que procure, selon ces auteurs, son élargissement.

Turgot insiste notamment sur l'impossible manipulation des prix lorsque le nombre d'intervenants est important : « la concurrence des acheteurs attire les marchands par l'espérance de vendre. La concurrence des marchands attire les acheteurs par l'espérance du bon marché⁴⁰. » Il conclut ainsi : « l'utilité vraiment fondamentale [du libre commerce] (...) résulte dans tous les cas de la liberté. Je parle de l'égalisation des prix, de la cessation de ces variations excessives⁴¹ » et ceci grâce à la stabilité que procure l'écoulement des excédents de production des provinces en surproduction vers les provinces en déficit.

Ces modélisations du rôle des commerçants dans les mécanismes marchands ont fait l'objet de débats virulents, notamment en France⁴², en raison des positions libre-échangistes qui en sont le corollaire politique. Jacques Necker, qui n'est pas l'adversaire le plus virulent du libre commerce, a cherché à complexifier le modèle libéral en différenciant les acteurs selon leur positionnement vis-à-

³⁹ *Ibid.*, pp. 233-234.

⁴⁰ Anne Robert Jacques TURGOT, « Foire », in Denis DIDEROT et Jean Le Rond d'ALEMBERT (dirs.), *Encyclopédie ou Dictionnaire des Sciences, des Arts et des Métiers...*, Chez Briasson, 1757, p. 40.

⁴¹ Anne Robert Jacques TURGOT, *Œuvres de Mr. Turgot, ministre d'état : précédées et accompagnées de Mémoires et de notes sur sa vie, son administration et ses ouvrages ...*, Impr. de A. Belin, 1808, p. 227.

⁴² Pour un survol des débats outre-manche, on peut se reporter utilement aux chapitres 7 et 8 dans Alain CLEMENT, *Nourrir le peuple : entre Etat et marché, XVI^e-XIX^e siècle. Contribution à l'histoire intellectuelle de l'approvisionnement alimentaire*, Paris, L'Harmattan, 1999, 320 p.

vis du produit agricole – dont le blé est à l'époque l'exemple paradigmatique, tant ce produit est lié à la subsistance quotidienne de la population. Le *Peuple*, le *Négociant* et le *Propriétaire* conçoivent effectivement les produits agricoles de manière tout à fait particulière et cette particularité doit être prise en compte pour comprendre les mécanismes de leur distribution⁴³. Pour le *Propriétaire*, le blé est un revenu qu'il souhaite échanger contre des produits manufacturés, un type de revenu⁴⁴ lié à une représentation en termes de droit de propriété. Pour le *Négociant*, le blé est de la même manière une richesse abstraite, puisque non utilisée en tant que telle. Mais il est aussi un moyen de gagner sa vie tant que les sources d'approvisionnement ne sont pas remises en cause. Il veut donc pouvoir vendre et acheter à sa guise. Le *Négociant* est ainsi marqué par une représentation en termes de droit commercial. Enfin, pour le *Peuple*, le blé est un élément nécessaire et touche directement à sa subsistance. « *Le Peuple, sans réfléchir, mais éclairé par son instinct, commandé par ses besoins, envisage le blé comme un élément nécessaire à sa conservation ; il est sur la terre, il y veut vivre ; il veut pouvoir atteindre à sa subsistance par son travail ; il réclame des lois de police qui lui en répondent*⁴⁵. »

Pour comprendre l'influence de ces différentes représentations économiques du produit sur la régulation du marché du blé, Necker distingue deux régimes de fonctionnement du marché selon l'abondance de la récolte. Lorsque celle-ci est abondante, les intérêts et les représentations de chacun peuvent coexister harmonieusement. Le propriétaire arrive à vendre sa production, le commerçant à échanger et le peuple peut se fournir à un prix convenable. Le prix résulte dans ce cas du rapport entre offre et demande comme le conçoivent ses détracteurs libéraux. La situation est toute autre lorsque se profilent des situations de pénurie. Dans ce cas, les intérêts de chacun s'opposent comme leurs représentations. La loi de l'offre et de la demande ne fonctionne plus lorsque les passions entrent en jeu – notamment en raison de la crainte des acheteurs de manquer. Les commerçants, en revanche, cherchent à profiter au mieux de la situation. Ils alimentent cette crainte de deux manières : en jouant sur les représentations que la population a du rapport entre les besoins et le niveau de production et sur leur capacité à ne pas vendre directement les marchandises achetées – sur leur capacité à spéculer donc. L'intérêt du propriétaire suit celui du commerçant dans les périodes d'augmentation des prix. Necker distingue néanmoins la période d'augmentation de

⁴³ La prise en compte des représentations économiques des acteurs dans la modélisation économique est ce qui distingue rationalisation matérielle et formelle (représentées respectivement par Necker et Turgot) du savoir économique selon Philippe STEINER, « Intérêt et subsistance : l'économie politique et les principes matériels éthiques au XVIII^e siècle », in *Sociologie de la connaissance économique*, Paris, Puf, 1998, pp. 69-120 ; Ces représentations sont volontairement exclues des modélisations libérales comme chez Cantillon *Ibid.*, p. 72.

⁴⁴ Philippe STEINER, « Le débat sur la liberté du commerce des grains (1750-1775) », in Philippe NEMO et Jean PETITOT (dirs.), *Histoire du libéralisme en Europe*, Presses Universitaires de France, 2006, pp. 255-278.

⁴⁵ Jacques NECKER, *Sur la législation et le commerce des grains*, Paris, Pissot, 1775, p. 5 ; cité dans Philippe STEINER, « Intérêt et subsistance : l'économie politique et les principes matériels éthiques au XVIII^e siècle », *op. cit.*, p. 111.

celles où les prix restent durablement hauts. Dans ce dernier cas, les salaires sont réajustés aux prix sous la pression populaire. Necker met ainsi au cœur de son analyse des marchés des produits de première nécessité la question de la régulation sociale dans le cas d'un commerce laissé libre. Il renforce en outre l'intérêt qu'il y a à considérer de tels biens comme des « marchandises fictives », ou, tout du moins, comme des « marchandises contestables »⁴⁶.

Ce survol rapide des riches débats qui ont eu cours au XVIII^e siècle autour de la libéralisation du commerce du blé permet de relever l'intérêt pour la « question commerciale » à une époque marquée par la question de l'approvisionnement de la population en nourriture, notamment en blé⁴⁷. Si bien d'autres formes de modélisation ont vu le jour à la même époque⁴⁸, ces quelques développements sur la pensée du marché servent à souligner la clôture pour le moins abrupte de cette controverse. Alain Béraud⁴⁹ attribue à Adam Smith cette rupture qui n'est pas sans importance pour la compréhension du rôle de l'activité commerciale dans la production d'une régulation marchande telle que nous souhaitons l'appréhender dans cette thèse. Il ne s'agit plus en effet pour Smith d'étudier le mécanisme de l'échange pour expliquer la formation des prix. Le point de départ a changé : « *Turgot voulait expliquer la formation d'un marché général, Smith suppose qu'il existe*⁵⁰. » Le changement est complet. Quand l'un voulait montrer comment se formaient les marchés généraux par l'action des négociants, l'autre suppose le fonctionnement de tels marchés effectif et se focalise essentiellement sur l'efficacité de ces marchés, non seulement pour les questions de disettes – qui préoccupaient Turgot – mais plus généralement pour l'allocation générale des ressources. Cette supposition renvoie à ce que Steiner nomme la « *rationalisation formelle de la connaissance économique*⁵¹ ». Le sociologue désigne ainsi le processus par lequel les économistes ont cherché depuis Pierre Le Pesant de Boisguilbert à formaliser un savoir économique indépendant du savoir des acteurs de l'économie, des commerçants⁵² mais aussi du peuple et de son « économie morale ».

A partir de Smith, et dans la continuité de ce mouvement de rationalisation formelle du savoir économique, la place dévolue à la « question commerciale » apparaît bien maigre au regard de la centralité qu'elle avait acquise au XVIII^e siècle. Cet effacement peut, pour une bonne partie, être

⁴⁶ Philippe STEINER et Marie TRESPEUCH, « Maîtriser les passions, construire l'intérêt », *Revue française de sociologie*, 2013, vol. 54, n° 1, pp. 155-180.

⁴⁷ Alain CLEMENT, *Nourrir le peuple*, *op. cit.*

⁴⁸ Pour quelques exemples, on peut se reporter utilement aux articles relatifs à Steuart, Turgot et Briaune dans Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, Paris, M. Houdiard, 2005, 808 p.

⁴⁹ Alain BERAUD, « De l'analyse des échanges à la théorie classique du marché », *op. cit.*

⁵⁰ *Ibid.*

⁵¹ Philippe STEINER, *Sociologie de la connaissance économique*, Paris, Puf, 285 p.

⁵² *Ibid.*, p. 76.

attribué à sa substitution par la « question salariale » – qui est une autre formulation de la question de la subsistance dans une économie industrialisée. Le commerce international est resté un objet de recherche des économistes mais davantage appréhendé au travers d'une réflexion sur la régulation marchande internationale, c'est-à-dire sur l'équilibre entre les différents marchés – question qui prend forme dans les théories du commerce international⁵³ et dans l'économie du développement – plutôt qu'à partir d'une interrogation sur les mécanismes de fonctionnement d'un marché en particulier.

Dans la pratique, la question commerciale n'est fut toutefois pas totalement abandonnée au XIX^e siècle comme le rappellent les travaux d'Alessandro Stanziani sur la régulation des marchés à terme et sur la discipline des comportements spéculatifs⁵⁴. Elle est toujours étudiée aujourd'hui, à un niveau d'abstraction peut-être supérieur, autour de la question des bienfaits ou non des marchés à terme dans la régulation des marchés agricoles, le passage du commerce « réel » au monde de la finance n'étant qu'une illustration du déplacement de la réflexion sur le rôle régulateur des activités commerciales dans un monde de plus en plus financiarisé.

La question commerciale dans ce contexte financiarisé reste néanmoins marginalisée par les économistes en raison de la prégnance de la modélisation néo-classique⁵⁵. Le modèle walrassien fournit un bel exemple de l'approfondissement d'un modèle d'échange sans acteurs. Léon Walras met au centre de ses réflexions la question des prix de marché, sans pour autant porter spécifiquement son analyse sur leur formation. Si l'on suit Jean Cartelier⁵⁶, les économistes néo-classiques centrent davantage leur attention sur les diverses situations d'équilibre de marché et supposent de fait réglée la question de l'autorégulation des marchés⁵⁷. La question de la formation des prix est renvoyée à des forces extérieures généralement dénommées les « forces du marché » ou la « loi de l'offre et de la demande »⁵⁸ sans plus de précision sur les modalités d'expression de ces

⁵³ Michel RAINELLI, *Le commerce international*, Paris, La Découverte, 2009, 128 p ; Michel RAINELLI, *La nouvelle théorie du commerce international*, Paris, La Découverte, 2003, 128 p.

⁵⁴ Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires: au-delà de la pénurie », in Martin BRUEGEL (dir.), *Profusion et Pénurie : les hommes face à leurs besoins alimentaires*, Rennes, Pur, 2009, pp. 103-120 ; Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », in Nadine LEVRATTO et Alessandro STANZIANI (dirs.), *Le capitalisme au futur antérieur: crédit et spéculation en France, fin XVIII^e - début XX^e siècles*, Bruxelles, Bruyant, 2011, pp. 69-105.

⁵⁵ Olivier GODECHOT, « Concurrence et coopération sur les marchés financiers. Les apports des études sociales de la finance », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 612 et suivantes.

⁵⁶ Jean CARTELIER, « Qui veut faire l'ange fait la bête ou L'image du marché dans la théorie économique », in Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, Paris, Michel Houdiard, 2005, pp. 774-785.

⁵⁷ Voir aussi, Fabrice TRICOU, « Entre l'économie marchande et la transaction marchande : le concept de marché particulier », in Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, Michel Houdiard, 2005, pp. 591-609.

⁵⁸ Bernard GUERRIEN, *La théorie économique néoclassique. Tome 1, Microéconomie*, Paris, La Découverte, 2004, p. 116.

« forces »⁵⁹. On connaît la solution donnée par Walras à ce problème en la personne du « commissaire-priseur » – ou du « crieur de prix »⁶⁰. Celui-ci se trouve être, dans le modèle de l'économie standard, le garant de l'efficacité marchande en étant le seul à pouvoir manipuler les prix en fonction du déséquilibre entre l'offre et la demande dans l'objectif d'arriver au prix d'équilibre. C'est le fameux tâtonnement walrassien dont on peut rappeler rapidement le mécanisme : avant tout échange, le « commissaire-priseur » propose un prix à l'ensemble des offreurs et des demandeurs. En fonction du prix offert et des contraintes de chacun, acheteurs comme vendeurs s'engagent sur un volume d'achat ou de vente qu'ils communiquent au seul « faiseur de prix » (le commissaire-priseur). Si les offres et les demandes agrégées ne s'équilibrent pas, ce dernier propose un nouveau prix en augmentant le précédent si la demande est supérieure à l'offre, en le baissant dans le cas inverse. Il recommence cette opération tant que les quantités offertes ne correspondent pas aux quantités demandées. Le faiseur de prix mène ainsi la vie dure aux échangistes. Ces derniers sont en effet fondamentalement passifs⁶¹ vis-à-vis d'une structure de marché dont ils n'ont aucune connaissance, excepté celle d'un « prix crié » qui condense donc toute l'information disponible sur le marché.

Le réalisme de ce modèle est en partie remis en cause lorsque la figure du commissaire-priseur n'est pas instituée dans un dispositif ayant des fonctions similaires (on peut penser ici aux *market makers* des salles de marché, à l'organisation du marché au cadran décrite par Marie-France Garcia⁶², aux algorithmes de *pricing* étudiés par Fabian Muniesa⁶³). Il faut pouvoir expliquer qui fait le prix⁶⁴ et selon quelles règles. En d'autres termes, il faut redistribuer le rôle de « faiseur de prix ». Cette question intéressait, comme nous l'avons vu, les économistes de la période préclassique, mais elle a par la suite disparu du fait de la persistance d'un modèle qui, par construction, prévoit l'équilibre social. Ce modèle a l'avantage de poser la question de l'ordre social dans une économie marchande grâce à une analyse de la coordination par les prix. Mais, en présupposant cet ordre social (hypothèse d'équilibre), les économistes ne disent rien des règles qui président à la formation des prix et notamment celles organisant leurs variations.

⁵⁹ Voir aussi Bernard GUERRIEN, « Marchandisation et théorie économique », *Actuel Marx*, 2003, vol. 34, n° 2, p. 121.

⁶⁰ Bernard GUERRIEN, *La théorie économique néoclassique. Tome 1, Microéconomie, op. cit.*

⁶¹ Faruk ULGEN, « Concurrence pure et parfaite et nature des agents », in Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, M. Houdiard, 2005, pp. 392-409 ; voir aussi, André ORLEAN, « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *Cahiers d'économie politique*, 2003, vol. 1, n° 44, pp. 181-196.

⁶² Marie-France GARCIA, « La construction sociale d'un marché parfait », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1986, vol. 65, n° 1, pp. 2-13.

⁶³ Fabian MUNIESA, « Un robot walrassien. Cotation électronique et justesse de la découverte des prix », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 121-154.

⁶⁴ Carlo BENETTI, « Le problème de la variation des prix : les limites de la théorie walrassienne », *Revue économique*, 2002, vol. 53, n° 5, pp. 917-931.

L'activité marchande sans le marché ou l'impensé de la formation des prix dans les théories sociologiques du commerce

Le modèle économique standard s'accorde relativement bien avec la littérature contemporaine autour de la thématique de la construction sociale des marchés, que ces travaux soient ceux d'économistes hétérodoxes ou de sociologues des marchés. Cherchant à se distinguer du modèle marchand décrit par l'économie néoclassique, les auteurs de ces travaux ont insisté sur l'important travail « d'investissement de forme »⁶⁵ nécessaire pour qu'une régulation par les prix telle que le propose le modèle de Walras puisse être effective. Ce travail de mise en forme a été effectué sur des marchés aussi différents que ceux des fraises en Sologne⁶⁶ ou des médicaments en France⁶⁷. Dans ce dernier cas, Etienne Nouguez montre bien l'important travail orchestré par l'Etat français pour transformer le marché des médicaments d'un « marché-jugement » en un « marché-prix »⁶⁸ – ou en un marché « sans qualité » selon l'expression de François Eymard-Duvernay⁶⁹ – c'est-à-dire pour faire passer la concurrence marchande de la qualité vers les prix par un travail de standardisation des produits. En questionnant les hypothèses sous-jacentes au modèle walrassien, ces travaux ont participé à restreindre la portée heuristique de ce modèle en soulignant l'importance d'autres variables que le prix (la confiance interpersonnelle, la qualité) dans la coordination des activités marchandes.

Ces travaux portent néanmoins les limites d'un modèle dont ils se sont efforcés d'expliquer les soubassements institutionnels. Ils s'intéressent peu aux acteurs pris dans l'échange⁷⁰ et n'offrent donc que peu d'outils pour comprendre la formation des prix lorsque le produit arrive sur la scène marchande. Les problèmes de qualification des biens, qui surviennent en amont de la scène marchande, sont au centre des réflexions. Le moment de l'échange, pendant lequel s'établit en dernier lieu la valeur marchande des biens, est ainsi laissé à la théorie économique sans faire l'objet d'étude spécifique, c'est-à-dire sans considérer que l'échange pose des problèmes en dehors de

⁶⁵ Laurent THEVENOT, « Les investissements de forme », *Cahiers du centre d'études de l'emploi*, 1986, n° 29, pp. 21-71.

⁶⁶ Marie-France GARCIA, « La construction sociale d'un marché parfait », *op. cit.*

⁶⁷ Etienne NOUGUEZ, *Le médicament et son double. Sociologie du marché français des médicaments génériques (1995-2009)*, Thèse de doctorat, Université Paris Ouest Nanterre La Défense, Nanterre, 2009, 478 p.

⁶⁸ Lucien KARPIK, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, 1989, vol. 30, n° 2, pp. 187-210.

⁶⁹ François EYMARD-DUVERNAY, « Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens », in André ORLEAN (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Puf, 1994, pp. 331-358.

⁷⁰ Sophie DUBUISSON-QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE, « Introduction. De la qualité sur les marchés et dans les organisations. Les modalités de la formation d'un jugement équipé pour l'échange », in Sophie DUBUISSON-QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE (dirs.), *Juger pour échanger*, Paris, Editions de la Maison des sciences de l'homme, 2003, pp. 9-26.

l'incertitude sur la qualité⁷¹. Les valeurs sociales reconnues au produit sont interrogées au prisme des conventions qui le constituent mais peu de choses sont dites sur la formation de la valeur économique (le prix) dans et par l'échange.

Pour approfondir cette question, il faut se tourner vers un autre ensemble de travaux qui remettent aussi en cause le modèle walrassien, non à partir de l'hypothèse de nomenclature qu'il sous-entend, mais en s'interrogeant l'irréalisme du modèle de comportement des acteurs qu'il suppose⁷². Certains sont le fait d'économistes qui ont cherché à rendre compte de la formation des prix en dehors de l'hypothèse de l'équilibre général. C'est notamment le cas de travaux postkeynésiens⁷³ parfois appuyés par la sociologie économique structurale⁷⁴. Ces travaux portent une attention particulière à l'activité marchande, grande oubliée de la modélisation néo-classique, pour modéliser la formation des prix de manière plus réaliste. Fabrice Tricou utilise, pour ce faire, la notion de « sanction marchande »⁷⁵. Celle-ci fait référence au fait que les acteurs prennent des décisions dans un marché sans être sûrs que l'état du marché anticipé se réalise. L'acteur marchand redevient ainsi stratège dans le sens où il essaie d'avoir prise sur un futur incertain. L'hypothèse de cohérence (hypothèse d'équilibre) entre les décisions individuelles et l'ordre social est ainsi relâchée pour rendre l'activité économique plus réaliste et plus dynamique. Les mauvaises anticipations sont ainsi sanctionnées par le marché, c'est-à-dire, dans ce modèle, par le prix que le producteur réussira à tirer de ses ventes ou celui auquel le consommateur achètera sa marchandise. L'avancée principale repose sur la distinction entre le prix anticipé par l'acteur (« prix paramètre ») pour prendre des décisions d'achat ou de vente et le « prix réalité », celui vérifié dans les échanges⁷⁶.

Une démarche similaire a été initiée par des sociologues et des anthropologues qui ont réinvesti l'étude des activités marchandes et notamment des pratiques commerciales. Ces travaux ne s'intéressent pas tant au marché comme institution de coordination des activités économiques et de

⁷¹ Sophie DUBUISSON-QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE, *Juger pour échanger. La construction sociale de l'accord sur la qualité dans une économie des jugements individuels*, Paris, Maison des sciences de l'homme, 2003, 239 p ; Pierre FRANÇOIS (dir.), *Vie et mort des institutions marchandes*, Paris, Presses de Sciences Po, 2010, pp. 24-26.

⁷² Faruk ULGEN, « Concurrence pure et parfaite et nature des agents », *op. cit.* ; André Orléan distingue ainsi « rationalité paramétrique » et « rationalité stratégique » selon que les acteurs prennent en compte les seuls prix de marché pour prendre leurs décisions ou qu'ils prennent en compte le comportement des autres protagonistes du marché. André ORLEAN, « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *op. cit.*, p. 185.

⁷³ Fabrice TRICOU, *La loi de l'offre et de la demande : une enquête sur le libéralisme économique*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2008, 188 p ; Jordan MELMIES, *Une lecture de l'histoire de la théorie des prix chez les post-keynésiens*, coll. « Document de travail du Clerse », n° 3, 2009, p. 14.

⁷⁴ Thomas DALLERY, Fabien ELOIRE et Jordan MELMIES, « La fixation des prix en situation d'incertitude et de concurrence : Keynes et White à la même table », *Revue Française de Socio-Economie*, 2009, vol. 4, n° 2, pp. 177-198.

⁷⁵ Fabrice TRICOU, *La loi de l'offre et de la demande*, *op. cit.* ; Fabrice TRICOU, « Entre l'économie marchande et la transaction marchande: le concept de marché particulier », *op. cit.*

⁷⁶ On retrouve ces développements dans Fabrice TRICOU, *La loi de l'offre et de la demande*, *op. cit.*

formation d'une valeur marchande qu'aux pratiques commerciales à partir de descriptions ethnographiques. Cette approche des activités marchandes a été notamment revendiquée il y a peu lors d'un colloque au cours duquel la question de la pertinence de la notion de marché a été posée directement⁷⁷. Les chercheurs présents souhaitaient ainsi prendre leur distance avec l'instance totalisatrice qu'est à leurs yeux le marché de la théorie standard pour s'intéresser de plus près aux pratiques marchandes sans interroger directement l'influence du contexte marchand sur ces pratiques. Ils rejoignent ainsi d'autres travaux qui réinscrivent au cœur de l'étude du marché la pratique du commerce et de l'entrepreneuriat⁷⁸. Le marché n'est donc pas appréhendé comme une instance uniformisatrice – ou du moins « intégratrice » au sens de l'intégration sociale de Durkheim –, comme elle est habituellement décrite, mais plutôt comme un espace dans lequel la dynamique économique est donnée par la capacité des commerçants à imaginer des espaces de profit à investir. En se centrant sur les pratiques commerciales, ces travaux montrent qu'il ne peut y avoir de marché sans création de ces micro-espaces de profit⁷⁹, sans « gains marginaux⁸⁰ », sans écart à la norme économique que représente le prix de marché⁸¹. Hervé Sciardet définit la dimension proprement commerciale de l'activité entrepreneuriale comme « la possibilité d'identifier le même dans des zones d'échange différents, séparées par des barrières de droit, de valeurs, de pouvoir, de statuts, et d'envisager pratiquement les moyens de faire passer l'objet d'une zone à une autre. (...) L'entreprendre commercial suppose que l'entrepreneur puisse accéder à plusieurs cadres d'échange, et que cet accès ne soit pas universel⁸². » Jane Guyer, en étudiant les transactions marchandes en Afrique de l'Ouest, montre bien toute « l'intelligence des intérêts » déployée par les commerçants africains pour profiter et exploiter les potentialités de marges qu'offrent des écarts d'évaluations, ce qu'elle nomme des « disjonctures⁸³ ». C'est dans ces *disjonctures*, dans ces écarts, que s'opère le travail de *conversion* – le fait de profiter de ces écarts –, caractérisé par le passage d'un bien d'une sphère sociale à une autre, qui permet la réalisation des

⁷⁷ Armand HATCHUEL, Olivier FAVEREAU et Franck AGGERI (dirs.), *L'activité marchande sans le marché ?*, Paris, Mines-ParisTech, 2010, 385 p.

⁷⁸ Hervé SCIARDET, *Les marchands de l'aube : ethnographie et théorie du commerce aux puces de Saint-Ouen*, Economica, 2003 ; Pierre-Paul ZALIO, « Sociologie économique des entrepreneurs », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Presses universitaires de France, 2009, pp. 573-607 ; Jane I. GUYER, *Marginal Gains: Monetary Transactions in Atlantic Africa*, Chicago, The University of Chicago Press, 2004, 207 p ; Emmanuel GREGOIRE et Pascal LABAZEE (dirs.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala, 1993, 262 p.

⁷⁹ Michel CALLON, « Il n'y a d'économie qu'aux marges », *Le libellio d'AEGIS*, 2008, vol. 4, n° 2, pp. 1-18.

⁸⁰ Jane I. GUYER, *Marginal gains*, *op. cit.*

⁸¹ Philippe STEINER, « Le fait social économique chez Durkheim », *Revue française de sociologie*, 1992, vol. 33, n° 4, pp. 641-661.

⁸² Hervé SCIARDET, *Les marchands de l'aube*, *op. cit.*, p. 189 ; Sciardet précise quelques pages plus loin : « ce qui est essentiel pour le commerce est l'aptitude du groupe à établir des relations internes (une organisation) dans un environnement disparate caractérisé par des écarts d'évaluation dans un contexte déterminé de valeur et de ressources. » *Ibid.*, p. 201.

⁸³ Jane I. GUYER, *Marginal gains*, *op. cit.*

gains. Michel Callon se rallie, à sa manière, à une telle représentation du fonctionnement marchand en commentant les travaux de Guyer : « *puisque les gains résident dans ces disjonctures, on imagine difficilement un monde dans lequel les marchés tendraient à constituer un espace plat, lisse et sans failles, facilitant déplacements et échanges. Une telle « platitude » découragerait tout espoir de gain*⁸⁴. » Et il insiste dans un ton volontairement polémique : « *parler d'espace de libre circulation, d'unification des marchés, d'extension et d'homogénéisation de la régulation, frise la publicité mensongère*⁸⁵. »

Introduire l'activité commerciale – comprise comme processus de mise en marché des biens – dans l'analyse du fonctionnement marchand semble ainsi laisser sur le côté la notion de « marché » comprise comme institution de mise en équivalence des biens qui s'impose aux acteurs. Le marché, insistent les auteurs précités, n'existe que parce que cette uniformisation est toujours imparfaite. Ces travaux ont l'avantage de montrer que l'étude du marché ne peut faire l'économie de celle de la mise en marché des produits⁸⁶, que celle-ci demande une attention aussi forte aux asymétries dans l'échange qu'aux modalités de construction de l'équivalence marchande. Le revers de ces approches est de supprimer toute consistance au concept de marché puisque celui-ci s'évanouit dans la compréhension des conditions d'existence et des modalités de prises sur les *disjonctures*, ces espaces de marges potentielles qui intéressent tant les acteurs économiques⁸⁷.

De l'intégration au marché à la valorisation du produit

Questionner la mondialisation économique à partir d'un produit particulier

Il est possible de tirer profit des deux traditions de recherche décrites précédemment si l'on accepte de faire une place plus importante aux comportements stratégiques des acteurs pris dans l'échange ; si l'on souligne en outre qu'il ne peut y avoir de marge commerciale, de *conversion*, qu'avec un jeu entre divers espaces marchands et qu'il faut ainsi décrire les cadrages sur lesquels ils reposent pour penser les débordements dont ils font l'objet – pour emprunter la dichotomie judicieuse de Michel Callon⁸⁸. Autrement dit, il faut faire attention à la construction de l'équivalence

⁸⁴ Michel CALLON, « Il n'y a d'économie qu'aux marges », *op. cit.*

⁸⁵ *Ibid.*, p. 6.

⁸⁶ Sophie DUBUISSON-QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE, *Juger pour échanger, op. cit.* ; Michel CALLON, Cécile MEADEL et Vololona RABEHARISOA, « L'économie des qualités », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 211-239.

⁸⁷ Ronan Le Velly dresse un constat similaire dans Ronan LE VELLY, *Sociologie du marché*, Paris, La Découverte, 2012, 125 p.

⁸⁸ Michel CALLON, « La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités ? Essai sur la notion de cadrage-débordement », in Dominique FORAY et Jacques MAIRESSE (dirs.), *Innovations et performances*, Editions de l'ÉHESS, Paris, 1999, pp. 399-431.

marchande – la construction d'un accord entre les deux échangeistes sur l'équivalence entre un bien et son équivalent monétaire⁸⁹ – tout autant qu'à la construction d'une plus-value pour chacune des parties de l'échange, point sur lequel Turgot a particulièrement insisté en distinguant « valeur estimative » et « valeur appréciative ». Si la reconnaissance de l'équivalence est au fondement de l'échange marchand, la perspective d'une plus-value (un profit commercial pour le commerçant, un différentiel de valeur d'usage entre la consommation du bien acquis et sa contrepartie monétaire pour le consommateur) permet de penser l'intérêt réciproque tout aussi indispensable à l'échange marchand et plus globalement au marché pour qu'il se reproduise. Le lien marchand tel que nous entendons l'étudier dans cette thèse n'est donc rien d'autre que ce processus à double-face qui relie les acteurs entre eux tout au long du processus de mise en marché d'un bien.

Etudier la mise en marché d'un produit singulier, en l'occurrence la poudre de lait, dans différents espaces marchands permet de sérier précisément ce qu'il advient de la norme marchande (une certaine qualité de produit à un certain prix, en somme un certain rapport qualité/prix dont il s'agit de rendre compte) dans le cours de l'action économique ordinaire (et ce que celle-ci demande d'écart à la norme pour se reproduire) et de comprendre ainsi le marché mondial en *train de se faire*⁹⁰. Il est possible de parler de marché mondial dès lors qu'une action de mise en équivalence des produits disponibles dans plusieurs espaces nationaux prend place dans la séquence de la transaction marchande observée et qu'un taux d'échange (le prix mondial) s'établit en conséquence. Les transactions marchandes suivantes, si elles ne constituent pas une telle mise en équivalence internationale, n'en sont pas moins une sorte de « dérivé » (au sens mathématiques du terme) de cette transaction marchande mondiale et ont donc quelque chose de « mondial » qu'il s'agira de caractériser.

L'attention à un produit particulier permet ainsi de prendre de la distance tant avec les discours libéraux qu'avec ceux des détracteurs de la mondialisation économique qui, peu ou prou, reprennent l'argument polanyien du désencastrement. Cette attention oblige à comprendre ce qui est redevable du « niveau mondial » dans l'activité des personnes qui construisent au quotidien ce lien marchand. Caroline Dufy et Florence Weber font sur ce point le constat que « *la distinction global/local est donc à considérer de façon nuancée. Habituellement, le premier terme renvoie à la dimension*

⁸⁹ Selon nous, la description la plus fine de ce que cette activité de mise en équivalence a été faite par Florence Weber dans Florence WEBER, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *Genèses*, 2000, vol. 4, n° 41, pp. 85-107.

⁹⁰ Nous rejoignons ici les préconisations de l'ethnographie multisituée proposant de suivre des personnes, des objets, des pratiques dans différentes scènes sociales pour finalement comprendre, de manière fine ce qui relève du global ou du local dans le processus de mondialisation. George E. MARCUS, « Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography », *Annual Review of Anthropology*, 1995, vol. 24, n° 1, pp. 95-117.

économique et financière, alors que le niveau local est davantage associé à une sphère sociale et culturelle. Or cette dichotomie minore le contenu politique et économique de la vie quotidienne⁹¹. »

Partir d'un produit particulier et suivre sa commercialisation s'avèrent très utile pour ne pas perdre la dimension marchande des liens qui relient le « global » et le « local ». Cette posture, en offrant un invariant dans l'espace et dans le temps, permet de plus d'éviter une sorte d'ethnocentrisme postulant des rationalités radicalement différentes entre « ici » et « là-bas » ou entre ce qui relève du « global » et du « local ». Partir d'un produit demande en effet de partir de sa matérialité propre – son « ontologie » selon l'usage que François Vatin⁹² fait de cette notion qu'il emprunte à Bruno Latour⁹³ – pour s'obliger à comprendre comment différentes rationalités pratiques⁹⁴ viennent prendre prise sur lui⁹⁵ ou, autrement dit, comment des acteurs marchandisent différemment le (même) produit.

Dans cette thèse, nous proposons d'étudier le processus de globalisation d'un produit selon deux axes qui, ensemble, permettent selon nous d'articuler de manière heuristique dimension globale et dimension locale du processus de mondialisation économique.

Etudier la financiarisation d'un produit

Le premier de ces axes est celui de la rationalisation marchande des échanges internationaux⁹⁶, ce que nous appelons plus précisément le processus de financiarisation du produit. L'enjeu est ici d'éclairer la manière dont un produit particulier devient l'objet d'un échange international et comment cet échange acquiert les caractéristiques d'un échange spéculatif à mesure que le lien se distend entre les conditions de circulation des marchandises (le marché « physique ») et les

⁹¹ Caroline DUFY et Florence WEBER, *L'ethnographie économique*, Paris, la Découverte, 2007, p. 100.

⁹² François VATIN, *Le lait et la raison marchande*, *op. cit.*, p. 28.

⁹³ Bruno LATOUR, « Une sociologie sans objet ? Remarques sur l'interobjectivité », *Sociologie du travail*, vol. 36, n° 4, pp. 587-607.

⁹⁴ Caroline DUFY et Florence WEBER, *L'ethnographie économique*, *op. cit.*, p. 19.

⁹⁵ Certains travaux ont déjà souligné l'intérêt de porter une attention particulière à la manière dont la matérialité des produits influence les modalités de leur commercialisation, François VATIN, *Le lait et la raison marchande*, *op. cit.* ; Philippe STEINER, *La transplantation d'organes : un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard, 2010, 342 p ; Etienne NOUGUEZ, *Le médicament et son double. Sociologie du marché français des médicaments génériques (1995-2009)*, *op. cit.* ; Thierry ESCALA, *Le travail de qualification : signes officiels de qualité et référence territoriale*, Thèse doctorat de sociologie, Université de Toulouse-Le Mirail, Toulouse, 2007, 481 p ; Guilhem ANZALONE, *Les économies politiques de l'agriculture biologique*, Thèse de doctorat de sociologie, Sciences Po, Paris, 2012, 454 p.

⁹⁶ Pour une étude du processus de rationalisation du commerce propre à l'apparition des marchés à terme, on peut se reporter aux chapitres 3 et 4 de Max WEBER, *Histoire économique : esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991 [1923], 431 p ; ainsi que dans le premier cahier de Max WEBER, *La bourse*, Allia, 2010 [1894 et 1896], 147 p.

modalités d'établissement de leur prix (la place de marché/les marchés globaux dérégulés/les marchés à terme).

Nous emploierons le terme d'échange dans un sens large – proche de celui de « commerce » tel qu'employé par Polanyi – que nous préciserons au fur et à mesure de cette introduction⁹⁷. En nous appuyant sur les travaux de Polanyi, notre objectif est principalement méthodologique : il s'agit pour nous de ne pas qualifier *a priori* les échanges internationaux de la poudre de lait d'« échanges marchands » en vue de faire de cette qualification une question sociologique. Les recherches de l'anthropologue hongrois et de son équipe ont mis à jour l'existence de formes de « commerce » non marchand dans lequel les « commerçants » – ce que nous pourrions appeler les intermédiaires des échanges – ne sont pas rémunérés par un profit commercial classique (une différence entre le prix d'achat et le prix de vente) mais par une forme de salaire lié à une logique de statut⁹⁸. Dans une telle organisation « commerciale », souligne Polanyi, c'est la stabilité des prix, notamment la régulation des différences de prix entre différents lieux, qui est mise en avant pour évaluer le travail des « commerçants »⁹⁹ et non un gain sur la variation des cours dans le temps – définition rapide de la spéculation que nous préciserons par la suite. En d'autres termes, le travail des intermédiaires des échanges est ici d'autant plus légitime que ces derniers permettent à des espaces d'échanges distincts de ne pas s'influencer mutuellement.

L'approche institutionnaliste de Polanyi oblige ainsi le chercheur à ne pas se limiter au consensus actuel sur la « naturalité » de la volatilité des prix agricoles. L'instabilité supposée intrinsèque des marchés agricoles est en effet aujourd'hui acceptée tant par les tenants de la position libérale¹⁰⁰ que par leurs critiques¹⁰¹. Aucun ne s'intéresse à la construction d'une configuration marchande qui aboutit à un tel résultat ni aux fonctionnements de marchés ainsi dérégulés alors que la posture de Polanyi, qui à bien des égards relève d'un constructivisme radical, y invite largement.

⁹⁷ Pour notre part, nous limiterons l'usage du terme de « commerce » à un synonyme d'« échange marchand » comme le suggère le sens commun. Cela nous permet également d'utiliser le terme de « commerçant » dans le sens d'« intermédiaire des échanges marchands ». En distinguant toutefois les échanges marchands des échanges non marchands, nous ne perdons pas l'apport fondamental de la distinction polanyienne entre « commerce » et « marché » sur laquelle nous revenons maintenant. Nous nous rapprochons également des travaux d'ethnographie économique contemporains sur lesquels nous revenons *infra*.

⁹⁸ Voir par exemple le chapitre 8 « les commerçants et le commerce » dans Karl POLANYI, *La subsistance de l'homme*, *op. cit.*

⁹⁹ Sur ce point, voir dans l'ouvrage précité le chapitre 1 « le sophisme économiste » *Ibid.*, pp. 39-40.

¹⁰⁰ On retrouve cette position chez Philippe Chalmin, spécialiste reconnu des marchés agricoles. Voir aussi Nicolas HABERT, *Les marchés à terme agricoles*, Paris, Ellipses, 2002, 244 p.

¹⁰¹ Par exemple, Jean-Marc BOUSSARD, Françoise GERARD et Marie-Gabrielle PIKETTY, *Libéraliser l'agriculture mondiale ? Théories, modèles et réalités*, Versailles, Cemagref, Cirad, Ifremer, Inra, 2005, 136 p.

A première vue, le marché de la poudre de lait s'apparente à un marché de matière première agricole comme un autre, la flambée des prix qui a eu lieu sur l'ensemble des matières premières agroalimentaires ne l'ayant pas épargné. Si la spéculation sur les produits laitiers a pu exister sur d'autres produits laitiers de garde, comme les fromages, celle-ci était en grande partie saisonnière. Ainsi, les surplus de production étaient transformés en fromage de garde et revendus dans les périodes de plus faible disponibilité. La production de poudre de lait reste aujourd'hui marquée par la saisonnalité de la production laitière, mais les variations de prix sont largement découplées de cet ancrage saisonnier.

La volatilité des prix internationaux de la poudre de lait est toutefois assez neuve, comparée à celle des denrées spéculatives que sont le café, le cacao ou le thé¹⁰². Le marché de la poudre de lait se distingue aussi parce qu'il ne fait l'objet d'aucune centralisation, ce qui est le cas du marché à terme de Chicago pour le blé¹⁰³. Les transactions internationales s'effectuent pour les poudres de lait principalement de gré à gré¹⁰⁴. S'il peut exister des marchés à terme au niveau national, comme aux Etats-Unis, leur apparition dans les échanges internationaux est récente. Deux contrats à terme ont été créés sur deux marchés à terme européens¹⁰⁵, mais une année après leur lancement, aucune transaction n'avait encore été conclue¹⁰⁶. Les seuls contrats à terme faisant l'objet d'une enchère organisée sont ceux émis par l'entreprise privée néo-zélandaise Fonterra, qui réalisent à elle seule plus d'un tiers des exportations mondiales de poudre de lait¹⁰⁷.

Le marché international des produits laitiers apparaît ainsi comme « archaïque » – les économistes de la finance disent qu'il est moins « structuré » – en comparaison à d'autres marchés agricoles internationaux. Ce relatif archaïsme permet de repenser les conditions de la mondialisation de l'économie à partir d'une étude circonscrite à la poudre de lait. La Figure 1 synthétise la manière dont nous proposons d'étudier la financiarisation d'un marché/d'un produit.

¹⁰² Jean-Louis RASTOIN et Gérard GHERSI, *Le système alimentaire mondial*, *op. cit.*, p. 326 et suivantes.

¹⁰³ Sur l'émergence de Chicago comme place commerciale centrale pour le blé, on peut se reporter utilement à William CRONON, *Nature's metropolis: Chicago and the Great West*, New York, W. W. Norton, 1992, 530 p. Quelques informations intéressantes sur l'activité du Chicago Board of Trade se trouvent également dans Donald MACKENZIE et Yuval MILLO, « Construction d'un marché et performance théorique », *Réseaux*, 2003, vol. 122 no 6, pp. 15-61.

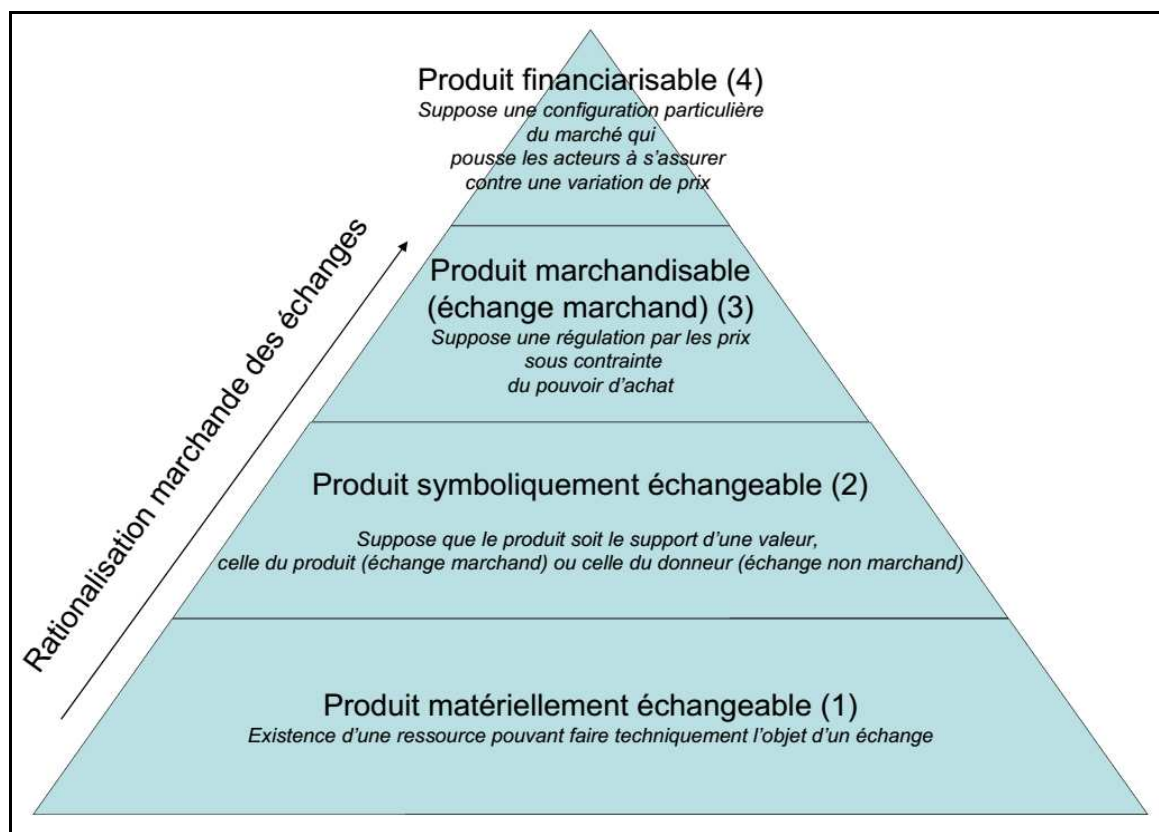
¹⁰⁴ Une transaction marchande est dite de « gré à gré » lorsqu'elle est passée directement entre le vendeur et l'acheteur. Elle est généralement opposée à la transaction sur les « marchés organisés » – comme une bourse – où les transactions s'effectuent au travers de ces organisations tierces. Un marché de gré à gré est ainsi constitué par l'ensemble des transactions bilatérales ayant lieu de manière décentralisée.

¹⁰⁵ REUSSIR LAIT, « Les marchés à terme de produits laitiers sont lancés », *Réussir lait*, 10 septembre 2010, pp. 14-15.

¹⁰⁶ Pierre-Emmanuel LECOCQ et Frédéric COURLEUX, « Vers la définition d'un nouveau cadre de régulation des marchés des dérivés de matières premières agricoles », *op. cit.*

¹⁰⁷ Frédéric COURLEUX, « Le n° 1 du lait néo-zélandais accusé de dumping à travers un système d'enchères sur internet », *Note de veille - Prospective et évaluation*, Décembre 2008 n 13, p. 1-2.

Figure 1 : Les frontières de la financiarisation d'un produit



Partir d'un produit oblige à préciser certaines « frontières », à la fois techniques et symboliques, qu'il doit franchir pour être l'objet d'un marché spéculatif.

Dans le sillage des travaux de sociologie du marché issus du Centre de sociologie de l'innovation¹⁰⁸ et à la suite de l'introduction de la notion de « carrière » proposée par Arjun Appadurai et al. pour analyser la biographie culturelle des choses¹⁰⁹, il est aujourd'hui habituel d'utiliser le terme de « marchandisation » pour désigner à la fois le processus (la mise en marché) et le résultat (le marché) du travail des acteurs qui font le marché. Si le suffixe « -ition » permet ainsi d'introduire cette dimension pragmatique de la construction sociale du marché, un usage trop systématique peut toutefois aboutir à une posture téléologique puisque le résultat du processus est connu. La substitution des suffixes en « -able » à ceux en « -tion » (« commercialisation », « marchandisation », « financiarisation »...) permet de se prémunir davantage de cette critique que

¹⁰⁸ Michel CALLON, Madeleine AKRICH, Sophie DUBUISSON-QUELLIER, Catherine GRANDCLEMENT, Antoine HENNION, Bruno LATOUR, Alexandre MALLARD, Cécile MEADEL, Fabian MUNIESA et Vololona RABEHARISOA, *Sociologie des agencements marchands : textes choisis*, Paris, Presses des Mines, 2013, 482 p.

¹⁰⁹ Arjun APPADURAI, *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge, Cambridge university press, 1986, 329 p.

nous reprenons à Frederick Cooper¹¹⁰. Se demander si un produit est « échangeable », « marchandisable », ou « financiarisable » réintroduit une forme d'incertitude dans le processus d'intégration économique ce qui permet de problématiser un peu autrement ce dernier. Le suffixe en « -able » permet de souligner l'existence d'une configuration potentielle, pas forcément mise en œuvre dans la réalité ce qui aide à mettre l'accent sur des « points de rupture » que nous désignons ici par le terme de « frontières ». Reste ensuite à expliquer les évolutions en cours dans leur positivité, ce que suggère l'usage possible de termes en « -ité » ou « -isé » (comme dans « mondialité », « échangeabilité » ou « marchandisé ») qui permettent de mettre l'accent sur un état.

Arrêtons-nous succinctement sur chacune de ces frontières qu'illustre la Figure 1 en jouant avec ces différents suffixes.

La question de l'échangeabilité (1)¹¹¹ du produit permet de préciser ce qui fait la singularité de la poudre de lait au regard de l'ensemble des produits laitiers. Les échanges de produits laitiers ont toujours été marqués par le caractère périssable du lait cru. Au-delà de quelques heures, ce produit, sorti du pis de la vache, devient en effet impropre à la consommation. Cette simple caractéristique fait du lait cru un produit naturellement réfractaire à l'échange¹¹² et explique que la vente de lait liquide fut longtemps cantonnée aux alentours des lieux de production. Par la réduction de la teneur en eau du lait cru, par salage ou par chauffage, mais aussi grâce à l'ensemble des techniques fromagères, l'homme a toujours composé avec le caractère contraignant de ce produit. C'est ce qui lui a permis d'en imaginer l'échange. En Europe, le beurre et les fromages de garde ont servi de produits de garde à partir du XIV^e siècle sous l'influence du commerce de longue distance¹¹³. Dans le cas de l'Afrique sub-saharienne, c'est la production de beurre fondu¹¹⁴ qui a permis à des échanges de produits laitiers de se constituer¹¹⁵.

¹¹⁰ L'historien compare ainsi le traitement de la thématique de la « mondialisation » à celle de la « modernisation » qui a accompagné le processus de décolonisation. Il critique un usage extensif du terme de « mondialisation » comme avant lui, celui de « modernisation » : « ce sont deux « isations », c'est-à-dire des termes qui parlent de processus, pas nécessairement achevés mais en marche et plus ou moins inéluctables ; et qui définissent ce processus par son point d'arrivée supposé. Le pouvoir évocateur de l'un et de l'autre vient du sentiment que ce changement n'est pas la somme de fragments disparates mais qu'il est fait du mouvement de tous ces fragments dans une même direction. La thèse centrale de la théorie de la modernisation était que des éléments essentiels de la société évoluaient dans le même sens, produisant un mouvement de la société traditionnelle à la société moderne », Frederick COOPER, « Le concept de mondialisation sert-il à quelque chose ? », *op. cit.*, p. 107

¹¹¹ Cette première étape renvoie à ce que Steiner a décrit comme apparition d'une nouvelle ressource. Philippe STEINER, *La transplantation d'organes*, *op. cit.* ; Dans le langage de Michel Callon, cette étape renvoie à ce qu'il appelle la « passivation des biens », c'est-à-dire l'ensemble des activités qui rendent transférable les biens. Michel CALLON, « Qu'est-ce qu'un agencement marchand ? », in *Sociologie des agencements marchands*, Presses universitaires des Mines, 2013, pp. 325-440.

¹¹² François VATIN, *Le lait et la raison marchande*, *op. cit.*

¹¹³ *Ibid.*

¹¹⁴ Ou « beurre clarifié ». Nous parlons aujourd'hui davantage de « Butter Oil ».

¹¹⁵ François VATIN, *Le lait et la raison marchande*, *op. cit.*

Issu d'un processus de dessiccation qui déshydrate le lait, la poudre de lait a une grande capacité de conservation. Elle se prête facilement au stockage de longue période (jusqu'à deux ans pour la poudre écrémée) et aux échanges au long cours. De plus, sa valeur volumique – sa « concentration » en lait – est bien supérieure à d'autres substituts au lait cru comme le sont le lait Ultra haute température (UHT) ou le lait concentré¹¹⁶. Il faut toutefois préciser dès à présent que la « poudre de lait » est une appellation générique qui recouvre des différences de composition, de qualité microbiologique ou gustative, voire même de texture. Pour ce qui nous intéresse ici, c'est-à-dire la capacité du produit à supporter les échanges au long cours ainsi que sa capacité à être stocké, il faut souligner la distinction entre la poudre de lait écrémé et la poudre de lait entier. En effet, la présence de matière grasse dans la seconde limite sérieusement ses potentialités, la matière grasse réagissant naturellement avec l'oxygène, ce qui rend la poudre impropre à la consommation quelques mois seulement après sa production ; les conditions de stockage sont donc ici une variable importante dans le processus de détérioration du produit.

Nous précisons ici « matériellement échangeable » parce que pour qu'un produit fasse l'objet d'un échange (marchand ou non), il faut qu'il soit reconnu comme le support légitime d'une certaine valeur, qu'il soit symboliquement échangeable (2), ce qui ne va pas de soi. Certains biens sont ainsi considérés comme inaliénables, c'est-à-dire proscrits de tout échange¹¹⁷. Dans le cas où ils ne le sont pas, il faut toutefois que le produit soit porteur d'une « valeur », celle attribuée à son détenteur initial ou celle du produit en tant que tel. Dans le cas d'un échange non marchand, le produit est le support de la valeur attribuée par le donateur au receveur, dans le sens où, pour certains anthropologues, l'échange non marchand privilégie le « lien sur le bien »¹¹⁸. Comme l'ont montré des travaux plus ethnographiques, dans ce cas, et à la différence des échanges marchands, les échanges non marchands s'appuient sur des considérations qui mêlent une attention aux choses mais aussi aux personnes¹¹⁹. En d'autres termes, dans l'échange non marchand, la valeur des personnes importe tout autant que celle des choses échangées. Dire cela n'épuise toutefois pas le propos puisqu'il faut décrire la manière dont se construit la valeur des biens et des personnes.

¹¹⁶ Il est de coutume, dans la littérature technique, de rapporter chaque produit laitier à un équivalent-lait (EqL) pour rendre comparable des données correspondant à des produits qui ont une « densité » en lait différente. Selon ce rapport d'équivalence sur lequel nous aurons l'occasion de revenir, le lait condensé est un produit issu de la concentration par 2 du lait collecté. Pour les poudres de lait, ce chiffre est de 7,6 ; voir par exemple : Christian MEYER et Guillaume DUTEURTRE, « Equivalents lait et rendements en produits laitiers : modes de calculs et utilisation », *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, vol. 51, n° 3, pp. 247-257.

¹¹⁷ Caroline DUFY et Florence WEBER, *L'ethnographie économique*, *op. cit.*, p. 31 ; Jean-Pierre WARNIER, « Les politiques de la valeur », *Sociétés politiques comparées*, Avril 2008, n° 4, pp. 1-41.

¹¹⁸ Jacques GODBOUT, *L'esprit du don*, Paris, La Découverte, 2007, 356 p.

¹¹⁹ Caroline DUFY et Florence WEBER, *L'ethnographie économique*, *op. cit.*, p. 27 et suivantes ; Florence WEBER, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *op. cit.*

L'histoire de l'aide alimentaire en poudre de lait envoyée par les Européens en Afrique à partir des années 1970 nous permettra d'illustrer ce fait. Nous montrerons notamment comment la construction des standards nutritionnels internationaux et la multiplication des enquêtes nutritionnelles dans le continent sont venues requalifier la population africaine et la poudre de lait sur une échelle nutritionnelle venant légitimer la construction d'échanges (humanitaires) massifs de poudre de lait vers l'Afrique et plus largement vers les populations reconnues en déficit protéinique.

Dans l'hypothèse d'un échange marchand, l'échange s'effectue selon le seul rapport entre les choses, indépendamment de l'identité des protagonistes de l'échange¹²⁰, dans un rapport d'équivalence entre la chose reçue et son équivalent (généralement monétaire). Les ethnologues disent ainsi que l'identité des protagonistes est mise « entre parenthèses »¹²¹. La dimension symbolique de l'échange reste toutefois forte mais celle-ci se concentre sur les produits en tant que tels. Comme l'a justement souligné Turgot¹²², il faut distinguer dans ce cas la relation des personnes aux choses pour, ensuite, porter le regard sur la relation entre les protagonistes de l'échange. Cette « désirabilité »¹²³ du bien n'a évidemment rien de naturel. A de multiples reprises dans son histoire, la production de poudre de lait a connu des difficultés d'écoulement. Ce fut notamment le cas dans l'économie laitière française depuis les années 1960. Depuis cette décennie jusqu'à récemment, la poudre de lait a en effet servi à stocker une production en excédent structurel. L'augmentation des stocks publics de poudre de lait dans le cadre de la politique de rachat de la Politique agricole commune (PAC) illustre les difficultés que peut rencontrer un produit à être vendu par manque de « désirabilité ». La marchandisation est rendue impossible lorsque la production du bien ne correspond à aucune demande, à aucun désir, solvable.

Si le produit est matériellement et symboliquement échangeable, rien ne dit donc qu'il soit pour autant marchandisé (3). Parler d'échange marchand suppose qu'une certaine concurrence entre les acteurs se fasse jour pour l'obtention d'un bien « désiré » pour la valeur (esthétique, gustative, nutritionnelle ou plus largement utilitaire) qui lui est reconnue, indépendamment de l'identité des protagonistes de l'échange¹²⁴. Dans ce cas, la lutte pour l'obtention du bien passe par une

¹²⁰ Florence WEBER, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *Genèses*, 2000, vol. 4 no 41, pp. 85-107.

¹²¹ Laurent FELLER, Florence WEBER et Agnès GRAMAIN, *La fortune de Karol : marché de la terre et liens personnels dans les Abruzzes au haut Moyen Âge*, Rome, Ecole française de Rome, 2005, 213 p.

¹²² Anne-Robert-Jacques TURGOT, *Valeurs et monnaies ; Le commerce des grains ; Cinquième lettre*, *op. cit.*

¹²³ Jean-Pierre WARNIER, « Les politiques de la valeur », *Sociétés politiques comparées*, Avril 2008, n° 4, pp. 1-41.

¹²⁴ Florence WEBER, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *Genèses*, 2000, vol. 4 no 41, pp. 85-107.

concurrence par les prix sous la contrainte du pouvoir d'achat. Le besoin passe ici par le filtre de la solvabilité du destinataire. Comme le précise Steiner :

« la coordination marchande suppose aussi que le comportement d'enchère soit considéré comme une forme légitime de lutte entre les acteurs (un acteur peut enchérir sur un autre pour se réserver la propriété du bien qu'il désire), de façon que la puissance du pouvoir d'achat, monétaire le plus souvent, joue à plein¹²⁵. »

Un produit faisant l'objet d'un échange marchand ne fait pas pour autant l'objet de comportements spéculatifs (4). Suivons ici Nicolas Kaldor dans sa définition de la spéculation et des conditions de développement d'un tel comportement marchand. Selon l'économiste britannique, la spéculation est *« l'achat (ou la vente) de marchandises en vue d'une revente (ou d'un rachat) à une date ultérieure, là où le mobile d'une telle action est l'anticipation d'un changement des prix en vigueur, et non un avantage résultant de leur emploi, ou une transformation ou un transfert d'un marché à un autre¹²⁶. »* Toute stratégie de construction de profit qui se fonde sur la consommation d'une part de la valeur d'usage du bien¹²⁷ n'est donc pas, dans cette optique, un comportement spéculatif. Il en est de même des stratégies d'arbitrage – une autre forme d'activité commerciale – dans lesquelles les commerçants profitent d'un différentiel de prix entre deux scènes marchandes disjointes.

L'économiste britannique précise que pour qu'un bien fasse l'objet d'un comportement spéculatif il faut qu'il :

« soit parfaitement normalisé ou susceptible de l'être ; qu'il corresponde à une large demande ; qu'il soit durable ; que sa valeur rapportée à son volume soit importante. Les deux premières conditions sont indispensables pour que se développe l'équivalent d'un marché parfait. Les deux dernières assurent un faible coût de conservation. En effet, plus le bien est durable, et moins la perte imputable au simple passage du temps est grande ; plus la valeur rapportée au volume est grande, et plus le coût de stockage est réduit¹²⁸. »

Kaldor en conclut qu'il n'y a que deux catégories de marchandises qui répondent à ces exigences :

« la première est composée de certaines matières premières, échangées sur des bourses spécialisées. La seconde est composée de créances à terme normalisées ou de titres de propriété, c'est-à-dire d'obligations ou d'actions. Il est évident aussi que la seconde se prête beaucoup mieux à des fins de spéculations que la première. Les obligations et les actions sont de parfaits supports de la spéculation car elles possèdent, à un degré extrême, tous les attributs nécessaires¹²⁹. »

Les poudres de lait présentent à bien des égards ces qualités. Produits issus d'un processus industriel, elles font l'objet de normes de production définies internationalement (Codex

¹²⁵ Philippe STEINER, *La transplantation d'organes, op. cit.*, pp. 14-15.

¹²⁶ Nicholas KALDOR, « Spéculation et stabilité économique (1939) », *Revue française d'économie*, 1987, vol. 2, n° 3, pp. 115-116.

¹²⁷ La transformation industrielle d'une matière première, par exemple.

¹²⁸ Nicholas KALDOR, « Spéculation et stabilité économique (1939) », *op. cit.*, p. 119.

¹²⁹ *Ibid.*, p. 120.

Alimentarius). Malgré ces caractéristiques qui expliquent le fait que les poudres de lait se prêtent facilement à des comportements spéculatifs, il ne faut pas pour autant croire à une sorte d'« ontologie spéculative » de ce produit. Si ces produits sont en effet « financiarisables », ils ne sont « financiarisés » que depuis une période très récente¹³⁰.

Dire que le marché international de la poudre de lait est aujourd'hui spéculatif, c'est donc affirmer que le marché est organisé de telle sorte que la concurrence s'effectue par les prix¹³¹ (avec l'important travail « d'investissement de forme »¹³² que cela nécessite), que cette concurrence par les prix s'effectue à l'échelle internationale – ce qui suppose un espace marchand homogène où les stratégies d'arbitrage intra-temporel (entre plusieurs places marchandes) ne sont que marginales –, et qu'il existe une forte incertitude sur les prix futurs du produit considéré, incertitude qui pousse les acteurs à acheter en avance des produits pour s'assurer contre des variations de prix incontrôlées.

Etudier le processus de mise en marché du produit

Si nous proposons ainsi de comprendre comment un produit devient « mondial » et « spéculatif », reste à savoir comment ce rapport qualité/prix ainsi institué *s'éprouve* tout au long du processus de commercialisation du produit, ce qui constitue notre second angle d'analyse du processus d'internationalisation d'un marché. Ce n'est donc pas tant la construction du rapport qualité/prix d'un « produit globalisé » qui nous intéresse ici mais plutôt la manière dont il est possible d'articuler la dimension globale à une dimension plus localisée du processus de mise en marché du produit globalisé.

Suite à la flambée des prix intervenue sur les marchés agricoles internationaux, nombre d'études ont cherché à questionner la relation entre valorisation marchande mondiale et valorisation marchande locale des produits agricoles. Certains se sont particulièrement intéressés au degré de dépendance des prix observés sur les marchés nationaux – notamment urbains – à ceux des marchés internationaux¹³³. Ces analyses de la transmission verticale des prix (cours internationaux/prix au consommateur pour un même bien, net des coûts de transport) ont ainsi

¹³⁰ Voir *supra*.

¹³¹ En période de régulation publique du prix de la poudre de lait, la concurrence s'effectuait davantage sur les volumes, les industriels cherchant à rentabiliser au mieux leurs investissements productifs sans limite de débouché.

¹³² Laurent THEVENOT, « Les investissements de forme », *op. cit.*

¹³³ Catherine ARAUJO BONJEAN et Jean-Louis COMBES, « De la mesure de l'intégration des marchés agricoles dans les pays en développement », *Revue d'économie du développement*, 2010, vol. 24, n° 1, pp. 5-20. Benoît DAVIRON, Magali AUBERT, Nicolas BRICAS, Hélène DAVID-BENZ, Sandrine DURY, Johny EGG, Frédéric LANÇON et Véronique MEURIOT, *La transmission de la hausse des prix internationaux des produits agricoles dans les pays africains*, FARM, 2008.

utilisé ce calcul de corrélation comme un indice de l'intégration des économies nationales aux marchés internationaux, comme d'autres l'avaient fait avant eux¹³⁴. Elles montrent que la volatilité des prix est plus forte sur les marchés internationaux que sur les marchés locaux¹³⁵. Pour l'expliquer, certains économistes concluent à une intégration limitée des marchés locaux¹³⁶, d'autres mettent en évidence des explications contextuelles (baisse des marges des intermédiaires, changement de qualité des produits, substitution entre produits...) ¹³⁷.

De l'aveu de certains auteurs, les études manquent sur les stratégies des commerçants, notamment en période de volatilité des prix¹³⁸. Les études statistiques restent limitées dans leurs explications. Elles ne permettent pas de comprendre les médiations par lesquelles les consommateurs des pays importateurs de produits alimentaires se trouvent pris sous la coupe des marchés internationaux. Ce défaut d'études empiriques et la focalisation sur les seuls prix de marché poussent à analyser les déficits de corrélations entre prix mondiaux et prix locaux comme des « imperfections de marché »¹³⁹ ou des « asymétries de transmission » de prix. Cette manière de concevoir la relation global/local est marquée d'un certain ethnocentrisme. Le fonctionnement des marchés locaux est, dans cette optique, analysé à partir d'hypothèses utilisées pour comprendre ce que les auteurs de ces différents rapports nomment les « marchés internationaux ». L'analyse s'effectue donc en termes d'écart vis-à-vis d'une représentation forgée à partir d'une configuration marchande particulière dont les auteurs supposent qu'elle *tient* tout au long du processus de marchandisation du produit. En d'autres termes, ces études ne permettent pas de mettre à jour la manière dont cette dimension « globalisée » du marché *s'éprouve* dans les différences scènes marchandes qui le compose.

¹³⁴ Catherine ARAUJO BONJEAN et Jean-Louis COMBES, « De la mesure de l'intégration des marchés agricoles dans les pays en développement », *op. cit.*

¹³⁵ GOUVERNEMENT DU BURKINA FASO, SNU ET SAVE THE CHILDREN UK, *Impact de la hausse des prix sur les conditions de vie des ménages et les marchés de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso*, Ouagadougou, 2008 ; Benoît DAVIRON ET ASSOCIATION EUROPEENNE DES INSTITUTS DE RECHERCHE ET DE FORMATION EN MATIERE DE DEVELOPPEMENT, *L'insertion des pays en développement dans les échanges internationaux de produits alimentaires [séminaire, Paris, 22-25 septembre 1997]*, Paris, GEMDEV, coll. « 9^e Conférence générale de l'EADI », 1999, 27 p.

¹³⁶ Catherine ARAUJO BONJEAN et Jean-Louis COMBES, « De la mesure de l'intégration des marchés agricoles dans les pays en développement », *Revue d'économie du développement*, 2010, vol. 24 n°1, pp. 5-20.

¹³⁷ GOUVERNEMENT DU BURKINA FASO, SNU et SAVE THE CHILDREN UK, *Impact de la hausse des prix sur les conditions de vie des ménages et les marchés de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso*, *op. cit.* ; Benoît DAVIRON et ASSOCIATION EUROPEENNE DES INSTITUTS DE RECHERCHE ET DE FORMATION EN MATIERE DE DEVELOPPEMENT, *L'insertion des pays en développement dans les échanges internationaux de produits alimentaires*, *op. cit.*

¹³⁸ HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, *op. cit.*, pp.11-12 ; le rapport suivant fait exception GOUVERNEMENT DU BURKINA FASO, SNU et SAVE THE CHILDREN UK, *Impact de la hausse des prix sur les conditions de vie des ménages et les marchés de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso*, *op. cit.*

¹³⁹ Catherine ARAUJO BONJEAN et Jean-Louis COMBES, « De la mesure de l'intégration des marchés agricoles dans les pays en développement », *op. cit.* ; Frédéric LANÇON, Véronique MEURIOT, Hélène DAVID-BENZ, Ludovic TEMPLE et A.S. DIALLO.

Repartir de la qualification du produit et de l'étude du processus de mise en valeur de ce dernier, en s'intéressant aux pratiques économiques par lesquelles le produit prend de la valeur, permet de sortir de cette aporie en intégrant le raisonnement économique en termes de transmission de prix dans un dispositif théorique plus large, relevant de la sociologie économique. Pour ce faire, il faut relâcher l'hypothèse sous-jacente à la représentation que les économètres se font de la poudre de lait selon laquelle ce produit est *de facto* une matière première agricole à la qualification homogène dans le temps et dans l'espace. Cette représentation est en effet trompeuse car elle dépend d'un contexte économique marqué par la prégnance de l'agro-industrie qui donne à cette représentation sa consistance. Lorsque le produit se déplace dans un environnement marchand bien moins normalisé, les sacs de poudre de lait et les métrologies industrielles qui l'accompagnaient jusqu'alors prennent une toute autre valeur. Comme le soulignent justement Pauline Barraud de Lagerie, Alexandra Bidet et Etienne Nouguez discutant la dimension conventionnelle de la qualité des biens, « *si certaines choses donnent l'illusion d'être plus naturellement mesurables que d'autres, cela tient à l'apparente naturalité et complétude du format de mesure établi, qui fait oublier le double travail de construction du principe de mesure et d'observation formatée du réel*¹⁴⁰. » Notre comparaison de la valorisation de la poudre de lait dans deux scènes marchandes permet d'étayer largement cette thèse.

Nous rejoignons ainsi Guyer lorsqu'elle précise qu'il faut faire attention, dans l'étude des relations commerciales entre pays industrialisés et peu industrialisés, à ne pas considérer les frontières technologiques et institutionnelles des pays occidentaux comme une donnée invariable. Si l'analyse par les prix est si développée dans ces pays, nous précise l'anthropologue, c'est parce que la qualification des produits s'y trouve généralement définie en amont de l'échange grâce à l'appui de « standards de commensuration » (systèmes métriques, crédit et calcul assurantiel...) stabilisés par une bureaucratie respectée¹⁴¹. La définition de la valeur des biens se trouve ainsi facilitée et permet au calcul marchand d'être effectué davantage en fonction des prix. En revanche, lorsqu'un produit européen est importé sur un marché africain, ses métrologies, forgées dans un « monde de production » industriel, sont en grande partie remises en cause par un manque d'institutions formelles (réglementaires et répressives) qui les transforment en normes d'action ou tout simplement par un manque de « pertinence » de ces mêmes métrologies qui ne s'expriment convenablement qu'au sein d'une « rationalité industrielle ». Les enjeux qui entourent la qualification du produit sont largement rejoués lorsque le produit se retrouve dans un tel

¹⁴⁰ Pauline BARRAUD DE LAGERIE, Alexandra BIDEET et Etienne NOUGUEZ, « Ce que mesurer veut dire : disputes autour de la quantification et de la valuation en sociologie », in François VATIN (dir.), *Evaluer et valoriser. Une sociologie économique de la mesure*, PUM, 2013, p. 308.

¹⁴¹ Jane I. GUYER, *Marginal gains*, *op. cit.*, p. 20.

environnement marchand. Comme le rappellent les travaux de Witold Kula¹⁴², dans un univers où les biens ne sont pas industriellement normés, il est souvent d'usage d'équilibrer la consommation en fonction de la quantité (une baisse de la quantité pour une même quantité de monnaie lorsque que les prix augmentent) ou de la qualité (baisse de qualité pour une même quantité de monnaie en cas de hausse des prix) et non seulement en fonction des prix¹⁴³.

Cette diversité des modalités de construction du rapport entre la qualification du bien et sa valorisation marchande ne doit pas pour autant laisser de côté la question de la norme marchande internationale, du lien marchand dans une économie mondialisée. L'ensemble des travaux précités sur lesquels nous nous appuyons largement, poussent plutôt à complexifier l'observation du processus d'intégration par le marché par le simple usage de relevés de prix, pour le remplacer par une analyse, plus souple, de la mise en valeur des produits en suivant, dans différents espaces marchands, la manière dont s'articulent le « travail de qualification »¹⁴⁴ du bien et les modalités de sa valorisation marchande, c'est-à-dire les modalités d'attribution de son prix. Nous ne prétendons pas, comme le font les représentants d'une certaine anthropologie culturelle de la globalisation¹⁴⁵, que les acteurs peuvent reformuler à leur guise la valeur des biens importés et ne subissent ainsi pas la « loi du marché ». Nous souhaitons seulement affirmer ici que la compréhension de la « force du marché » ne peut faire l'économie d'une attention particulière aux différentes modalités de construction du rapport entre une certaine conception de la qualité d'un bien et les modalités d'attribution d'une quantité monétaire à ce bien dans les différentes scènes marchandes que traverse le produit ainsi marchandisé. Sans une telle attention aux raisons pour lesquelles différents acteurs économiques tiennent à ce produit, il est difficile de comprendre pourquoi, *in fine*, ils participent à un tel marché malgré la variabilité des prix.

¹⁴² Witold KULA, *Les Mesures et les hommes*, Paris, Editions de la Maison des sciences de l'homme, 1984, 304 p.

¹⁴³ Plus largement, des études portant sur les marchés africains ont en effet mis en avant la diversité des variables sur lesquelles les acteurs locaux peuvent jouer pour adapter leur activité à un environnement économique instable. Diversification des activités, Stephen ELLIS et Yves-André FAURE, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1995, 632 p ; labilité des contrats, Sara S. BERRY, « Stable Prices, Unstable Values: Some Thoughts on Monetization and the Meaning of Transactions in West African Economies », in Jane I. GUYER (dir.), *Money Matters. Instability, Values and Social Payments in the Modern History of West African Communities*, Portsmouth - London, Heinemann, 1995, pp. 299-313 ; changement de qualité des produits, Jane I. GUYER, *Marginal gains*, *op. cit.* ; et modification des rations alimentaires, Virginie BRIAND, *Manger au quotidien : la vulnérabilité des familles urbaines en Afrique*, Paris, IRD, 2008, 259 p sont autant de « tactiques », plus ou moins contraintes, que les commerçants comme les consommateurs mobilisent quotidiennement pour répondre à un changement de contexte socio-économique.

¹⁴⁴ Thierry ESCALA, « Le travail de qualification », *op. cit.*

¹⁴⁵ Un certain nombre de travaux insistent sur la capacité des consommateurs à s'approprier des biens alimentaires ou culturels et à les « croiser » avec des pratiques locales. Différents notions sont forgées pour décrire ces pratiques idiosyncrasiques : « créolisation », « métissage », « bricolage »... Voir par exemple Arjun APPADURAI, *Après le colonialisme : les conséquences culturelles de la globalisation*, Paris, Payot, 2001, 322 p. Pour une critique acerbe de cette littérature voir les remarques de Joseph-Achille Mbembe dans Joseph-Achille MBEMBE, *De la postcolonie : essai sur l'imagination politique dans l'Afrique contemporaine*, Paris, Karthala, 2000, 293 p.

Présentation du terrain et de la méthode

Contexte de la recherche

Ce travail s'inscrit dans le cadre du projet de recherche « Icare » financé par des crédits incitatifs alloués par la Direction générale du Cirad. Ce programme de recherche interdisciplinaire (zootechnie, agro-économie, géographie, anthropologie et sociologie) fut initié en 2007 pour une durée de trois ans sous la responsabilité de Guillaume Duteurtre (Cirad). Ce projet avait pour objectif d'évaluer « *l'impact de l'ouverture des marchés sur le développement territorial des régions d'élevage en Afrique occidentale et orientale*¹⁴⁶. » La filière laitière locale était au centre des investigations en Afrique de l'Ouest (Sénégal et Mali). Malgré une forte tradition d'élevage, ces pays importent des quantités importantes de produits laitiers – principalement de la poudre de lait – pour subvenir aux besoins de la population urbaine des deux grands centres urbains que sont les capitales Dakar et Bamako dans lesquelles la consommation de produits laitiers est constituée à plus de 90 % de poudre de lait importée ou de produits transformés à partir de poudre de lait importée¹⁴⁷.

Si les filières laitières locales étaient au centre des investigations collectives, des travaux spécifiques ont été entrepris dans les importations de produits laitiers dans l'objectif d'informer plus spécifiquement sur les modalités de commercialisation des produits laitiers importés. L'objectif était ainsi, selon la division du travail au sein de l'équipe de recherche, de comprendre l'articulation entre les marchés internationaux (celui de la poudre de lait pour la filière laitière) et les filières laitières locales. Les marchés urbains sur lesquels se vendent les produits importés et une partie de la production locale se trouvaient ainsi au centre de l'analyse du processus d'intégration marchande qui constituait le cœur du questionnement collectif. Restait à comprendre les modalités de mise en concurrence/de différenciation des produits laitiers importés et locaux, ce qui demandait, au préalable, de saisir les ressorts de leur commercialisation et de leur « désirabilité » – ce pour quoi les acteurs locaux (commerçants et consommateurs) leur attribuent une valeur (sociale) pour laquelle ils sont prêts à s'acquitter d'une certaine quantité de monnaie. En d'autres termes, il fallait étudier le processus de mise en valeur de la poudre de lait dans ces contextes urbains au cœur de l'articulation entre les dynamiques globales et locales.

¹⁴⁶ <http://epe.cirad.fr/fr2/icare/icare2.html>

¹⁴⁷ Samuel PINAUD, Le commerce du lait en poudre : entre production et échange, de la France à Bamako, Mémoire de Master Recherche, Université Paris X, 2008, 71 p ; Yacine NGOM, *Logiques d'action et analyse diachronique des instruments de la politique commerciale du Sénégal. Mesures de suspension des importations de viande de volaille et de suspension des droits de douane et de la taxe sur la valeur ajoutée sur le lait en poudre*, Thèse de sociologie, Université Gaston Berger, Saint Louis du Sénégal, 2013, 365 p.

Notre observation du processus de marchandisation de la poudre de lait au sein du marché de Bamako contribuait au protocole collectif d'enquête et nous a permis d'illustrer le second niveau d'analyse de la mondialisation économique décrit précédemment autour de la thématique de la valorisation du produit. Les investigations menées en France devaient, elles, rendre compte de la manière dont la poudre de lait était devenue, au fil du temps, le support de comportements spéculatifs que nous supposons de plus en plus prégnants. Grâce à une enquête dans une entreprise de négoce de produits laitiers, nous avons notamment cherché à comprendre comment la poudre de lait devenait le support d'une norme marchande (un certain rapport qualité-prix) définie selon un processus de mise en concurrence internationale des offres et des demandes.

Méthodes d'investigation

Chronologiquement, nos investigations ont commencé à Bamako dans le cadre d'un stage de Master professionnel effectué en 2007 et ont été reproduites une fois par an jusqu'en 2010, pour une durée comprise entre deux et quatre mois par séjour. Le contexte international est vite apparu prégnant, les prix internationaux flambant en 2007 et les réactions populaires dites « mouvements sociaux contre la vie chère » suivant dans la foulée. Ce contexte poussait à comprendre davantage les ressorts de cette dimension globale du commerce de la poudre de lait, ce que les enquêtes en France ont permis d'appréhender. Nous présentons la méthode d'investigation suivant cette chronologie.

Conduite de l'enquête au Mali

Enquête sur les cadres institutionnels du commerce au Mali

Dans le cadre de la recherche collective présentée précédemment, nous avons commencé en 2007 par effectuer une cartographie des différents circuits de commercialisation de la poudre de lait importée au Mali, en les différenciant selon leur poids (en volume) et les acteurs qui y prennent part. Grâce aux services de la Douane, de la Direction nationale des statistiques et de l'informatique ainsi que de la Direction nationale du commerce et de la concurrence maliens, nous avons rapidement eu accès aux données officielles relatives à chacune des entreprises importatrices enregistrées ce qui, outre les coordonnées de ces dernières, nous a permis de mesurer l'importante concentration de ce commerce (poids de certaines entreprises dans l'ensemble des importations de produits laitiers). Ainsi, si 70 entreprises avaient importé de la poudre de lait au Mali en 2006 selon les données officielles, trois d'entre elles représentaient plus de 60 % des importations de produits

laitiers au Mali et les dix premières plus de 90 % (en valeur)¹⁴⁸. Par un couplage avec les données disponibles sur le site de la FAO ainsi que celles de la Division des statistiques sur le commerce international de l'Organisation des Nations Unies (Uncomtrade), nous avons croisé les sources d'informations sur les importations de poudre de lait au Mali pour pallier au mieux les insuffisances des statistiques maliennes.

Ce travail de cadrage à été complété par plusieurs entretiens au sein des institutions maliennes en charge de la régulation du commerce. Nous avons d'abord effectué deux entretiens avec des acteurs de la régulation du commerce inter-national : un douanier (2007) et un salarié de l'entreprise Bivac International (2007), entreprise qui a pour tâche d'appuyer la douane malienne dans le recouvrement des droits de douane. Ces entretiens ont permis une familiarisation avec les procédures d'importation qui ont un impact direct sur la fluidité commerciale, souvent incertaine en raison du contexte d'enclavement du Mali et de la qualité relative des moyens de transports des marchandises. Deux entretiens ont également été réalisés avec des acteurs de la régulation intranationale du commerce : deux salariés de la Direction régionale du commerce et de la concurrence du District de Bamako (2008 et 2009). Ils ont éclairé les cadres juridiques du commerce au Mali et plus particulièrement à Bamako.

Objets spécifiques d'observation et conditions d'enquête auprès des importateurs

Ces données et entretiens de cadrage nous ont permis de circonscrire notre terrain d'enquête bamakois centré sur les deux principaux circuits de distribution de poudre de lait pour chacun desquels nous avons cherché à enquêter le plus précisément possible sur les modalités de qualification et de valorisation de la poudre de lait en portant une attention précise aux dispositifs, personnels et/ou impersonnels, qui soutenaient cette identité marchande de la poudre de lait. Le premier circuit de distribution concerne des sacs de poudre de lait (généralement de 25 kg) importés par des commerçants dont les produits laitiers ne sont qu'une infime partie d'un catalogue de produits comprenant produits alimentaires ou non alimentaires. Ces sacs de poudre de lait sont principalement vendus à des grossistes ou des demi-grossistes situés au marché central de Bamako. Ils sont ensuite généralement reconditionnés dans des sachets de plus petites contenances (1 kg, 500 g, 250 g) par les détaillants qui vendent ainsi de la poudre de lait reconditionnée au

¹⁴⁸ Données collectées auprès de la DNCC. Elles ne prennent pas en compte les importations de lait en poudre réengraissé en matière grasse végétale. Il ne fait pas de doute qu'en prenant en compte ces derniers produits, la concentration des importations s'avèrerait encore plus importante, une seule entreprise important en effet près de 100 % des poudres de lait réengraissées en 2006 (6,9 milliards sur 7 milliards de FCFA d'importation officielle de poudre de lait réengraissée) (Source : DNCC).

consommateur. Le second circuit de distribution est dominé par des industriels reconditionnant la poudre de lait dans des sachets industriellement normés de plus petite contenance. Les sachets de poudre de lait ainsi standardisés sont revendus aux mêmes grossistes et demi-grossistes du marché central de Bamako avant d'y être achetés pour divers types de commerce de détails (« boutiques », superettes, alimentations de rue...) ¹⁴⁹.

En raison de l'importante concentration du secteur, nous avons focalisé nos investigations sur les dix premières entreprises d'importation de poudre de lait représentant, en valeur, plus de 90 % des importations. Pour chacune d'elles, à l'exception d'une seule, nous avons interviewé *a minima* une personne de l'équipe de direction (Directeur général, Directeur financier ou Directeur commercial) ¹⁵⁰. Les entretiens semi-directifs, qui ont souvent été renouvelés d'une année sur l'autre, avaient plusieurs objectifs : recueillir des informations sur l'activité de l'entreprise, sur les modalités contractuelles des approvisionnements en matière première (rapport au contexte international), sur la manière dont ces acteurs contractualisent avec leurs clients (rapport au marché local) mais également la représentation qu'ils se font de la qualité de leurs produits et les rapports de concurrence. Le renouvellement annuel des entretiens avait pour objectif de comprendre comment ces acteurs s'adaptaient à un contexte international marqué par une forte volatilité des prix internationaux à partir de 2007 ainsi qu'à des difficultés d'approvisionnement.

Si les questions étaient semblables selon le type d'importateur (importateurs-commerçants ou importateurs-industriels), il faut toutefois ici souligner les difficultés que nous avons eu à interviewer de manière aussi précise et répétée les directeurs des entreprises commerciales. Nous pouvons attribuer ces difficultés à une plus grande distance sociale et une plus grande méfiance de ces derniers vis-à-vis de notre démarche d'enquête. Le commerce d'importation de denrées alimentaires de base est en effet tenu au Mali par des commerçants maliens, généralement formés au Mali ou en Afrique de l'Ouest alors que les directeurs d'industrie du reconditionnement sont généralement d'origine libanaise et ont effectué pour la plupart leurs études en France où ils ont pu être socialisés davantage à des démarches de recherche sans relation directe avec les intérêts pécuniaires propres à leur activité.

¹⁴⁹ Doubangolo COULIBALY, René POCCARD-CHAPUIS, Youssouf Siaka KONE, Christian CORNIAUX, Ibrahima KASSAMBARA, Mamadou NIANG et Koninba BENGALY, *Recherche de mode de gestion du troupeau pour une exploitation économique et durable des bovins laitiers dans les zones périurbaines du Mali : production, commercialisation, et consommation de lait et produits laitiers en zones périurbaines du Mali*, *op. cit.*, p. 12.

¹⁵⁰ La liste des entretiens, avec le statut des personnes interviewées, est disponible en annexe.

Le marché de Bamako est rapidement apparu comme une scène marchande privilégiée pour comprendre l'articulation entre le contexte international et les modalités locales de valorisation marchande de la poudre de lait. En effet, chacune des boutiques de ce marché donne à voir la mise en forme de la diversité des poudres de lait (poudres de lait vendues en vrac ou conditionnée industriellement) selon les critères d'évaluation qui y ont cours (couleur, origine, ancienneté, type de matière grasse...). Ne parlant pas bambara, la langue nationale la plus utilisée au Mali ainsi que la langue commerciale dominante en Afrique de l'Ouest, nous avons été assistés d'un interprète. Cela permettait d'interagir avec les acteurs du marché (commerçants, consommateurs) et de comprendre certaines transactions commerciales. Cela permettait également d'effectuer des entretiens avec différents types de commerçant. Si les grossistes parlaient tous français, l'appui d'un interprète rendait possible l'interaction avec les commerçants de moindre importance (demi-grossistes et détaillants) maîtrisant généralement moins le français. Nous avons également pu appréhender, grâce à des temps d'explicitation réguliers menés avec notre interprète durant les périodes d'observation, le contenu des discussions commerciales entre les commerçants et les vendeurs dans l'objectif de comprendre les critères de jugement utilisés dans la construction de l'accord marchand. Des observations et entretiens approfondis, effectués chez deux grossistes du marché de Bamako ainsi qu'avec divers autres acteurs du marché (courtiers locaux (« coxeurs »¹⁵¹), porteurs, acteurs du reconditionnement local de la poudre de lait, transformatrices artisanales...), sont venus compléter nos matériaux d'enquête. En quatre ans, nous avons ainsi effectué au Mali 125 entretiens, plus ou moins approfondis.

Lors de ces enquêtes auprès des commerçants du marché de gros de Bamako, nous avons rencontré des difficultés¹⁵² similaires à celles rencontrées auprès des importateurs. Si des précisions sur notre statut d'étudiant français pouvait rendre en partie compréhensible notre démarche, les commerçants nous ont quasi-systématiquement demandé, même après ces présentations d'usage, « *pour qui vous travaillez ?* » ou « *quel produit vous vendez ?* » ce qui illustre le niveau de suspicion qui

¹⁵¹ Les « coxeurs » sont des intermédiaires du marché de Bamako pouvant exercer des activités diverses. Commerciaux à leur compte, ils travaillent pour d'autres commerçants n'ayant pas la taille suffisante pour gérer, en interne, la « force de vente ». Les coxeurs peuvent aussi agir comme des « courtiers » pour le compte de commerçants cherchant certaines marchandises se faisant rares sur le marché.

¹⁵² Nous avons régulièrement demandé aux commerçants rencontrés s'il était possible d'effectuer avec eux des entretiens en dehors des heures d'ouverture de leur commerce. Nous avons systématiquement essuyé des refus, si ce n'est pour un importateur (M. Diancoumba) et un coxeur (M. Dramera).

entourait notre statut d'observateur. De nouveau, la multiplication des prises de contacts nous a permis de lever en partie cet obstacle et de limiter ainsi une certaine « déroute » de l'observateur¹⁵³.

Ces réticences ne furent levées, pour partie, qu'avec le temps. Pour la grande majorité des entretiens maliens, aucun enregistrement des discussions n'a pu avoir lieu ce qui explique que les entretiens n'apparaissent que très rarement sous forme d'extraits dans le chapitre 5, particulièrement ceux avec les acteurs du marché de gros de Bamako. Les entretiens, effectués pendant les heures d'activité commerciale¹⁵⁴, étaient souvent d'une vingtaine de minutes mais répétés à de multiples reprises dans un même séjour ou d'une année sur l'autre.

Les informations les plus directement accessibles concernaient les données proprement commerciales, à savoir les produits vendus et leur prix. Les questions relatives à la qualité des poudres de lait posent ainsi peu de difficultés. A mesure que nous sommes entrés dans le paysage des acteurs de ce marché, nous avons pu glaner davantage d'informations sur l'organisation du commerce lui-même. Nous avons ainsi posé plus directement des questions concernant les arrangements contractuels avec les fournisseurs et les clients mais aussi interroger les acteurs sur la circulation des informations significatives au sein même du marché : informations sur les disponibilités (qui a tel produit et en quelle quantité) et les prix des marchandises. Les premiers entretiens ont rapidement révélé l'importance des relations familiales dans la construction de la confiance nécessaire aux échanges. Il fut pourtant très difficile d'approfondir notre connaissance de ces réseaux de même que d'interroger ces acteurs sur leur parcours professionnel et leur vie privée. Nous avons appréhendé la densité sociale du marché par plusieurs moyens : par les marges, c'est-à-dire par les acteurs qui sont en relation commerciale (en amont comme en aval) avec les commerçants du marché de gros de Bamako. Les commerciaux des importateurs furent pour cela des sources importantes. Il fut aussi possible d'aborder ce type de sujet avec quelques commerçants du marché de Bamako avec lesquels nous avons plus particulièrement noué des relations confiance. Les investigations auprès des acteurs du marché ont été complétées par des observations approfondies de différentes scènes marchandes caractéristiques du processus de mise en marché de la poudre de lait (déballage, reconditionnement artisanal, etc.).

*Des enquêtes quantitatives en appui des matériaux qualitatifs
collectés*

Ces matériaux recueillis principalement lors d'entretiens semi-directifs et d'observations ont trouvé un complément précieux dans deux enquêtes quantitatives coordonnées par Christian

¹⁵³ Nigel BARLEY, *Un anthropologue en déroute*, Paris, Payot & Rivages, 2001, 260 p.

¹⁵⁴ La liste des entretiens exploités, précisant le statut des interviewés, se trouve en annexe.

Corniaux (Cirad). Elles éclairent la manière dont la poudre de lait était perçue par les consommateurs bamakois. La première, à laquelle nous avons participé durant nos séjours au Mali, est une enquête sur les prix de vente au consommateur qui évaluait les variations de ces prix entre la fin 2006 et l'été 2009, selon la marque considérée. La seconde est une enquête déclarative sur la consommation de produits laitiers dans les principaux centres urbains du Mali, dont Bamako¹⁵⁵. Cette enquête, effectuée à Bamako en 2005 et 2006, révèle, entre autres informations, les caractéristiques mises en avant par les consommateurs pour justifier leur préférence pour la poudre de lait, au détriment de produits issus de la production locale.

Conduite de l'enquête en France

Analyse documentaire et genèse du marché mondial de la poudre de lait

Notre présence en France le reste de l'année était l'occasion d'enquêter sur la manière dont la poudre de lait avait acquis ce caractère de produit globalisé. Pour ce faire, nous nous sommes d'abord appuyés sur des sources de seconde main pour expliciter la genèse parallèle d'une ressource (la poudre de lait) et d'une demande solvable en Afrique de l'Ouest. Grâce à la littérature académique portant sur les différentes réformes entreprises dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ou de la PAC ainsi qu'à une exploitation des données statistiques administratives sur les échanges internationaux¹⁵⁶, nous avons reconstitué les conditions institutionnelles qui ont rendu possible le développement de comportements spéculatifs sur le marché international des produits laitiers.

Observer la mondialisation du marché en train de se faire

Notre second terrain d'enquête visait à saisir comment la poudre de lait est valorisée à une échelle internationale. Nous cherchions ainsi à comprendre comment ce produit devenait le support d'une norme marchande internationale en traduisant méthodologiquement la proposition

¹⁵⁵ Doubangolo COULIBALY, René POCCARD-CHAPUIS, Youssouf Siaka KONE, Christian CORNIAUX, Ibrahima KASSAMBARA, Mamadou NIANG et Koninba BENGALY, *Recherche de mode de gestion du troupeau pour une exploitation économique et durable des bovins laitiers dans les zones périurbaines du Mali : production, commercialisation, et consommation de lait et produits laitiers en zones périurbaines du Mali*, *op. cit.*

¹⁵⁶ En ce qui concerne les sources statistiques, nous avons privilégié, quand elles sont disponibles, les données mise à disposition par le ministère nord-américain de l'Agriculture (USDA). A la différence des données FAO s'appuyant uniquement sur les statistiques nationales, les statistiques de l'USDA ont l'intérêt de croiser plusieurs sources d'information. Les statistiques américaines ont néanmoins certaines lacunes qui nous ont obligés à revenir aux données onusiennes pour une meilleure approximation. C'est le cas pour certaines données agglomérées comme celles relatives aux « produits de l'élevage » qui nous intéressent particulièrement. L'USDA précise que, dans ce cas spécifique, les statistiques américaines n'englobent qu'environ 90 % du commerce, les statistiques des pays peu industrialisés se trouvant souvent être, dans cette situation, les parents pauvres de ces décomptes, ce qui a des influences notables sur la justesse des données relatives aux importations par pays ou par zone géographique.

de Saskia Sassen pour qui « *les marchés nationaux et globaux, ainsi que les organisations globalement intégrées, exigent des lieux centralisés où le travail de globalisation est accompli*¹⁵⁷ »¹⁵⁸. Après des prises de contact avec quelques services commerciaux d'industrie laitière dédiés à l'exportation en Afrique de l'Ouest, nous avons préféré effectuer nos enquêtes dans une entreprise spécialisée dans le négoce international des produits laitiers – que nous nommerons sous couvert d'anonymat Dairy Trade – qui était davantage caractéristique des orientations prises par les marchés internationaux de produits laitiers. Six semaines d'observation ont été réalisées en juin-juillet 2010 au sein de la salle de trading de l'entreprise¹⁵⁹. Grâce à la liberté de mouvement donnée, nous avons pu observer et questionner les traders de l'entreprise au cours de leur activité en portant notamment attention à la manière dont était défini, en interne, un prix mondial de la poudre de lait à partir duquel ces acteurs acceptent ou refusent d'acheter ou de vendre un produit.

Nous avons fait le choix d'anonymiser le nom de nos interlocuteurs ainsi que ceux des entreprises enquêtées comme annoncées aux enquêtés. Cette préconisation méthodologique a toutefois de sérieuses limites. Comme le rappelle Sébastien Roux, « *l'ethnographie produit des données contextuelles situées dans le temps et l'espace. Les modes de reconnaissance résistent aux seuls changements de nom et l'anonymisation ne garantit pas nécessairement l'anonymat*¹⁶⁰. » Dans notre cas, c'est notamment le niveau de concentration du secteur enquêté qui rend difficile toute anonymisation des entreprises, et de ce fait, l'anonymisation des personnes interviewées. Le négoce de produits laitiers ne concerne en France que quelques entreprises qui, pour la plupart, ne sont actives qu'à l'échelle européenne. Dairy Trade constitue donc une exception. Le nom de cette entreprise va donc de soi pour quiconque connaît les principaux acteurs du secteur laitier français. Ce problème se retrouve à Bamako, notamment avec les industriels du secteur¹⁶¹. Reconstituer la structuration du secteur de la transformation de la poudre de lait, étape indispensable à la compréhension des modalités actuelles de valorisation de la poudre de lait au Mali, ne pouvait se faire sans une description du positionnement stratégique des entreprises les unes par rapport aux autres, positionnement stratégique qui rend les entreprises reconnaissables pour les acteurs économiques de ce secteur.

¹⁵⁷ Saskia SASSEN, *La globalisation : une sociologie*, Paris, Gallimard, 2009, p. 114.

¹⁵⁸ Pour une application remarquable de cette préconisation méthodologique, voir Koray CALISKAN, *Market Threads: How Cotton Farmers and Traders Create a Global Commodity*, Princeton, Princeton University Press, 2010, 230 p.

¹⁵⁹ Outre la salle de trading, l'entreprise Dairy Trade comptait à l'époque de nos observations deux autres services : un service comptabilité et finance ainsi qu'un service logistique ayant en charge l'exécution (la livraison) des contrats commerciaux signés par les traders.

¹⁶⁰ Sébastien ROUX, « La transparence du voile. Critique de l'anonymisation comme impératif déontologique », in Sylvain LAURENS et Frédéric NEYRAT (dirs.), *Enquêter : de quel droit ? Menaces sur l'enquête en sciences sociales*, Bellecomben-Bauges, Le Croquant, 2010, p. 146.

¹⁶¹ Il n'y a, à Bamako, que deux laiteries industrielles et cinq entreprises industrielles de reconditionnement de poudre de lait.

En dépit du caractère relatif du voile que représente l'anonymisation, il nous a toutefois semblé que les informations ici compilées ne remettaient en rien en cause l'intérêt¹⁶² de ces entreprises ni l'intégrité professionnelle ou l'estime de soi des personnes interrogées. L'anonymisation présente aussi l'avantage de limiter un maximum le référencement possible des entreprises et des personnes, référencement aujourd'hui inévitable à l'heure de la diffusion informatique des thèses¹⁶³. En revanche, l'anonymisation du nom des marques nous paraissait moins pertinente.

Plan de la thèse

Nous proposons d'étudier le processus de mondialisation de la poudre de lait en comparant, dans l'espace et dans le temps, les valeurs attribuées à la poudre de lait (qu'elles soient nutritionnelles, gustatives, hédoniques...) et les modalités pratiques par lesquelles les acteurs cherchent à faire reconnaître cette valeur par l'échange, qu'il soit marchand ou non.

La première partie décrit l'émergence d'échanges internationaux de poudre de lait régulés par des mécanismes marchands. Le chapitre 1 présente la genèse de la poudre de lait comme ressource échangeable et les difficultés rencontrées par les acteurs économiques français pour la valoriser sur le marché français, européen et mondial jusqu'au années 1980.

Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, la production de poudre de lait a été pour le moins limitée, que ce soit en France ou plus largement en Europe. Si sa valorisation fut pensée, dès son invention à la fin du XIX^e siècle, dans le cadre de l'industrie agro-alimentaire (boulangerie, biscuiterie...) naissante, la poudre de lait n'est jamais devenue un produit de grande consommation se substituant, comme l'aurait espéré certains hygiénistes du début du XX^e siècle, à la distribution de « lait frais » aux caractéristiques sanitaires décriées. Si les hygiénistes voyaient la poudre de lait comme une ressource nutritionnelle importante, le lait devenant un « enjeu national », les normes de goût, les problèmes de qualité (solubilité de la poudre dans l'eau) et le développement de la filière locale ont largement limité son appropriation par la population urbaine française. C'est à la suite de la mise en place de la PAC au sortir de la Seconde Guerre mondiale, que la production de poudre de lait s'est pleinement développée en Europe. L'opportunité de stockage que permet ce « lait de garde » se

¹⁶² En ce qui concerne l'entreprise Dairy Trade, nous savons aujourd'hui que son organisation a largement évolué, évitant ainsi tout effet de dévoilement pourrait potentiellement intéresser les entreprises concurrentes. Pour ce qui concernent les entreprises maliennes, nous ne pensons tout simplement pas diffuser d'informations qui soient inconnues de l'une ou l'autre des entreprises en concurrence sur le segment de la poudre de lait reconditionnée localement.

¹⁶³ Florence Weber plaide ainsi pour « *un usage raisonné des cas ethnographiques, qui combine anonymat et construction de cas stylisés* », c'est-à-dire qui réduise les informations contextuelles aux seules données indispensables à la bonne compréhension de ces cas, Florence WEBER, « Publier des cas ethnographiques : analyse sociologique, réputation et image de soi des enquêtés », *Genèses*, 2008, n° 70, n° 1, p. 146.

trouvait directement valorisée dans un contexte marqué par une augmentation exponentielle de la production laitière sur le Vieux continent. Dans ce cadre, la poudre de lait est devenue le support d'une volonté politique de réguler les relations entre les producteurs laitiers, les transformateurs et les consommateurs européens. Parce qu'elle représentait la valorisation économique la moins intéressante pour les industriels laitiers, la poudre de lait permettait aux pouvoirs publics européens, grâce à une régulation administrative de son prix, d'agir sur la rentabilité des entreprises laitières, et ainsi, d'influer sur le prix auquel ces dernières achetaient leur matière première (le lait cru) aux producteurs laitiers. Grâce à l'appui d'un système d'aides rémunérateur (système de rachat public des excédents transformés en poudre de lait à des prix incitatifs), la production de poudre de lait a littéralement explosé en Europe au cours des années 1970 gonflant les stocks publics. Le coût croissant de cette politique est toutefois venu remettre en cause cette utilisation politique du produit. La demande solvable européenne étant saturée, c'est davantage vers le commerce international que les regards se sont portés une fois les dispositifs d'aide publique largement abandonnés.

La genèse de cette valorisation internationale de la poudre de lait est l'objet du chapitre 2. En faisant l'histoire de l'utilisation de la poudre de lait en Afrique de l'Ouest, nous montrons les conditions d'émergence d'une demande solvable pour un produit pourtant caractéristique d'une économie laitière au niveau d'industrialisation encore aujourd'hui inconnu dans cette partie du globe. Si des échanges marchands de poudre de lait entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest existent depuis le début du XX^e siècle, l'aide alimentaire distribuée massivement dans les années 1970-1980 a joué un rôle prépondérant dans l'attachement de la population africaine à ce produit. La définition de standards nutritionnels internationaux, sous l'égide des sciences nutritives en plein essor à partir des années 1920, est venue légitimer l'envoi massif de dons alimentaires d'autant plus légitimes que les pays européens se trouvaient en situation de surproduction laitière. L'attribution de ces aides ne dépendait pas d'une définition des besoins en rapport au pouvoir d'achat des « populations-cibles » mais était définie en relation directe avec un déficit nutritionnel de ces dernières que les enquêtes nutritionnelles qui se sont multipliées à la suite de la décolonisation sont venues objectiver. La place de ces « échanges humanitaires » a toutefois été restreinte suite à la multiplication des déboires liés à l'administration de l'aide alimentaire et à la montée d'une représentation monétaire – et non plus nutritionnelle – de la pauvreté dans les institutions internationales. Les dons alimentaires ont ainsi baissé de manière drastique dans les années 1980 laissant les mécanismes marchands réguler l'ensemble des échanges internationaux de la poudre de lait.

Après avoir explicité les conditions d'émergence d'une offre et d'une demande en poudre de lait, le chapitre 3 examine les caractéristiques du marché mondial des produits laitiers sur lequel

s'échange environ 8 % de la production laitière mondiale. En décrivant la substituabilité imparfaite entre la poudre de lait et le lait cru et en insistant sur les médiations techniques et organisationnelles par lesquelles les prix internationaux peuvent influencer sur la production laitière, il s'agit de définir par approximation progressive la notion de « marché mondial » telle que nous l'utiliserons ultérieurement. En d'autres termes, ce chapitre permet de préciser l'influence du prix – norme marchande par excellence – sur la sphère productive. En décrivant ainsi les limites de l'intégration marchande internationale, nous donnons un contenu pratique à des notions, plus théoriques, telles que « contrainte marchande » ou « forces du marché ».

La focale d'analyse se resserre dans la seconde partie qui met en regard, à partir de deux enquêtes ethnographiques, deux scènes marchandes constitutives du marché mondial de la poudre de lait. En portant notre regard sur une salle de trading de produits laitiers, nous montrons dans le chapitre 4 comment s'effectue le travail de mise en équivalence internationale des offres et des demandes – travail indispensable à la production d'un marché globalisé. Nous rendons compte des incertitudes de cette activité et de son principal résultat – l'établissement de prix qualifiés de « mondiaux » – tout en insistant sur les marges de manœuvre permettant à ces négociants de produire un profit commercial de type spéculatif. Ce travail de globalisation ne peut se faire sans une attention à l'ontologie particulière des produits manipulés à partir de laquelle est pensée leur marchandisation à une échelle internationale.

En décrivant la manière dont la qualification de la poudre de lait et les modalités de sa valorisation sont redéfinies dans un espace marchand plus localisé, nous illustrons dans cinquième et dernier chapitre la manière dont cette « globalité » acquise par la poudre de lait s'éprouve localement, au sein du marché de gros d'une grande capitale d'Afrique de l'Ouest, Bamako. A partir de l'étude de différents circuits commerciaux, nous mettons à jour une pluralité de « tactiques » permettant aux acteurs de s'ajuster à un contexte mondial dont certaines caractéristiques – volatilité des prix mais aussi diversification et irrégularité des origines – influencent directement les pratiques marchandes des commerçants. Nous insistons ainsi sur la diversité des variables sur lesquelles jouent les acteurs pour s'ajuster à ce contexte international (baisse de la qualité et des volumes achetés) mais aussi sur la remise en cause des équilibres socio-économiques (partage de la valeur ajoutée entre les différents intermédiaires commerciaux) que ce contexte engendre.

**Partie 1. La construction sociale du marché mondial
de la poudre de lait**

Introduction de la Partie 1

Cette première partie décrit la genèse d'un marché international de la poudre de lait. Il s'agit de reconstituer les conditions d'émergence d'une relation marchande entre la France et l'Afrique de l'Ouest prenant appui sur la poudre de lait.

Comme nous l'avons souligné en introduction générale, le lait cru est un produit naturellement réfractaire au commerce en raison de sa tendance rapide à cailler. Grâce à de multiples techniques de conservation (réduction de la teneur en eau, salage, chauffage) mais aussi grâce à l'ensemble des techniques fromagères artisanales, le lait a toujours pu faire l'objet d'échanges au long cours. Dans ce contexte, la spéculation internationale restait en grande partie liée à la saisonnalité de la production. Les « surplus » des périodes de forte production étaient transformés en produits de garde (fromage, beurre) pour être revendus dans les périodes de plus faible disponibilité et cela en Europe jusque dans la seconde moitié du XX^e siècle.

Les poudres de lait apportent une nouveauté par rapport aux produits de garde traditionnels que sont le fromage et le beurre. Par simple ajout d'eau, elles permettent de retrouver une bonne partie des propriétés du lait cru. Cette innovation-produit de la fin du XIX^e siècle permet de laisser entrevoir la création d'un large marché de la matière première laitière.

En première approximation, la notion de marché peut être appréhendée comme une institution régulant les relations entre des « Offreurs » et des « Demandeurs » via un mécanisme de concurrence faisant du prix la pierre d'achoppement à partir de laquelle s'organise la lutte entre les intérêts contradictoires des échangistes. Deux types d'acteurs donc (les « Offreurs » et les « Demandeurs ») reliés entre eux par un mécanisme social particulier : la coordination marchande par les prix.

Les trois termes de cette configuration relationnelle méritent toutefois d'être rapidement précisés. Inscrit dans cette dernière, l'« Offreur » n'est pas seulement un « Producteur ». L'« Offreur » est un « producteur » qui fait face au marché, ce que la théorie économique résume au prix de marché. Cette contrainte marchande joue pour l'« Offreur », dans la modélisation walrassienne mais aussi dans la modélisation post-keynesienne plus « stratégique »¹, le rôle de signal qui, rapporté aux coûts de production, définit et oriente sa décision de production.

¹ Fabrice TRICOU, *La loi de l'offre et de la demande : une enquête sur le libéralisme économique*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2008, 188 p.

Jordan MELMIES, *Une lecture de l'histoire de la théorie des prix chez les post-keynesiens*, coll. « Document de travail du Clersé », n° 3, 2009, 14 p.

Symétriquement, le « Demandeur » n'est pas seulement un « Etre de besoin ». Sur un tel marché, le besoin est défini en relation étroite avec le revenu, le pouvoir d'achat. Les besoins sont ainsi circonscrits à l'aune de ce pouvoir particulier. « Producteur » et « Etre de besoin » ne deviennent « Offreur » et « Demandeur » qu'à la suite d'une atomisation et d'une mise en concurrence généralisée renvoyant le premier à ses « coûts de production », le second à son « pouvoir d'achat » pour définir leur modalité d'interaction sur un marché.

Partir de cette description rapide des courbes d'offre et de demande de la théorie microéconomique, permet de poser, dans la perspective d'une étude de la construction sociale du marché international de la poudre de lait, quelques hypothèses sur ce dont il s'agit d'explicitier la genèse. Pour qu'une telle configuration relationnelle puisse se mettre en place, il faut au préalable qu'un ensemble de producteurs d'un même bien se fassent concurrence pour répondre au besoin d'une multitude de consommateurs, eux aussi, en concurrence pour l'acquisition de ce bien et cela ne va pas soi.

Pour bon nombre d'industriels laitiers, la fabrication de produits laitiers industriels représente la valorisation la moins rémunératrice du lait collecté auprès des éleveurs. De plus, la consommation mondiale est largement prise en charge au sein d'économies laitières nationales organisées pour la grande majorité autour de la valorisation du lait cru, si bien que le commerce international des produits laitiers représente seulement aujourd'hui 8 % environ de la production mondiale. Il s'agira, ainsi, de comprendre l'apparition d'une production massive d'une telle ressource si peu profitable pour les industriels laitiers (chapitre 1). Nous précisons ainsi dans quelle mesure et selon quelles médiations, les choix productifs peuvent être influencés par ce dispositif d'incitation particulier qu'est le marché international de la poudre de lait.

Du côté de la demande, la distance entre la réalité et le modèle du marché de la théorie économique n'est pas moindre. Si l'allaitement au sein est sans doute une pratique universelle, la consommation de produits laitiers à la suite du sevrage n'est en rien un invariant anthropologique. Une démarcation claire a pendant longtemps distingué les « buveurs » des « non-buveurs » de lait. La ligne de démarcation géographique était située, jusqu'à récemment, entre Calcutta et Séoul, ligne à l'est de laquelle se trouvaient les populations « lactophobes »². Au sein des populations lactophiles, s'ajoutait, à cette première démarcation, une distinction forte de la consommation selon le revenu. Or, on assiste aujourd'hui à un élargissement sans précédent du nombre de consommateurs de produits laitiers ce qu'il faudra comprendre (chapitre 2).

² Lucien BERNOT, « Buveurs et non-buveurs de lait », *L'Homme*, 1988, vol. 28, n° 108, p. 103.

Le troisième terme de notre équation walrassienne de départ – la coordination marchande par les prix – demande aussi à d’être historiquement interrogé et ceci de deux manières. Comme nous l’avons souligné en introduction générale, il est possible de comprendre les « mouvements sociaux contre la vie chère » comme des formes de remises en cause des mécanismes marchands régulant actuellement le commerce international des denrées agricoles. Nous expliciterons tout au long de cette partie les modalités par lesquelles ce mécanisme a progressivement régulé l’ensemble du commerce de produits laitiers et les débats qui ont accompagné sa généralisation, notamment dans le cas du commerce entre l’Europe et l’Afrique de l’Ouest, lequel fut marqué par une période d’envoi massif d’aide alimentaire en produits laitiers (chapitre 2). Cela demande de comprendre, d’une part, la manière dont s’est progressivement constitué un lien entre les coûts de production des industriels laitiers européens et le prix international de la poudre de lait et, d’autre part, les raisons de l’extension progressive d’une définition particulière des « besoins » prenant en compte le pouvoir d’achat des consommateurs.

L’instauration d’une configuration marchande proche du modèle de la théorie économique pose une dernière difficulté liée à l’« hypothèse de nomenclature »³ et à ce que nous disions précédemment sur la possibilité, grâce à la poudre de lait, de laisser entrevoir la constitution d’un large marché de la matière première laitière. Parler d’un marché de la matière première laitière suppose que la poudre de lait et le lait cru sorti du pis de la vache sont des produits parfaitement substituables. Dans cette hypothèse, ces deux produits se font parfaitement concurrence. Ainsi, via le marché international de la poudre de lait – le seul des deux produits à pouvoir faire l’objet d’un commerce international –, l’ensemble des producteurs laitiers du monde se trouveraient en concurrence pour la vente de leur produit. Si le modèle walrassien nous permettra de comprendre la configuration sociale qui se met en place depuis les années 1970 (chapitre 3), nous reviendrons plus en détails sur les conditions de substituabilité entre le lait cru et la poudre de lait pour finalement préciser les médiations technico-économiques par lesquelles le marché international de la poudre de lait influe sur les systèmes productifs nationaux et l’économie propre au lait cru. Cela nous permettra de préciser ce que nous entendrons par la suite par « marché mondial de la poudre de lait ».

³ Carlo BENETTI et Jean CARTELIER, *Marchands, salariat et capitalistes*, Presses universitaires de Grenoble - Maspero, 1980, 207 p.

Chapitre 1. Une histoire technico-économique du lait en poudre (1875-1980)

Introduction

Les échanges de produits laitiers ont toujours été contraints par le caractère périssable du lait cru. Quelques heures à peine après la traite, ce dernier fermente avant de devenir rapidement impropre à la consommation. Cette caractéristique fait du lait cru un produit naturellement réfractaire à l'échange. La vente de lait liquide fut longtemps cantonnée aux alentours des lieux de production. Le développement des marchés urbains (notamment sous l'effet de l'accroissement de la demande parisienne dans le cas de la France) a poussé au rapprochement entre ces nouveaux centres de consommation et les fermes laitières. Paris ne pouvant être approvisionné que par sa proche banlieue, le lait de consommation se faisait rare et était, de ce fait, réservé aux enfants en bas âge¹ avant que le développement des chemins de fer et l'amélioration des techniques de production et de conservation ne permettent un approvisionnement à meilleur prix². Par la réduction de la teneur en eau du lait cru, par salage ou par chauffage, mais aussi grâce à l'ensemble des techniques fromagères, l'homme a composé avec le caractère contraignant de ce produit rendant ainsi possible son échange :

« Depuis longtemps, les produits laitiers sont, en Occident tout du moins, des produits plus marchands que domestiques. Ce sont d'abord des conserves, ce que l'on a tendance à oublier aujourd'hui que règnent les « produits frais ». (...) Réserves alimentaires précieuses pour les marins, engagés en haute mer, beurres et fromages sont devenus des instruments de spéculation entre les mains de ceux qui avaient la capacité de les stocker. Ainsi, les produits laitiers sont argent dans un double sens : instruments d'échange et réserve de valeur³. »

¹ François VATIN, « Le lait à Paris : histoire économique », in *Le lait et la raison marchande. Essais de sociologie économique*, Rennes, Pur, 1996, pp. 43-77.

² Voir *infra*.

³ François VATIN, *L'industrie du lait : essai d'histoire économique*, Paris, L'Harmattan, 1990, p. 8.

En Europe, le beurre et les fromages de garde ont servi de produits de garde à partir du XIV^e siècle sous l'influence du commerce de longue distance⁴.

« La production de fromage de garde s'accroît alors en Suisse et en Hollande, en Franche-Comté et dans le Cantal, pour pourvoir à l'avitaillement des navires ; il en est notamment de même de la production beurrière de la France de l'Ouest. Jusqu'à la fin du XIX^e siècle, la Bretagne participe largement à l'approvisionnement de l'Angleterre en beurre ; elle sera supplantée sur ce marché par le Danemark, puis par les colonies britanniques d'Océanie. ⁵ »

Dans le cas de l'Afrique sub-saharienne c'est la production de beurre fondu⁶ qui a permis à un commerce de produits laitiers de se constituer⁷ sur les traces du commerce transsaharien. Comme le souligne François Vatin, *« l'histoire du marché international des produits laitiers est [donc] ancienne et riche en rebondissements⁸. »*

L'économie laitière française – mais ces caractéristiques touchent la production laitière en général – fut ainsi marquée, jusqu'au milieu du XX^e siècle, par cette dualité : aux laits de consommation les abords des grandes villes ou l'autoconsommation à la ferme ; aux produits de garde, des espaces de production plus éloignés des centres de consommation.

La poudre de lait est un produit laitier de garde au même titre que les produits de garde plus traditionnels qui ont été mentionnés précédemment. Du fait de sa très faible teneur en eau, la poudre de lait se prête facilement au stockage de longue période (jusqu'à deux ans pour la poudre écrémée) et aux échanges au long cours. Parler de « produits laitiers de garde » revient à mettre en avant le caractère éphémère de la valeur marchande du lait cru en raison de sa périssabilité et son rôle de réserve de valeur. Par rapport aux produits de garde plus traditionnels, la poudre de lait apporte en effet une nouveauté : par simple addition d'eau, ce produit retrouve une bonne partie des caractéristiques du lait cru. L'innovation que représente la poudre de lait permet ainsi d'entrevoir la possibilité de former un large marché de la matière première laitière. Ces potentialités dépassent donc de loin les usages spécifiques qui sont fait des fromages de garde ou du beurre : elle est aussi un « lait de conserve », c'est-à-dire un produit qui peut aisément se substituer aux usages traditionnels du lait liquide. Les techniques de dessiccation de lait en poudre ouvrent donc la possibilité de substituer à la consommation de lait sous forme liquide un lait sous forme de poudre. Nous emploierons l'expression « lait de conserve » et non pas « produit laitier de conserve » pour mettre en avant cette « potentialité » que laisse entrevoir le développement des techniques de

⁴ François VATIN, *Le lait et la raison marchande: essais de sociologie économique*, Rennes, PUR, 1996, 205 p.

⁵ *Ibid.*

⁶ Ou « beurre clarifié ». Nous parlons aujourd'hui davantage de « Butter Oil ».

⁷ François VATIN, *Le lait et la raison marchande, op. cit.*

⁸ *Ibid.*, p. 23.

dessiccation du lait. Comme produit laitier de garde, la poudre de lait est rapidement apparue aux yeux des industriels comme une opportunité pour valoriser les sous-produits de leur production : le lactosérum (ou « petit-lait ») pour les fromageries, le lait écrémé pour les beurreries⁹. En ce qui concerne les débouchés, ils sont potentiellement de deux ordres : l'industrie agro-alimentaire, d'abord et notamment la boulangerie (pain viennois), la biscuiterie ou la chocolaterie, le marché de consommation finale ensuite. Ces deux débouchés potentiels valorisent la poudre de lait comme « lait de conserve », comme matière première dans le premier cas et comme produit de consommation finale dans le second.

La potentialité offerte par le lait en poudre comme substitut au lait liquide dans la consommation de lait en ville est au cœur des expérimentations hygiéniques qui ont eu cours depuis la fin du XIX^e siècle à la Seconde Guerre mondiale. C'est ce que nous rappelle en 1924 Léon Panchaud, contributeur régulier de la revue *Le lait* :

« Le but que l'on se propose dans la fabrication de la poudre de lait n'est pas seulement l'obtention d'un produit de volume restreint, de longue conservation et de transport commode, mais surtout d'un produit qui, par restitution de l'eau évaporée donne un liquide ayant tous les caractères organoleptiques, physico-chimiques, biologiques et nutritifs du lait originel¹⁰. »

Si nous sommes aujourd'hui capables, au regard de l'histoire de l'économie laitière, de conclure sur les attentes effectivement comblées par le lait en poudre, sa valorisation économique ne fut pas si facile. Ce produit ne s'est en fait jamais imposé comme un produit de substitution au lait liquide dans les pays européens¹¹. L'utilisation de la poudre de lait dans la consommation humaine « directe » se limite à l'alimentation infantile ou comme complément à des boissons chaudes (lait en poudre de type Régilait). Cette substitution a cependant eu lieu pendant la seconde moitié du XX^e siècle dans les zones urbaines des pays en développement¹². La production européenne de poudre de lait ne s'est développée qu'en raison de la capacité de ce produit à stoker des excédents laitiers qui devenaient pléthoriques à partir de la fin des années 1960. La valeur économique de ce produit pour les Européens, réside non pas dans sa fonction de « lait de conserve » mais dans celle de « produit de garde », de réserve de valeur.

Ce chapitre se centre sur les évolutions technico-économiques du lait en poudre en Europe et notamment en France sur une période allant de la fin du XIX^e aux années 1980. Pour les éclairer, il présente les transformations parallèles des technologies de production de lait en poudre, des

⁹ Nous développons ces points plus en détails par la suite.

¹⁰ Léon PANCHAUD, « Le procédé Krause pour la fabrication de la poudre de lait », *Le Lait*, 1924, vol. 4, n° 35, pp. 369-381.

¹¹ Nous reviendrons plus loin sur les raisons de cet échec.

¹² Nous étudierons la genèse de ces importations dans le chapitre suivant.

pratiques de consommation des produits laitiers ainsi que du contexte de développement de l'économie laitière française. Il s'agit ici de faire la genèse technico-économique de la poudre de lait comme solution de problèmes touchant tant à l'offre qu'à la demande de produits laitiers. Nous nous donnons comme objectif de comprendre comment la poudre de lait s'est attachée des valeurs économiques mouvantes à mesure que la filière laitière se structure et que les formes prises par la demande de produit laitier évoluent. Nous voulons ainsi comprendre l'émergence d'une ressource restée longtemps sans demande solvable de même ampleur. Nous emprunterons une démarche symétrique et impartiale, au sens de la sociologie des sciences et des techniques¹³, c'est-à-dire que nous envisagerons les différentes alternatives qui se sont présentées au cours de la période de développement de l'économie laitière française quant à l'usage de la poudre de lait.

Notre focalisation sur la situation française et européenne a deux explications. La première est pratique : une abondante littérature sur ce sujet se trouve disponible dans les bibliothèques parisiennes. La seconde touche au cœur de notre sujet : jusqu'à une date récente, les importations de produits laitiers en Afrique de l'Ouest venaient principalement d'Europe. S'intéresser à l'histoire économique de la poudre de lait en Europe permet ainsi de faire la genèse des conditions de félicité de ces importations ouest-africaines.

Ce travail s'appuie sur un corpus de littérature relatif au développement du secteur laitier européen. Les revues *L'industrie laitière* (remplacée en 1965 par la *Revue laitière française*) et *Le lait* ont été systématiquement consultées à partir des termes se référant directement au lait sous forme de poudre¹⁴. Ce corpus est mobilisé non pas pour discuter l'histoire économique de ce secteur bien documenté, mais pour comprendre la place mouvante du lait en poudre dans celui-ci. Nous chercherons à comprendre les différentes étapes qui ont amené la constitution d'une quantité massive et sans débouché de poudres de lait européennes dont nous étudierons, dans le chapitre suivant, les conditions d'implantation en Afrique de l'Ouest.

La première section est consacrée aux différentes techniques de production de poudre de lait dans l'objectif de faire ressortir les contraintes technico-économiques propres à chacune d'elles (I). Dans la seconde section, nous revenons sur une longue période (fin XIX^e siècle – 1950) pendant laquelle la poudre de lait a été pensée par les pouvoirs publics comme un « lait de conserve » pouvant répondre à l'irrégularité des livraisons de lait liquide pour la population des villes mais aussi

¹³ Dominique PESTRE, *Introduction aux Science Studies*, La Découverte, 2006, p. 15.

¹⁴ La stabilisation des termes pour désigner le lait sous forme de poudre n'arrivera que très tardivement sous l'impulsion notable du gouvernement français (voir à ce sujet le compte rendu de la commission de la poudre de lait lors du congrès de la Fédération internationale de laiterie dans le numéro 49 de la revue *L'industrie laitière* en 1950). Les termes de « lait en poudre », « poudre de lait », « lait sec » ou « lait desséché » ont donc pu être utilisés indistinctement jusque dans les années 1950.

pour les industries agro-alimentaires (II). Après avoir expliqué les raisons de l'échec de cette opportunité économique pour la poudre de lait, nous présentons dans une dernière partie sur la manière dont ce produit est devenu, grâce à ses capacités de stockage, un outil de politique agricole au service du développement de la filière laitière européenne (III).

I. L'économie naturelle du lait et les techniques de conservation issues de la première révolution laitière

La fin du XIX^e siècle fut marquée par d'importants bouleversements techniques et économiques pour le monde agricole en général et pour l'économie laitière en particulier. De nouvelles techniques de dessiccation du lait – opération qui consiste à supprimer une partie de l'eau contenue dans le produit originel – ont vu le jour à cette époque et ont ouvert la possibilité de produire du lait concentré et du lait en poudre. Nous nous appliquerons à décrire l'économie propre de chacune d'elles pour comprendre comment elle a trouvé, selon le contexte technico-économique, un développement spécifique. Nous nous focaliserons ici sur les techniques de production issues de la première « révolution laitière¹⁵ », terminologie que nous reprenons à Vatin pour caractériser le dernier quart du XIX^e siècle, période de fortes mutations techniques, économiques et sociales du secteur laitier européen.

A) Lait condensé et lait concentré, deux techniques de dessiccation partielle

L'eau étant le principal vecteur de la contamination microbienne du lait, la dessiccation de ce dernier permet d'envisager des produits laitiers de bonne conservation. Comme le souligne E. L. Crossley, « *des formes grossières de lait sec ont (aussi) été préparées depuis des siècles dans les pays orientaux*¹⁶ ». « *On prépare pour les marins et les voyageurs des tablettes de lait qu'il suffit de râper ou de couper en tranche mince, et de jeter de l'eau bouillante dessus pour se procurer sur-le-champ un lait gras ayant gardé sa crème*¹⁷. » Avec cette technique de préparation, le lait sous cette forme solide pose peu de problèmes. Il se dilue relativement bien dans une eau en ébullition. Son principal inconvénient – qui marquera la production de poudre de lait jusqu'à l'invention de la dessiccation par atomisation au début du XX^e

¹⁵ François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*, p. 14.

¹⁶ E. L. CROSSLEY, « Le lait sec », in *Milk Hygiene*, WHO/FAO, 1962, p. 351.

¹⁷ Arsène THIEBAUT DE BERNEAUD, *Traité de l'éducation des animaux domestiques, dans lequel on indique les moyens les plus simples et les plus sûrs de les multiplier, de les entretenir en santé et d'en tirer le plus d'avantages possibles*, Paris, Audot, 1823 ; cité dans Pierre-Olivier FANICA, *Le lait, la vache et le citadin : du XVII^e au XX^e siècle*, Versailles, Quae, 2008, 489 p. ; voir aussi Antonin ROLET, *L'industrie laitière : sous-produits et résidus...*, Paris, Baillière, 1905, p. 118 ; R. LEZE, « Altération et conservation du lait », *L'industrie laitière*, mars 1888.

siècle – est sa faible solubilité dans l'eau froide et sans utilisation de mouvement mécanique¹⁸. Cela engendre dans une utilisation domestique, la création de dépôt au fond du récipient servant à la préparation. Cet inconvénient, s'il peut passer inaperçu dans des préparations « en gros », rebute le consommateur qui cherche à reconstituer à domicile un lait liquide. Il ne sera surmonté que dans les années 1940, aux Etats-Unis et dans les pays scandinaves, principaux producteurs de lait en poudre de l'époque¹⁹.

Le lait condensé (ou lait concentré sucré), produit issu de la dessiccation partielle du lait, est une invention du milieu du XIX^e siècle. Il est obtenu par une concentration au 2/3 ou au 3/4 par évaporation sous vide, préparation à laquelle est ajouté du sucre pour 40 % du poids. « *Le sucre, maintenant une forte pression osmotique, contribue à la conservation du produit et évite la remontée de la crème*²⁰. » La production de lait concentré non sucré pose, de fait, davantage de problèmes techniques. Le lait doit être stérilisé et homogénéisé pour convenir à la consommation humaine. Or, ces deux opérations sont coûteuses à mettre en place sur de petits volumes. L'homogénéisation permet de se prémunir de la remontée de la crème²¹ et la stérilisation donne au produit une bonne capacité de conservation. Ces contraintes n'empêcheront pas à un certain marché du lait concentré non sucré – mais stérilisé – en vrac de se développer aux Etats-Unis, la première production industrielle datant de 1885²².

B) Les techniques de production du lait en poudre

Les techniques de dessiccation totale du lait sont postérieures à celles qui viennent d'être présentées. Le séchage du lait repose sur l'évaporation de l'eau contenu dans les gouttelettes de lait. La manière avec laquelle s'effectue cette évaporation a des répercussions directes sur les qualités physico-chimiques, mais aussi gustatives, de la poudre de lait obtenue. Par conséquent, la description de ces différents procédés de dessiccation est importante pour comprendre l'influence de chacun sur les modalités de valorisation économique de chaque type de poudre. Tous les

¹⁸ La « solubilité » d'une poudre est sa capacité à réagir avec l'eau. Elle doit être distinguée de la « mouillabilité » qui correspond à la vitesse avec laquelle la poudre « tombe dans l'eau » (ce qui ne dit rien de capacité à réagir avec elle). Une mauvaise mouillabilité engendre des agglomérats de poudre qui ne se dispersent que lentement E. L. CROSSLEY, « Le lait sec », *op. cit.* Une poudre qui aurait une bonne mouillabilité mais une mauvaise solubilité tomberait facilement dans un verre d'eau tout en réagissant peu avec l'eau. Comme nous le verrons plus loin, ces deux qualités ont des conséquences commerciales importantes.

¹⁹ Maurice BEAU, *Le lait et l'industrie laitière*, Paris, Puf, 1949, p. 52.

²⁰ *Ibid.*, p. 48 ; voir aussi Otto Frederick HUNZIKER, *Condensed Milk and Milk Powder : Prepared for Factory, School and Laboratory*, La Grange, 1926, p. 60.

²¹ François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 47. En guise d'exemple, la remontée de la crème correspond à la mousse blanche qui apparaît à la surface d'un café au lait.

²² Otto Frederick HUNZIKER, *Condensed Milk and Milk Powder*, *op. cit.*, pp. 22-29.

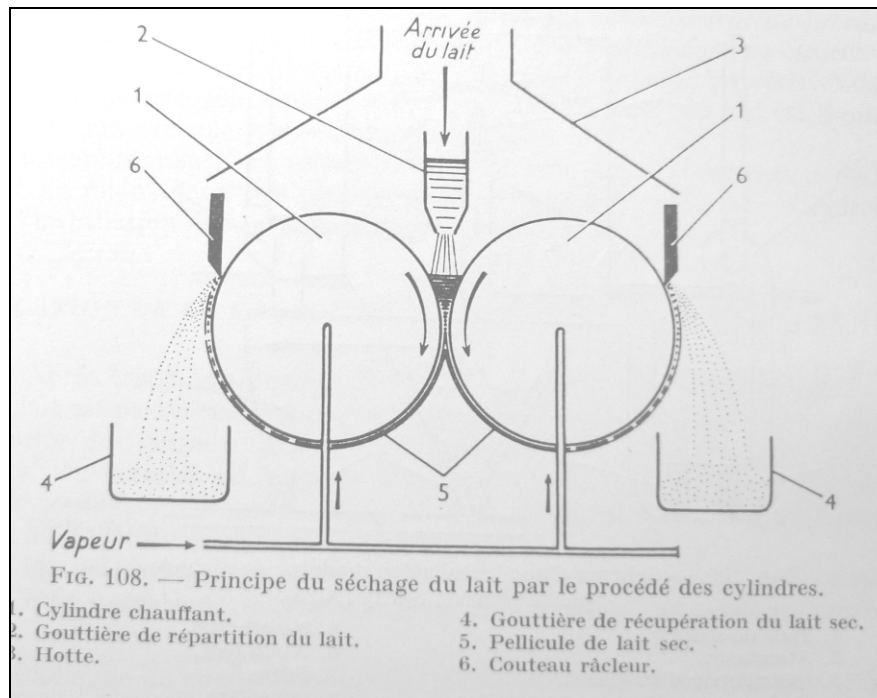
procédés développés depuis la fin du XIX^e siècle sont redevables de l'un des deux procédés que nous allons maintenant décrire.

1) Technique Roller, dite aussi Hatmaker ou « séchage sur cylindre »

a) *Le principe*

Le premier, le procédé « Hatmaker », a été inventé aux Etats-Unis à la fin du XIX^e siècle et introduit en France en 1903²³. De multiples autres procédés s'en inspirant ont vu le jour par la suite²⁴. Dans ce procédé, l'eau contenue dans le lait est évaporée lors de son passage entre deux cylindres chauffés à 140°C qui tournent en sens inverse l'un de l'autre. Le lait ainsi séché forme une couche solide qui se détache de la paroi au moment de sa rencontre avec un couteau-racleur. Le produit obtenu passe ensuite dans un tamis mobile qui lui donne l'allure d'une poudre²⁵.

Figure 2 : Le principe du séchage du cylindre²⁶



²³ François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*

²⁴ Pour une revue détaillée de ceux-ci, nous renvoyons aux ouvrages de Charles PORCHER, *Le Lait desséché*, Lyon, 1926, 300 p. et Otto Frederick HUNZIKER, *Condensed Milk and Milk Powder*, La Grange, 1920, 424 p. ainsi qu'à leurs multiples rééditions. Pour les techniques de dessiccation plus modernes voir l'ouvrage coordonné par François-M. Luquet, *Les Produits laitiers : transformation et technologies*, Paris, Technique et documentation, 1985, 633 p.

²⁵ Pierre DORNIC et André CHOLLET, *Lait, beurre et dérivés. Tome 2 : Technique laitière, beurrière et caséinière*, Paris, J.-B. Baillièrre et fils, 1946, p. 95.

²⁶ Roger VEISSEYRE, *Techniques laitières modernes : production, traitement, transformation du lait*, Paris, La Maison Rustique, 1957, p. 197.

Photo 1 : Dessiccation du lait dans l'usine de Rumilly (Haute-Savoie)²⁷



La brutalité du choc thermique (140°C) subie par le lait lors de son contact avec les cylindres a une conséquence importante qui explique, pour partie, la trajectoire technico-économique de ce procédé²⁸. Ce traitement thermique aboutit à une dénaturation de la matière azotée ce qui rend la poudre peu soluble²⁹ :

« L'action de la chaleur est, en somme, brutale et les poudres ainsi obtenues, délayés dans l'eau chaude, laissent toujours un résidu qui ne rentre pas en suspension colloïdale. Elles peuvent surtout être employées en pâtisserie, en boulangerie ou en chocolaterie³⁰. »

Malgré ses défauts, ce procédé s'est toutefois bien développé en raison de sa souplesse d'utilisation. Il s'adapte au caractère aléatoire des quantités de lait à traiter³¹, situation qui restera la règle en France jusqu'aux années 1950 et la constitution d'excédents laitiers structurels³² :

« Le séchage sur cylindres présente quelques caractéristiques intéressantes : les immobilisations en capital et les frais d'exploitation sont peu élevés ; la préconcentration dans un évaporateur sous vide n'est pas indispensable [à la différence du procédé par atomisation] ; la méthode est économique même pour le traitement de petites quantités de lait ; l'installation est mobile, peu encombrante et ne nécessite pas un local spécial ; le traitement thermique détruit la majorité des bactéries présentes dans le lait de sorte que la poudre contient peu de micro-organismes résiduels et qu'elle est

²⁷ Charles PORCHER, *Le Lait desséché*, op. cit.

²⁸ Pour une description fine de chacun de ces procédés, voir Otto Frederick HUNZIKER, *Condensed milk and milk powder*, op. cit., p. 275-303.

²⁹ Raoul LABBE, *Le lait desséché ou poudre de lait : son emploi chez le nourrisson*, Paris, Maloine, 1914, 17 p.

³⁰ Pierre DORNIC et André CHOLLET, *Lait, beurre et dérivés*, op. cit.

³¹ E. L. CROSSLEY, « Le lait sec », op. cit.

³² Voir *infra*.

complètement exempte de germe pathogène³³. Tous ces avantages comptent beaucoup dans les pays peu développés où la production laitière est limitée ou sujette à des variations saisonnières marquées³⁴. »

Cette dernière remarque, faite dans les années 1960, est aussi vraie pour la France de la première moitié du XX^e siècle.

b) Les améliorations possibles

Ce procédé a connu des améliorations qui visent à augmenter la capacité de production des installations et/ou à améliorer de la qualité du produit fini. Ces perfectionnements ont néanmoins été limités.

Concernant la capacité de production des installations, « l'augmentation de la surface de chauffe étant une caractéristique limitante de l'appareil, l'utilisateur peut jouer sur deux facteurs pour moduler la capacité évaporatoire de son installation : la température de la vapeur de chauffe et le coefficient global de transfert de chaleur (en diminuant l'épaisseur de la couche) ³⁵. » Ces améliorations quantitatives ont pour limite leurs propres conséquences sur la qualité du produit fini, le lait ne devant être trop « cuit ».

L'amélioration qualitative du produit fini est, elle aussi, limitée. L'industriel peut augmenter la température de la vapeur ce qui, couplé à une accélération de la rotation des cylindres, baisse le temps de séchage ce qui améliore la solubilité de la poudre. Dans ce cas, il lui faudra tout de même faire attention à ne pas cuire le lait. On sait aussi, au moins depuis les travaux de Porcher, que le temps de chauffe a aussi des répercussions importantes sur la solubilité de la poudre³⁶.

D'autres variantes de ce procédé ont pu voir le jour (Gabler-Saliter, Kunick, Ekenberg, Mignot-Plumey). Par l'utilisation de lait concentré à la place du lait cru, certaines améliorations du procédé Hatmaker ont permis de baisser la température des cylindres en dessous de 100°C et ainsi d'obtenir une poudre bien plus soluble³⁷. L'appareil Mignot-Plumey constitue l'une de ces variantes. Le lait concentré qu'il traite est entraîné en couche mince sur un cylindre dessiccateur chauffé à plus de 90°C.

³³ Sur ce point, voir aussi Charles PORCHER, *Le Lait desséché*, *op. cit.*

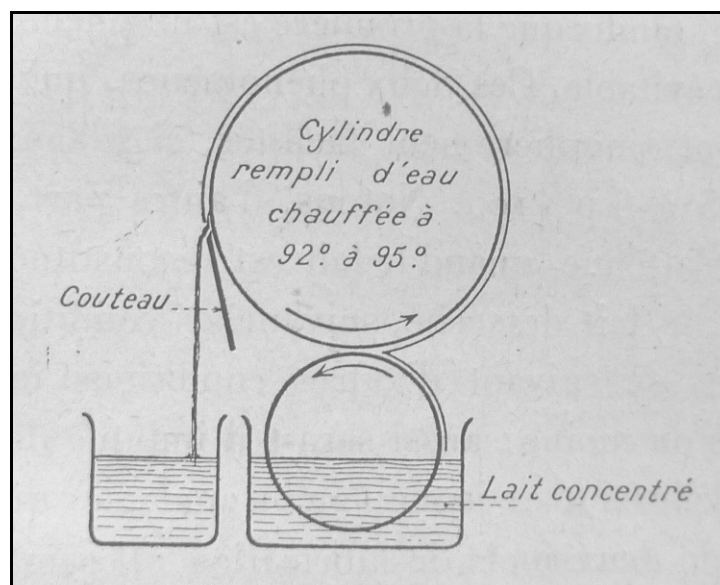
³⁴ E. L. CROSSLEY, « Le lait sec », *op. cit.*

³⁵ Pierre SCHUCK, *Concentration et séchage*, cours donné à l'Agrocampus de Rennes, 2010, 48 p.

³⁶ Charles PORCHER, *Le lait desséché*, Lyon, Le Lait, 1912, 140 p.

³⁷ Otto Frederick HUNZIKER, *Condensed Milk and Milk Powder*, *op. cit.*, p. 237.

Figure 3 : Appareil Mignot-Plumey³⁸



Malgré ces variantes, les poudres Hatmaker n'ont été que rarement produites à destination d'une consommation humaine³⁹. Elles sont aujourd'hui cantonnées à des usages spécifiques, (chocolaterie) où elles sont appréciées pour leur goût de cuit⁴⁰.

2) Le procédé *Spray*, dits aussi « séchage par pulvérisation » ou « séchage par atomisation »

a) *Le principe*

« Le séchage par pulvérisation, souvent appelé par atomisation, est une technique de séchage particulière. Il consiste à pulvériser le produit à sécher (qui se présente sous forme liquide ou en suspension) dans un courant de gaz chaud de manière à obtenir une poudre. Le séchage par pulvérisation est également un séchage par entraînement. En effet, lorsqu'un corps humide est placé dans un courant d'air (ou un autre gaz) suffisamment chaud et sec, il s'établit spontanément entre ce corps et l'air un écart de température et de pression partielle d'eau tel :

- qu'un transfert de chaleur s'effectue de l'air vers le produit sous l'effet de l'écart de température,

- qu'un transfert d'eau s'effectue en sens inverse du fait de l'écart de pression partielle d'eau entre l'air et la surface du produit⁴¹. »

³⁸ Jean BITTERLIN, *Le lait sec, son emploi chez le nourrisson malade*, Paris, 1922, p. 15.

³⁹ Maurice BEAU, *Le lait et l'industrie laitière*, op. cit., 50.

⁴⁰ Entretien avec Pierre Schuck (INRA), 2009.

⁴¹ Pierre SCHUCK, « Les produits déshydratés », in Michel MAHAUT, Romain JEANTET et SCHUCK (dirs.), *Les produits laitiers*, Lavoisier, 2008, pp. 101-142.

Figure 4 : Principe du séchage par le procédé *Spray*⁴²

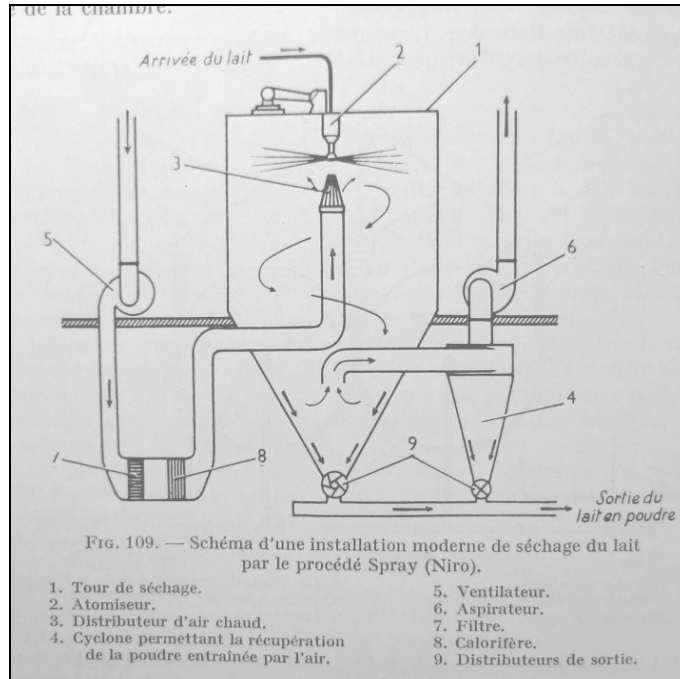
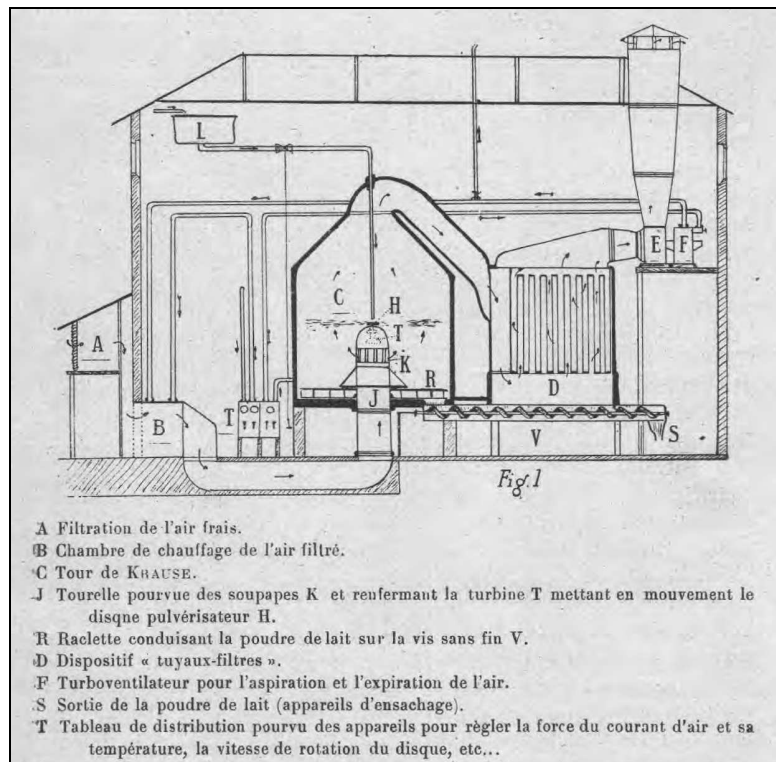


Figure 5 : Installation Krause⁴³



⁴² Roger VEISSEYRE, *Techniques laitières modernes, op. cit.*, p. 198.

⁴³ Léon PANCHAUD, « Le procédé Krause pour la fabrication de la poudre de lait », *op. cit.*

Plusieurs variantes de procédé *Spray* se sont succédées. La première est redevable à Bevenot de Neveu dont le principe fut mis en pratique par Krause⁴⁴ dans de multiples usines d'Europe septentrionale⁴⁵.

Le lait, généralement pré-concentré avant son entrée dans la tour de séchage, subit peu de dénaturation en raison de la rapidité de la dessiccation (quasi instantanée). En effet, la pulvérisation du lait en petites particules permet d'accroître la surface d'échange de chaleur entre le liquide et la vapeur en circulation dans la tour. La vapeur se charge ainsi rapidement de l'humidité contenue dans le lait avant d'être extraite par un aspirateur d'air.

Le lait qui arrive à l'entrée de la chambre de séchage est généralement préchauffé, voire déjà concentré, ce qui permet de limiter le traitement thermique subi par le produit dans la chambre de séchage⁴⁶. La poudre produite est donc bien moins dénaturée et, de fait, plus soluble qu'une poudre produite sur cylindres. Néanmoins la production de poudre de lait selon ce procédé a connu des développements limités principalement en raison des coûts qu'engendre la transformation d'une faible quantité de lait et des difficultés spécifiques à la production de poudre de lait entier. Des difficultés de rentabilité des installations apparaissent donc, car :

« La dessiccation par atomisation exige des installations complexes et encombrantes qu'il faut loger dans des bâtiments spéciaux. Les immobilisations en capital sont élevées et le procédé est d'autant plus économique que les quantités de lait traitées sont plus grandes ; l'idéal est 20 heures de marche et 4 heures de nettoyage par jour. La poudre de lait obtenue par atomisation est nettement supérieure au produit du séchage sur cylindres tant en arôme et aspect qu'en solubilité, mais son prix de vente est plus élevé⁴⁷. »

Ce procédé présente également des inconvénients du point de vue de la qualité de la poudre produite. Le principal concerne l'oxydation de la matière grasse du lait entier pulvérisé en fines gouttelettes. La poudre obtenue devient en effet suiffeuse au bout de quelques jours⁴⁸ ce qui n'est pas le cas du lait en poudre entier produit sur cylindres. L'oxydation du lait entier entraîne en outre une dénaturation des vitamines du lait.

« Enfin, la température relativement basse à laquelle la poudre « spray » est fabriquée fait que celle-ci n'est pas stérile, beaucoup moins en tout cas que la poudre sur cylindres. On peut remédier à ce défaut en pasteurisant ou mieux en stérilisant le lait avant séchage, mais alors on risque de

⁴⁴ Dans son principe, le procédé Krause reste très proche de ce que sera plus tard le procédé par « atomisation », les deux ne se distinguant que par le dispositif de pulvérisation du lait. Dans le procédé Krause, la pulvérisation du lait s'obtient grâce à un disque rotatif qui permet de pulvériser le lait en gouttelettes. Dans les procédés par atomisation, le lait est expulsé d'une buse sous une pression suffisante pour permettre au lait d'être éjecté sous forme de gouttelette.

⁴⁵ G. GUITTONNEAU, « Les principes d'une technique rationnelle en industrie laitière. Le rôle des microorganismes en laiterie. (Suite) », *Le Lait*, 1924, vol. 4, n° 32, p. 17.

⁴⁶ Dans le procédé Krause, la température des particules ne dépasse pas 41°C, *Ibid.*, p. 110.

⁴⁷ E. L. CROSSLEY, « Le lait sec », *op. cit.*, p. 356.

⁴⁸ Maurice BEAU, *Le lait et l'industrie laitière*, *op. cit.*, p. 51.

diminuer la solubilité. Cependant cet inconvénient n'est pas à craindre tant que les boîtes ne sont pas ouvertes, les poudres étant pratiquement sans humidité et ne pouvant pas fermenter⁴⁹. »

b) Les améliorations possibles

Les améliorations de ce procédé ont principalement permis d'augmenter le « rendement thermique » des installations dans l'objectif d'abaisser les coûts de production. Les ingénieurs ont cherché à améliorer les échanges énergétiques entre l'air chaud et le produit à sécher. Dans une installation classique (dite « à un temps » (de séchage)), le temps de séjour du lait dans la tour est très court (de 20 à 60 secondes en moyenne). « Ainsi, il n'y a pas de réel équilibre entre l'humidité de l'air et celle du produit. De ce fait, la température de sortie de l'air de séchage doit être plus élevée ; le rendement thermique de l'unité est alors amoindri⁵⁰. » Les installations dites à « deux temps » – puis celles à « trois temps » – ont permis d'améliorer ce point tout en améliorant la qualité du produit fini⁵¹.

Le problème de l'oxydation de la poudre de lait entier fut réglé dans les années 1940 grâce à l'utilisation systématique d'un emballage sous vide ou sous azote sitôt la poudre refroidie permettant ainsi une conservation pendant plusieurs mois sans rien perdre de leur solubilité et de leur goût⁵². Le problème de la dénaturation des vitamines ne sera, quant à lui, réglé qu'après la Seconde Guerre mondiale et le développement de l'industrie des vitamines de synthèse⁵³.

Toutes ses innovations montrent les difficultés rencontrées par les ingénieurs pour aboutir à une poudre de lait à la fois homogène, d'une bonne qualité (hygiénique, gustative et pratique) et disponible à un prix abordable. Les différents procédés de production ont en effet des répercussions importantes sur la qualité de la poudre de lait : solubilité, mouillabilité et autres critères métrologiques qui servent aujourd'hui à définir industriellement chaque poudre. Tous les technologues laitiers de l'époque sont cependant en d'accord sur un point : quelle que soit la technique de dessiccation utilisée, la qualité bactériologique du lait collecté en amont est le critère qui influence le plus la qualité du produit fini. Celle-ci détermine en effet le traitement thermique à infliger au lait collecté, traitement qui influence en retour la solubilité de la poudre obtenue.

⁴⁹ Maurice BEAU, *Le lait et l'industrie laitière*, op. cit., p. 51.

⁵⁰ Pierre SCHUCK, *Concentration et séchage*, op. cit., p. 27 ; Pierre SCHUCK, « Les produits déshydratés », op. cit., p. 117.

⁵¹ Pierre SCHUCK, « Les produits déshydratés », op. cit., pp. 118-119.

⁵² Maurice BEAU, *Le lait et l'industrie laitière*, op. cit., p. 51.

⁵³ *Ibid.*

II. L'émergence incertaine d'un marché des laits de conserve en France : le temps des expérimentations (Mi-XIX^e siècle - 1950)

Nous souhaitons dans les deux parties suivantes décrire le contexte socio-économique qui prévalait à l'époque de ces innovations. Dans cette seconde partie, nous présentons plus spécifiquement sur les espoirs qu'ont suscité les produits issus de la dessiccation du lait dans la résolution de certaines difficultés rencontrées par le marché laitier à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle. Disons-le d'emblée : la production de « lait de conserve »⁵⁴ (lait condensé ou lait en poudre) n'a pas été structurante pour l'économie laitière française de la première moitié du XX^e siècle. Si l'on veut comprendre la place mouvante de la poudre de lait dans l'économie générale de la filière laitière, il nous faut porter une attention spécifique aux rythmes productifs et aux formes de médiation qui relient l'économie de la production laitière aux débouchés, qu'ils soient directs (comme substitut au lait liquide pour le consommateur urbain) ou indirects (comme matière première pour l'industrie agro-alimentaire). Nous insistons particulièrement sur la substitution ratée des produits de conserve au lait de consommation liquide. Cette histoire permet d'abord de comprendre l'émergence d'un produit laitier de conserve dont l'histoire est fortement liée à cette opportunité de substitution. A cet égard, la première moitié du XX^e siècle est une période d'expérimentation. Cette histoire offre ensuite un point de comparaison intéressant pour analyser le développement, réussi cette fois, de l'usage du lait en poudre comme lait de consommation courant dans bon nombre de centres urbains d'Afrique, d'Asie ou d'Amérique latine.

Après avoir présenté les opportunités liées aux débouchés industriels et à la valorisation des sous-produits de l'industrie beurrière (A), nous exposons le contexte de la consommation alimentaire en milieu urbain à la fin du XIX^e et du début du XX^e siècle (B) avant de nous arrêter sur la volonté des hygiénistes de développer la consommation infantile de lait en poudre (C). Pour conclure cette partie, nous proposons une présentation synthétique du marché des laits de conserve avant les années 1950 (D).

A) La poudre de lait : une opportunité pour valoriser les sous-produits de l'industrie beurrière

La production laitière était sujette, jusqu'à une période récente, à des fluctuations saisonnières en raison des répercussions des conditions météorologiques sur la qualité des pâturages, principales

⁵⁴ Nous appelons lait de conserve, le lait condensé ou en poudre produit pour la consommation humaine dans l'objectif de se substituer au lait cru ou pasteurisé, difficilement stockage à long ou moyen terme, comme lait de consommation.

sources d'alimentation du bétail⁵⁵. Cette variabilité de la production pouvait entraîner des excédents conjoncturels de production généralement transformés en produits de garde traditionnels (fromage et beurre). L'apparition des techniques de dessiccation du lait a permis d'envisager de nouvelles possibilités de transformer ces excédents en une véritable matière première laitière. Il devient ainsi possible d'envisager un lissage annuel de la « disponibilité » laitière grâce au stockage et à la transformation des excédents de collecte en poudre de lait et en beurre.

L'industrie beurrière rencontrait une difficulté propre. Les industriels du beurre ont toujours éprouvé une grande difficulté à valoriser le sous-produit de leur industrie qu'est le lait écrémé. En effet, jusqu'aux années 1960 la partie la mieux valorisée du lait était la matière grasse⁵⁶. La production beurrière française était avant tout fermière, et ceci jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. De cette production ressortait un sous-produit, un lait imparfaitement écrémé, généralement transformé en fromage maigre ou rétrocédé à l'éleveur pour l'alimentation de ses veaux. L'invention de la centrifugeuse à la fin du XIX^e siècle permit un traitement plus systématique du lait pour la production de beurre, ce qui a facilité le développement des premières industries beurrières⁵⁷. Le sous-produit obtenu était davantage écrémé et bien plus homogène que ne l'était le lait écrémé issu de la production fermière.

L'industrialisation de la production beurrière entraîna ainsi une réflexion plus systématique sur les débouchés envisageables de ce sous-produit. Sa valorisation économique restait néanmoins difficile⁵⁸. La rétrocession aux éleveurs pour nourrir les veaux était une solution imparfaite en raison des coûts de transport et de la qualité du lait qui, une fois retourné au veau, se trouvait être souvent bien trop acide⁵⁹ et dans bien des cas ne pouvait convenir qu'aux porcs⁶⁰.

Les industriels du beurre ont trouvé chez certains médecins un appui de poids pour valoriser leur lait écrémé auprès des consommateurs urbains. Charles Porcher, vétérinaire renommé de Lyon investi dans les questions hygiénistes de son époque, rapportait notamment une décision prise par

⁵⁵ En conséquence, le développement d'un marché de l'alimentation du bétail en Europe dans la seconde moitié du XX^e siècle a permis d'atténuer cette saisonnalité de la production laitière. Sur le développement de ce marché, se reporter à la section III.

⁵⁶ Les parties protéiques qui sont aujourd'hui les mieux valorisées trouvaient, jusqu'à cette date, difficilement à se vendre. Leur valorisation s'effectue généralement au sein de la ferme, en tant qu'aliment pour le bétail.

⁵⁷ François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*, pp. 52-59.

⁵⁸ Charles PORCHER, *Le Lait et ses utilisations : conférence faite, le 27 janvier 1918, à la Société scientifique d'hygiène alimentaire... par M. le professeur*, Vannes, impr. de Lafolye frères, 1918, 36 p ; Charles PORCHER, *Le Lait desséché, op. cit.* ; Maurice BEAU, « Les poudres de lait », *L'industrie laitière*, 1950, n° 45, pp. 104-111 ; François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*, p. 59 ; André CHOLLET, « Le problème du lait écrémé », *L'industrie laitière*, 1950, n° 45, pp. 112-114.

⁵⁹ Sur le développement des premières entreprises beurrières et les problèmes de valorisation du lait écrémé voir François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*, pp. 52-59.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 140.

les professionnels du secteur au 6^{ème} Congrès international de laiterie tenu à Berne en 1914 pour promouvoir l'intérêt du lait écrémé⁶¹. Porcher a été lui-même un fervent promoteur de ce produit dans l'alimentation adulte. Il a notamment eu en charge une étude pour le ministère du Ravitaillement sur les possibilités de distribution de lait écrémé liquide dans la capitale pour répondre aux manques dus à la guerre (manques évalués entre 150 000 et 200 000 litres par jour)⁶². L'absence de pasteurisateurs et les faibles moyens de transport reliant les beurreries aux circuits de distribution des grandes villes semblent avoir entravé le développement de cette opportunité commerciale⁶³.

Les difficultés historiques à valoriser le lait écrémé laissaient pressentir un débouché à l'industrie de la poudre de lait écrémé. En effet, les techniques de dessiccation permettaient aux industriels laitiers d'entrevoir une nouvelle opportunité de valorisation de leur sous-produit et/ou de leurs excédents conjoncturels. La transformation en poudre étendait les opportunités commerciales à la fois dans l'espace et dans le temps. Néanmoins, le lait écrémé obtenu après l'écrémage était généralement trop acide ce qui ne permettait pas d'obtenir une bonne poudre de lait⁶⁴. De ce fait, il était, jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, généralement transformé en caséine pour l'industrie chimique⁶⁵. Une partie du lait écrémé trouva dès l'entre-deux-guerres un débouché dans certaines industries agroalimentaires comme la boulangerie, la biscuiterie et la pâtisserie⁶⁶. Leurs procédés mécaniques de fabrication rendaient en effet manipulable la poudre peu soluble produite sur *Roller* en France au début du XX^e siècle. Dans l'industrie agroalimentaire, les espoirs se tournaient principalement vers la boulangerie et le pain au lait⁶⁷. L'exemple des Etats-Unis, où s'est fortement développé le pain au lait, était dans les esprits. La substitution d'une partie de la farine par du lait écrémé augmentait la valeur nutritionnelle du pain tout en abaissant le prix du produit final⁶⁸. Cette composition fut expérimentée en France. Malgré des essais concluants, la systématisation de

⁶¹ Charles PORCHER, *Le Lait et ses utilisations*, *op. cit.*, p. 22.

⁶² *Ibid.*, p. 16.

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ Raoul LABBE, *Le Lait desséché ou poudre de lait*, *op. cit.* Un lait acide donne une poudre de lait à l'odeur rance et suiffeuse, une apparence sombre et un goût médiocre qui rebute très souvent le consommateur, E. L. CROSSLEY, « Le lait sec », *op. cit.*, p. 355.

⁶⁵ Obtenue par dénaturation à l'acide du lait, la caséine à longtemps été utilisée dans l'industrie chimique avant l'apparition de la chimie de synthèse. François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 141.

⁶⁶ Charles PORCHER, *Le lait desséché*, *op. cit.*

⁶⁷ Sur cette question, voir particulièrement le numéro 45 de *L'industrie laitière* (1950) qui présente la situation aux Etats-Unis où l'utilisation du lait en poudre écrémé dans la boulangerie pour remplacer une partie de la farine était devenue de plus en plus systématique.

⁶⁸ Le lait écrémé était évidemment plus cher, au poids, que la farine. Mais il absorbait plus d'eau que cette dernière ce qui permettait, au final, d'obtenir une pâte à la fois plus lourde, plus nutritive et plus économique. C'est évidemment le prix réduit de l'eau qui permet cette situation.

l'utilisation du lait écrémé en boulangerie rencontrait de multiples difficultés. Les goûts des consommateurs d'abord, encore peu habitués aux produits alimentaires industriels. La faiblesse de la production disponible ensuite. En effet, celle-ci était bien mince puisqu'il n'y avait à l'époque qu'une part réduite du lait écrémé liquide qui était transformée en poudre. Il y avait donc peu d'intérêt à développer une nouvelle pratique de consommation qui risquait, à terme, d'accroître les importations et non la production locale. Cet exemple montre bien toutes les difficultés de l'époque pour valoriser le sous-produit des beurreries françaises.

B) Urbanisation et rationalisation marchande

1) Rationalisation des marchés agroalimentaires

La fin du XIX^e siècle marque un tournant pour l'ensemble des marchés agroalimentaires : « l'expansion du commerce mondial, l'industrialisation de la production alimentaire, l'augmentation du nombre de marchandise, l'allongement de la chaîne d'approvisionnement qui éloigne l'utilisateur du producteur, amplifient la probabilité de tromperies et accentuent la vulnérabilité des consommateurs⁶⁹. » Les peurs alimentaires se déplacent. L'anxiété relative à l'approvisionnement régulier de la population en quantité suffisante tend à s'estomper. C'est ce que suggère entre autres Thierry Nadaud lorsqu'il note que le terme de « ravitaillement » est de moins en moins usité au cours du XIX^e siècle. « L'abandon progressif de cette expression au cours du XIX^e siècle marque la fin d'une urgence, d'un équilibre toujours précaire entre production et consommation, de la menace de la famine⁷⁰. » La qualité des denrées alimentaires tend ainsi à devenir la préoccupation centrale des consommateurs et des gouvernants en même temps que les consommateurs se trouvent de plus en plus face à des produits transformés dont ils ne maîtrisent – tout du moins ne connaissent – plus le processus de production⁷¹. Ces évolutions s'effectuent dans une période marquée par le développement de l'hygiénisme qui fait entrer les questions sanitaires dans les préoccupations des gouvernements⁷².

⁶⁹ Martin BRUEGEL (dir.), *Profusion et pénurie : les hommes face à leurs besoins alimentaires*, Rennes, Pur, 2009, p. 15-16.

⁷⁰ Thierry NADAUD, *Itinéraires marchands du goût moderne : produits alimentaires et modernisation rurale en France et en Allemagne, 1870-1940*, Paris, Editions MSH, 2005, p. 17.

⁷¹ *Ibid.*, p. 43 et p. 245.

⁷² Pour une étude des conséquences de la révolution pasteurienne sur l'économie laitière voir François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 68. Plus généralement sur l'interaction entre science pasteurienne et discipline des marchés alimentaires, on peut se reporter à Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire : XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Seuil, 2005, 440 p.

2) Le développement du commerce de lait de consommation et l'économie de la conserve laitière

La consommation de lait de conserve est pensée dans ce cadre particulier. Ces produits n'ont toutefois pas connu le même destin que d'autres produits de conserve, leur consommation à grande échelle étant restée restreinte, particulièrement en France.

Comme les conserves appertisées étudiées par Martin Bruegel⁷³, le lait condensé et le lait en poudre sont en partie imaginés pour répondre à l'irrégularité d'approvisionnement de la population urbaine. Si, comme l'ensemble des produits agro-industriels de l'époque, la consommation de « laits de conserve » suscitait des réticences de la part des consommateurs urbains, ces produits ajoutent une dimension spécifique au problème de leur « acceptabilité » : ils sont, plus que d'autres, vecteurs de maladies graves. Cela explique que ces produits, comme la viande⁷⁴, aient été des cibles privilégiées des services sanitaires naissants, attention qui a eu des conséquences non négligeables sur le développement de ces marchés.

La question de l'approvisionnement en lait de la ville de Paris, en quantité et en qualité suffisante, fut en effet au centre des attentions à partir du moment où le développement des chemins de fer a permis d'étendre le rayon de collecte du lait et ainsi de répondre à la demande urbaine grandissante⁷⁵. Du début jusqu'au milieu du XIX^e siècle, la zone d'approvisionnement de Paris ne pouvait s'étendre au-delà d'un rayon de 10-15 km autour de la ville. Et la demande parisienne était encore couverte pour partie par des étables de « nourrisseurs » situées en proche banlieue ou au sein même de la capitale. En baissant les coûts de transport, le développement des transports ferroviaires a permis d'étendre la zone de collecte à un rayon de 150 km où les coûts du foncier étaient bien moins importants et donc d'accroître le marché du lait de consommation, auparavant réservé à la consommation infantile⁷⁶, à une demande urbaine plus solvable. Un commerce de gros s'est ainsi constitué.

Cette extension de la zone de collecte entraînait avec elle des questionnements d'ordre sanitaire. Le lait collecté subissait certes une pasteurisation, mais de mauvaise qualité⁷⁷. Le mouvement hygiéniste s'empara du problème en épaulant les pouvoirs publics dans leur volonté d'assainir ce

⁷³ Martin BRUEGEL, « Du temps annuel au temps quotidien: la conserve appertisée à la conquête du marché, 1918-1920 », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 1997, vol. 44, n° 1, pp. 40-67.

⁷⁴ Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire*, *op. cit.*

⁷⁵ François VATIN, *Le Lait à Paris : de l'industrie urbaine à l'industrie rurale*, Paris, CERETEB, 1989, 135 p ; voir aussi Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire*, *op. cit.*, 261 ; François VATIN, « Le lait à Paris : histoire économique », *op. cit.*

⁷⁶ François VATIN, *Le lait et la raison marchande*, *op. cit.*, p. 43.

⁷⁷ Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire*, *op. cit.*, p. 264.

commerce⁷⁸. « *Le lait plus que tout autre produit alimentaire, sera concerné par cette véritable « guerre aux microbes » édictée par le pasteurisme parce que c'est (...) un produit particulièrement exposé à la contamination microbienne⁷⁹ ».*

C) L'émergence de la question de l'alimentation infantile et mise de valeur hygiénique et nutritionnelle du lait en poudre

1) Quelle « nature » pour le lait transformé ?

Ces bouleversements, couplés à la montée du courant hygiéniste à la même époque, ont entraîné avec eux des réflexions sur la « nature » du lait transformé. En effet, jusqu'aux années 1960, les produits laitiers étaient parés d'une symbolique fermière. Ils n'ont acquis l'image de « produits frais » que dans les années 1970 après que le consommateur a accepté son caractère industriel, sa mise en bouteille et sa vente en grande surface et non plus seulement sa vente en vrac⁸⁰.

Le lait pasteurisé a d'abord été au centre des réflexions. La question était à l'époque de savoir si un lait sans microbe pouvait ou non être considéré comme du lait, donc si les microbes faisaient partie intégrante du produit. Les pasteuriers tranchèrent cette question dès la fin du XIX^e siècle en montrant qu'un lait tiré d'une mamelle saine était parfaitement exempt de flore microbienne. Ils en conclurent que les microbes étaient extérieurs au lait. Pendant longtemps les microbiologistes s'opposèrent aux professionnels de la filière sur cette question⁸¹. Pour les premiers, les microbes ne faisaient donc pas partie du lait en tant que tel. Un procédé antiseptique, comme la pasteurisation, n'altérerait pas l'ontologie du produit. Ils ne voyaient donc rien à redire à la généralisation d'un tel procédé à l'ensemble du lait collecté⁸². Le point de vue des professionnels laitiers était quelque peu différent. Ces derniers faisaient remarquer, comme René Lézé, contributeur régulier de la revue *L'industrie laitière*, que la pasteurisation du lait dénaturait en partie le lait en lui donnant notamment un goût de cuit⁸³. Le lait cru ne pouvait donc pas, selon ce point de vue, être comparé au lait pasteurisé. Le goût du lait cru restait la norme à laquelle étaient attachés les consommateurs,

⁷⁸ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, Paris, INED - Puf, 1990, 652 p. ; François VATIN, *L'industrie du lait*, op. cit., p. 66 et suivantes ; Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire*, op. cit., p. 257 et suivantes.

⁷⁹ François VATIN, *L'industrie du lait*, op. cit., p. 69.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 75.

⁸¹ Nous reprenons ici les développements de Vatin dans *Ibid.*, p. 66 et suivantes.

⁸² *Ibid.*, p. 71.

⁸³ *Ibid.*, pp. 70-71.

donnant ainsi raison aux industriels⁸⁴. Cette tension entre professionnels laitiers et hygiénistes fut visible durant les premières décennies du XX^e siècle. Il a fallu attendre la loi du 2 juillet 1935 pour que la pasteurisation du lait soit rendue obligatoire et davantage pour que cette pratique soit largement diffusée⁸⁵.

2) Un enjeu national

Malgré le développement du commerce de lait liquide à Paris, toutes les populations n'avaient pas accès à un lait de qualité convenable. La qualité bactériologique du lait distribué à Paris n'était adaptée ni aux nouveau-nés qui ne pouvaient être nourris par le lait maternel, ni aux malades⁸⁶. La qualité bactériologique du lait fut mise en cause dans le décès de nombreux nourrissons⁸⁷ : « *la fin des années 1880 représente dans de nombreux pays européens un tournant dans le domaine de la nutrition infantile : les tout-petits pour lesquels le lait – humain ou animal – constitue le seul aliment pendant plusieurs mois bénéficient eux aussi d'une application de la théorie de Pasteur*⁸⁸. » L'alimentation infantile devint ainsi un enjeu de premier ordre notamment dans un contexte urbain où « *les femmes (les mères ouvrières) sont davantage intégrées dans le marché du travail urbain, et dès lors moins disposées à allaiter leurs enfants. L'essor de l'hygiénisme traduira ces préoccupations en un véritable débat national, voire international, sur le « futur de la nation » et les agissements sans scrupules des marchands*⁸⁹. » Dans ce contexte, il n'est pas étonnant que les hygiénistes aient porté leur regard sur l'ensemble de la filière laitière, des pratiques d'adultération le long des circuits de distribution aux techniques d'allaitement artificielles (lait non-humain). Dans ce dernier cas, le développement de la stérilisation à domicile fut au centre des préoccupations des hygiénistes : exception en 1885, elle était devenue la règle dès 1892⁹⁰.

3) Une période d'expérimentation

Cette attention soutenue au « futur de la nation » – représenté par les nourrissons et les enfants en bas âge – a entraîné une multiplication des expérimentations sur l'alimentation infantile⁹¹. Le lait

⁸⁴ Sur l'évolution de la norme de goût attachée aux produits laitiers voir *Ibid.*, p. 73 dans le cas de la France. Pour une analyse spécifique du cas américain, voir E. Melanie DUPUIS, *Nature's Perfect Food*, NYU Press, 2002, p. 97, p. 104 et suivantes.

⁸⁵ François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 73.

⁸⁶ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, *op. cit.*, p. 186 ; Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire*, *op. cit.*, p. 264.

⁸⁷ Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire*, *op. cit.*, pp. 264-265.

⁸⁸ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, *op. cit.*, p. 166.

⁸⁹ Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire*, *op. cit.*, p. 263.

⁹⁰ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, *op. cit.*, p. 166.

⁹¹ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, *op. cit.*

en poudre y avait une place de choix. Produit aseptique en raison de son faible contenu en eau, on lui prodiguait le rôle d'un lait de conserve permettant de répondre aussi bien aux problèmes d'approvisionnement des grands centres urbains qu'aux besoins plus spécifiques des populations les plus vulnérables⁹². L'existence de deux thèses de médecine soutenues à dix ans d'intervalle illustre la place que pouvait tenir le lait en poudre dans les réflexions scientifiques de l'époque sur l'alimentation des personnes sensibles :

Cazalas Xavier (Dr), *Le Lait desséché, étude de son emploi dans l'alimentation de la première enfance*. Avec une préface de M. le professeur Ch. Porcher, Paris, Asselin et Houzeau, 1912 ;

Bitterlin Jean, *Le lait sec, son emploi chez le nourrisson malade*, Thèse de médecine Paris, 1922, 48 p.⁹³

Ces recherches s'inscrivent dans la perspective de la science pastorienne en plein essor. Elles ont été relayées par les pouvoirs publics qui ont mis en place un certain nombre de dispositifs d'aide aux populations les plus vulnérables⁹⁴. La valorisation de la poudre de lait dans l'alimentation de ces populations faisait suite à une campagne de dé-légitimation du lait fermier au profit du lait industriel. La pasteurisation et de la stérilisation se trouvaient ainsi valorisées après une période de doute des médecins vis-à-vis de ces technologies⁹⁵. Catherine Rollet-Echalier souligne qu'« avec la stérilisation du lait, l'allaitement artificiel entra d'un coup dans le champ des recherches médicales⁹⁶. » Des expérimentations d'alimentation artificielle des nourrissons ont ainsi vu le jour dans de multiples villes européennes.

Le point de vue des médecins sur le lait concentré, sucré ou non, fut clair : « sauf exception, les médecins jugèrent inapproprié, sinon néfaste, l'allaitement continu d'un bébé par le lait condensé, même non sucré. La raison de cette hostilité ? L'observation clinique d'une part et la trop grande concentration en caséine prouvée par les chimistes d'autre part⁹⁷. » Les expériences d'alimentation artificielle se sont donc portées sur la poudre de lait. En France, une politique de distribution de lait

⁹² Nous retrouvons ici les commentaires que nous avons faits plus haut des travaux de Bruegel. Son analyse des conditions de développement de la consommation de conserve de viande peut en grande partie être reprise pour comprendre les conditions de félicité du développement d'une alimentation artificielle pour les enfants en bas âges et les malades. Comme l'armée, ces populations sont en effet fortement rationnées et elles ont un contrôle de leur pratique alimentaire limité voire nul. Reste que, le « pouvoir de prescription » de nouvelles pratiques de consommation des nouveau-nés ou des malades semble potentiellement bien moindre que celui des soldats de retour du front.

⁹³ Sur cette question, voir aussi Raoul LABBE, *Le Lait desséché ou poudre de lait*, *op. cit.*

⁹⁴ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, *op. cit.*

⁹⁵ Celle-ci fera l'objet de campagne de promotion auprès des mères de famille. Sur toutes ces politiques de santé publique, voir les travaux de Rollet-Echalier *Ibid.*, voir aussi « la chasse au microbe et l'invention du lait industriel » dans Vatin *L'industrie du lait*, *op. cit.*, pp. 66-75.

⁹⁶ Catherine ROLLET-ECHALIER, « La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République », *op. cit.*, p. 168.

⁹⁷ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, *op. cit.*, pp. 186-187.

en poudre pour l'alimentation de la petite enfance fut initiée à Lyon par E. Birot en 1905, puis mise en place par le Docteur Gautier. L'expérience a commencé avec une douzaine d'enfants avant d'être, par la suite, élargie. Les problèmes de solubilité rencontrés par la poudre de lait produit selon le procédé Just-Hatmaker⁹⁸ poussa les expérimentateurs à utiliser l'une de ces variantes dit « Mignot-Plumey »⁹⁹. Celui-ci utilisait un lait déjà concentré, ce qui permettait de lui faire subir un traitement thermique inférieur et de gagner ainsi en solubilité¹⁰⁰. D'autres expérimentations de ce type ont vu le jour en Europe : à Londres en 1905, à Sheffield en 1907, à Leicester en 1908 puis à Gand, Bruges et Anvers jusqu'en 1911¹⁰¹. En 1918, 13 500 kg de poudre de lait ont servi à Amsterdam à nourrir quotidiennement 400 enfants¹⁰². Des essais de diffusion de la poudre de lait dans le civil ont été effectués pendant la Première Guerre mondiale sans que ce produit ne s'inscrive dans des pratiques de consommation régulière. La qualité des poudres semblait être à l'origine de cet échec¹⁰³. Pour les poudres entières, l'oxydation de la matière grasse posait des problèmes récurrents qui ne pouvaient être résolus que par un emballage sous vide ou sous azote, technique qui ne s'est développée en Europe que dans les années 1940¹⁰⁴.

Suite à la reconnaissance unanime par la profession médicale des qualités nutritives de la poudre de lait, son usage médical est devenu de plus en plus régulier. La production française étant quasiment nulle à cette époque, les institutions demandeuses se sont tournées vers les fournisseurs étrangers. Ce fut par exemple le cas dans l'entre-deux-guerres¹⁰⁵ des hôpitaux, crèches et maternités parisiennes qui ont fait un usage systématique d'une poudre de lait américaine, dont les qualités furent louées par de multiples commentateurs. Un médecin de New York (Dr. Haynes), ancien directeur du Bureau de la Croix Rouge américaine, « fit en effet connaître à quelques grands pédiatres une nouvelle marque américaine [et eu ainsi] (...) un rôle majeur dans l'adoption par les milieux hospitaliers parisiens

⁹⁸ Voir *infra* I.B)1).

⁹⁹ Xavier CAZALAS, *Le Lait desséché, étude de son emploi dans l'alimentation de la première enfance. Avec une préface de M. le professeur Ch. Porcher*, Paris, Asselin et Houzeau, 1912, 169 p ; Charles PORCHER, *Le Lait desséché, op. cit.* Sans que l'on ait d'informations plus précises sur les raisons qui ont poussé à l'utilisation de ce procédé, nous pouvons imaginer que celui-ci, par l'utilisation de lait condensé comme matière première, permet de produire des poudres de lait plus solubles car ayant subi des traitements thermiques moins importants que dans le procédé Just-Hatmaker. Ce dernier reste la référence pour les productions semi-industrielles de l'époque en raison de la mauvaise qualité générale des laits concentrés disponibles et le besoin d'un traitement thermique important.

¹⁰⁰ Voir I.B)1)

¹⁰¹ Catherine ROLLET-ECHALIER, « La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République », *op. cit.*, p. 187 ; Jean BITTERLIN, « Le lait sec, son emploi chez le nourrisson malade », *op. cit.*

¹⁰² Charles PORCHER, *Le Lait desséché, op. cit.*

¹⁰³ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République, op. cit.*, p. 188.

¹⁰⁴ Maurice BEAU, *Le lait et l'industrie laitière, op. cit.*, p. 51.

¹⁰⁵ Voir par exemple L. GUINON, L. RIBADEAU-DUMAS et E. VINCENT, « De l'utilisation de la poudre de lait dans les centres d'élevage », *Le Lait*, 1925, vol. 5, n° 46, p. 10.

*et provinciaux de la poudre de lait*¹⁰⁶. » Les résultats furent aux yeux des spécialistes de l'époque concluants¹⁰⁷.

La question de l'utilité de la poudre de lait dans l'alimentation des personnes vulnérables étant réglée¹⁰⁸, les débats médicaux se sont déplacés vers la question des régimes alimentaires à prescrire¹⁰⁹. Les poudres produites à cette époque étaient entières, écrémées ou demi-écrémées et les débats portaient sur la poudre la plus adaptée aux nourrissons. La poudre de lait demi-écrémé était la plus utilisée. Elle était préférée à la poudre entière qui provoquait des vomissements. Elle se différençait aussi de la poudre écrémée jugée trop peu nutritive selon l'indicateur dominant des expériences de l'époque¹¹⁰ : la prise de poids des enfants. Certains préconisaient toutefois des variations de régime au fil du traitement avec un passage au lait entier au bout de six mois¹¹¹.

Malgré la reconnaissance de ses bienfaits pour la santé des jeunes enfants, l'usage de la poudre de lait

*« ne se généralisera pas dans les familles. Pour deux raisons sans doute : la première est financière. Si les hôpitaux, les maternités, etc., pouvaient acheter des boîtes de 50 kg de poudre de lait à des prix intéressants, il n'en était pas de même des ménages. Or les conditionnements en petites quantités rendaient le lait onéreux. Par ailleurs, les protocoles établis pour l'usage du lait stérilisé ou pour la stérilisation à domicile avaient mis tant de temps à être expliqués, compris et appliqués que ni les familles – certaines s'étaient habituées aux bouteilles toutes préparées des Gouttes de lait – ni les médecins, ni les consultations de nourrissons ne s'empressèrent de changer de méthode*¹¹². »

Les « farines lactées » pour deuxièmes âges ont connu un meilleur succès¹¹³.

D) L'émergence d'un marché pour les laits de conserve

La saisonnalité de la production laitière entraînait régulièrement en tension avec une demande qui, à force de s'urbaniser, avait tendance à se « désaisonnaliser ». Certains produits laitiers de conserve ont eu ce rôle de produit de « contre-saison » avant que le développement de l'alimentation artificielle des vaches ne permette de lisser davantage la production. Le développement des produits de contre-saison à cette époque n'était pas propre au secteur laitier et concernait l'ensemble des

¹⁰⁶ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, op. cit., p. 189.

¹⁰⁷ DOUSSET, « La rareté du lait sous les tropiques et l'emploi du lait sec », *Le lait*, Mai 1924, n° 35.

¹⁰⁸ Dans les deux sens du terme, « paramétré » (ou « stabilisé ») mais aussi dans le sens, plus courant, de « solutionné ».

¹⁰⁹ L. GUINON, L. RIBADEAU-DUMAS et E. VINCENT, « De l'utilisation de la poudre de lait dans les centres d'élevage », op. cit.

¹¹⁰ *Ibid.*

¹¹¹ Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, op. cit., p. 189.

¹¹² *Ibid.*, p. 190.

¹¹³ *Ibid.*, p. 190 et suivantes ; Pierre-Olivier FANICA, *Le lait, la vache et le citadin*, op. cit., p. 412.

productions alimentaires qui subissaient l'influence des évolutions climatiques¹¹⁴. Si ces nouveaux produits permettaient ainsi de fluidifier les marchés dans le temps¹¹⁵, cela passait par l'acceptation d'un nouveau rapport aux aliments, plus justement par cette nouvelle médiation que constituaient la conserve comme contenant et l'étiquetage comme source principale d'information sur son contenu¹¹⁶. Les périodes de pénuries relatives sont généralement propices à de tels bouleversements¹¹⁷. L'évolution de la consommation des produits laitiers de conserve à la suite des deux guerres mondiales illustre cette dynamique.

1) L'économie du lait condensé et les périodes de pénurie laitière

Dans le rôle de substitut au lait frais, le lait condensé a pendant longtemps été le lait de conserve de référence. La première industrie de lait condensé fut montée en 1856 aux Etats-Unis par Gail Borden. Dix ans plus tard, cette industrie fit son apparition en Suisse par l'intermédiaire du consul américain à Zurich¹¹⁸. Ce produit connu une réussite certaine aux Etats-Unis. Par simple addition d'eau, le consommateur retrouvait un produit liquide aux caractéristiques proches de celles du lait cru de consommation habituelle¹¹⁹. L'industrie du lait condensé a profité notamment de l'alimentation des troupes pendant la Première Guerre mondiale¹²⁰. Sa croissance s'est par la suite appuyée sur le développement d'une nouvelle symbolique attachée aux produits laitiers qui s'est pris corps d'abord aux Etats-Unis avant de s'imposer plus tardivement en France¹²¹. À un imaginaire fermier faisant référence aux modes de production traditionnels et renvoyant au lait cru comme norme de goût, se substituait de plus en plus un rapport aux aliments lié au mode de vie de la civilisation urbaine et industrielle en plein essor qu'illustre l'incorporation progressive de produits alimentaires industriellement transformés dans les habitudes de consommation. Ces changements de regard sur les produits laitiers, intervenus dès la fin du XIX^e siècle outre-Atlantique, y ont accompagné une industrialisation précoce du secteur laitier qui a permis le développement du marché des laits concentrés. Ceux-ci ont remplacé de plus en plus le lait frais notamment dans

¹¹⁴ Martin BRUEGEL, « Du temps annuel au temps quotidien », *op. cit.*

¹¹⁵ *Ibid.*

¹¹⁶ Martin BRUEGEL (dir.), *Profusion et pénurie, op. cit.* ; Thierry NADAU, *Itinéraires marchands du goût moderne, op. cit.*

¹¹⁷ Martin BRUEGEL, « « Un sacrifice de plus à demander au soldat » : l'armée et l'introduction de la boîte de conserve dans l'alimentation française, 1872-1920 », *Revue historique*, 1995, n° 596, n° 3, pp. 259-284.

¹¹⁸ François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.* ; Pierre-Olivier FANICA, *Le lait, la vache et le citadin, op. cit.*

¹¹⁹ Otto Frederick HUNZIKER, *Condensed milk and milk powder, op. cit.*, 19 ; E. Melanie DUPUIS, *Nature's Perfect Food, op. cit.*

¹²⁰ Otto Frederick HUNZIKER, *Condensed milk and milk powder, op. cit.*, 20 ; Martin BRUEGEL, « Postface. Production de masse, consommation de masse ? Les intuitions fulgurantes de Thierry Nadau », *op. cit.*, p. 251.

¹²¹ E. Melanie DUPUIS, *Nature's Perfect Food, op. cit.*, p.97 et 104 et suivantes pour les Etats-Unis ; François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*, p. 73, dans le cas de la France.

l'alimentation des enfants des classes moyennes et supérieures¹²². En Europe, les industries de lait condensé, particulièrement les productions suisses et hollandaises¹²³ trouvaient leur principal débouché à Londres. En Angleterre où les pratiques de consommation en ville ont évolué de la même manière qu'aux Etats-Unis, la consommation de lait condensé était assez courante dès la fin du XIX^e siècle :

« On distingue à ce point de vue deux qualités de lait condensé, l'une d'un prix relativement élevé, l'autre très bon marché. Le lait condensé bon marché, provenant de lait partiellement écrémé, a rencontré le meilleur accueil auprès de la population ouvrière des villes ; le travailleur anglais emporte dans son sac sa petite boîte de « penny tin » qui lui permettra de réaliser son petit déjeuner¹²⁴. »

En France, ce produit n'a pas connu le même engouement même si l'apparition de cette industrie y fut précoce (1888). Mais cette production française de lait condensé n'avait pas vocation à répondre à la demande londonienne. Elle devait d'abord concurrencer les importations françaises venant du nord de l'Europe et des Etats-Unis qui couvraient les besoins de la marine, de l'armée, le marché intérieur français ainsi que celui des colonies¹²⁵. Avant la Première Guerre mondiale, ce produit n'avait ainsi qu'un usage limité. Il servait de produit laitier d'appoint dans les grands centres urbains ou de produit de substitution pour la population française expatriée sous les tropiques. Les importations françaises ont néanmoins fortement augmenté entre 1877 et 1882¹²⁶. En 1906, La France importait quatre millions de kilogrammes de lait condensé¹²⁷. *« Le lait concentré sucré a rapidement conquis un marché qui s'est maintenu jusqu'à nos jours, comme adjuvant dans les boissons chaudes, voire comme produit « tartinable », mais il ne pouvait se substituer au lait frais, notamment dans l'alimentation infantile¹²⁸. »* La seule exception tolérée dans les discours médicaux concernait les voyages au long cours, notamment dans les pays tropicaux en déficit laitier¹²⁹.

Porcher remarque que cette demande urbaine s'est accentuée pendant la Première Guerre mondiale et la période de relative pénurie qui l'a suivie : *« la guerre a favorisé la consommation des laits concentrés ; elle leur a procuré dans notre pays, qui ignorait presque tout, peut-on dire, de leur valeur et de leur*

¹²² E. Melanie DUPUIS, *Nature's Perfect Food*, *op. cit.*, p. 97.

¹²³ François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 49 ; Antonin ROLET, *L'industrie laitière*, *op. cit.*

¹²⁴ Paul DIFFLOTH, « Les laits condensés », *L'industrie du lait*, 1906, n° 32, p. 523-525.

¹²⁵ Pierre-Olivier FANICA, *Le lait, la vache et le citoyen*, *op. cit.*, p. 408.

¹²⁶ Société française d'encouragement à l'industrie laitière, *L'industrie laitière*, 1885, n° 35, pp. 277-279.

¹²⁷ L'Angleterre en importait 45 millions en 1900. Paul DIFFLOTH, « Les laits condensés », *op. cit.*

¹²⁸ François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 48.

¹²⁹ Xavier CAZALAS, *Le Lait desséché, étude de son emploi dans l'alimentation de la première enfance. Avec une préface de M. le professeur Ch. Porcher*, *op. cit.* ; Catherine ROLLET-ECHALIER, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, *op. cit.* ; A. ROCHAIX, *Le lait et ses dérivés*, Paris, Vigot frères, 1942, 450 p.

*commodité, une clientèle qui, en grande partie, leur restera fidèle quand les temps calmes seront revenus*¹³⁰. » La Première Guerre mondiale, qui a vu se réduire d'un tiers l'approvisionnement en lait de Paris entre 1913 et 1917, fut en effet un moment de forte augmentation des importations françaises de lait condensé. Celles-ci étaient de 4 033 tonnes en 1912 et représentaient déjà 10 736 tonnes en 1921¹³¹. Cette augmentation est due à une baisse de la production nationale, mais aussi à une augmentation de la consommation si l'on en croit le Docteur Vandevelde dans son étude sur la disette en lait pendant la première mondiale¹³², ainsi que Porcher dans ses travaux reconnus sur le lait desséché¹³³. Le numéro de janvier 1929 de *L'industrie laitière* fait le bilan du commerce extérieur français des années 1920 : durant la période 1921-1926, le déficit commercial français pour ce produit s'est fortement résorbé, passant de plus de 7 000 tonnes à seulement 2 400 tonnes en 1926.

2) Le marché de la poudre de lait avant les années 1950

Le développement de l'industrie du lait en poudre a été plus tardif en raison notamment de la mauvaise qualité des produits obtenus. Celle-ci est fortement liée à la qualité du lait frais (ou du lait concentré) traité¹³⁴. Le problème principal concernait l'acidité du lait, problème resté longtemps « insurmontable¹³⁵ ». La qualité des poudres a crû avec l'amélioration de la qualité microbiologique de la filière au cours du XX^e siècle.

Le lait en poudre a néanmoins trouvé un débouché régulier dans certaines industries agroalimentaires (boulangerie, pâtisserie, chocolaterie) où les avantages d'avoir à disposition un produit laitier stockable supplantaient les défauts de solubilité que connaissait la plupart des poudres de lait jusqu'aux années 1940. On peut ainsi trouver les premières traces d'usage industriel de poudre Hatmaker (ou technique *Roller*) au tout début du XX^e siècle (1904) en France¹³⁶. Cet

¹³⁰ Charles PORCHER, *Le Lait et ses utilisations, op. cit.*, p. 30.

¹³¹ Les statistiques de l'époque ne faisaient pas encore la différence entre le « lait condensé » et la « poudre de lait ». Il y a néanmoins peu de doute, au vu des commentaires des professionnels de l'époque, sur le poids bien plus important des ventes de lait condensé par rapport au lait en poudre.

¹³² A.-J.-J. VANDEVELDE, « La lutte contre la disette du lait pendant la guerre 1914-1918 (Suite) », *Le Lait*, 1921, vol. 1, n° 6, p. 7 ; A.-J.-J. VANDEVELDE, « La lutte contre la disette du lait pendant la guerre 1914-1918 (Suite et Fin) », *Le Lait*, 1921, vol. 1, n° 7, p. 6 ; A.-J.-J. VANDEVELDE, « La lutte contre la disette du lait pendant la guerre 1914-1918 », *Le Lait*, 1921, vol. 1, n° 5, p. 8.

¹³³ Charles PORCHER, *Le lait desséché, op. cit.* ; Charles PORCHER, *Le Lait et ses utilisations, op. cit.*

¹³⁴ Voir la section I.

¹³⁵ Pierre DORNIC et André CHOLLET, *Lait, beurre et dérivés, op. cit.* ; Une fraude classique consistait ainsi à ajouter au lait des substances alcalines pour en limiter l'acidité. Le produit obtenu restait néanmoins impropre à la consommation et cette pratique de fait interdite. A. ROCHAIX, *Le lait et ses dérivés, op. cit.*, p. 135.

¹³⁶ Jean BITTERLIN, « Le lait sec, son emploi chez le nourrisson malade », *op. cit.*

usage est resté toutefois limité en France avant la Seconde Guerre mondiale¹³⁷ alors qu'il était devenu plus systématique aux USA dès les années 1920¹³⁸.

L'industrie agroalimentaire naissante était donc le principal débouché des poudres de lait¹³⁹. On consommait 4 000 tonnes de poudre de lait en France avant la Seconde Guerre mondiale (1939), dont ¼ de poudre de lait entier à destination de la chocolaterie, de la confiserie et de l'alimentation infantile. La poudre écrémée, qui représentait donc près des ¾ de la production, était à destination de la boulangerie et de l'alimentation du bétail. La production nationale s'élevait, elle, difficilement au-dessus de 4 000 tonnes en 1939¹⁴⁰.

Sous l'impulsion des Etats-Unis, la Seconde Guerre mondiale a marqué la victoire du lait en poudre comme substitut au lait liquide. La croissance d'une production américaine, que ne put absorber la consommation locale, couplée à l'amélioration des procédés de dessiccation ont abouti à l'augmentation de la production de poudre de lait écrémé dès l'entre-deux-guerres. Comme en France, une partie de cette production a trouvé un débouché dans l'industrie agroalimentaire, notamment grâce à un usage systématique dans la boulangerie¹⁴¹ avec l'aide d'une propagande soutenue¹⁴². De plus, l'économie de guerre poussait à utiliser, dans les rations alimentaires des soldats américains, les produits ayant une plus grande valeur alimentaire rapportée au volume. Grâce à l'amélioration des procédés de production et de la qualité du lait collecté, le lait en poudre a pu répondre à cette demande. Il prit ainsi la place du lait condensé comme lait de conserve dans les rations alimentaires américaines¹⁴³.

On observe ce même mouvement de substitution de la poudre de lait aux laits concentrés en regardant les données disponibles sur les échanges internationaux de laits de conserve. A partir de 1946, les laits concentrés ne constituaient plus la majeure partie de ces échanges, remplacés par les

¹³⁷ Maurice BEAU, « Les poudres de lait », *op. cit.*

¹³⁸ B. FAIRBANKS, « 1950, c'est l'année... », *L'industrie laitière*, 1950, n° 45, pp. 102-103 ; Maurice BEAU, « Les poudres de lait », *op. cit.*

¹³⁹ Voir II.A), ci-dessus.

¹⁴⁰ Ces chiffres sont tirés de Maurice BEAU, « Les poudres de lait », *op. cit.* ; Ils sont à comparer aux chiffres américains de la même époque : une production de 200 000 tonnes en 1940 (416 000 tonnes en 1949), la moitié s'écoulant sur le marché nationale B. FAIRBANKS, « 1950, c'est l'année... », *op. cit.*

¹⁴¹ Les boulangers américains ont pris pour habitude de remplacer une partie de la farine (entre 2 et 6 %) par du lait en poudre écrémé Maurice BEAU, « Les poudres de lait », *op. cit.*

¹⁴² B. FAIRBANKS, « 1950, c'est l'année... », *op. cit.* ; Maurice BEAU, « Les poudres de lait », *op. cit.*

¹⁴³ Edward Fred KOLLER, *The Minnesota Dry Milk Industry*, Agricultural Experiment Station, University of Minnesota, 1943, 36 p ; K. MASTERS, *Spray Drying Handbook*, Harlow, Essex, England, Longman Scientific & Technical, 1991, 725 p.

poudres de lait. Celles-ci ne représentaient qu'un tiers de ce commerce durant la période 1934-1938, mais 56 % en 1946 et 70 % en 1950¹⁴⁴.

La situation de pénurie qu'a connue l'Europe au sortir de la guerre a évidemment été propice aux importations de substitut au lait liquide. Les importations européennes de laits de conserve sont ainsi passées de 350 000 tonnes de lait (en EqL) en 1938 à 2 094 000 tonnes en 1946. De 33 % des importations mondiales de laits de conserve, la part des importations européennes était de 81 % (EqL) en 1946. Les importations européennes de lait de conserve ont fortement décliné par la suite grâce à l'augmentation de la production locale. Les laits de conserve ne trouvaient plus à se vendre en Europe. Avec l'appui de subventions conséquentes octroyées dans le cadre du Titre 3 de la *Public Law 480*¹⁴⁵, les excédents américains se sont principalement écoulés dans les pays chauds d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine où ils servaient à reconstituer du lait liquide. Comme les conserves de viande étudiées par Bruegel, celles de lait se sont ainsi diffusées prioritairement à des périodes et dans des espaces où la production et la distribution alimentaire étaient difficiles (pays chauds) ou rationnées (pays européens après guerre, colonies françaises)¹⁴⁶.

III. Politisation de la poudre de lait écrémé et son impact sur les relations économiques au sein de la filière laitière européenne

Dans cette troisième partie, nous nous intéressons à un renversement du regard des pouvoirs publics sur la poudre de lait. En effet, à partir des années 1950, celle-ci n'est plus pensée comme une solution à une question sanitaire, mais plutôt comme un outil de régulation de la filière laitière nationale puis communautaire. Dans ce cadre, la poudre de lait n'est plus appréhendée comme un lait de conserve mais comme un produit de garde, une réserve de valeur. Cette caractéristique de la poudre de lait permet notamment de réguler l'offre par une politique des stocks.

Dans cette partie nous porterons donc le regard sur le rôle dévolu à la poudre de lait dans la régulation de la filière laitière. Nous soulignerons toutefois l'évolution des formes de régulation de

¹⁴⁴ Calculs personnels à partir des données compilées dans Georges BRÉART, *Le fleuve blanc : essai sur l'économie laitière française*, Paris, Éditions Mazarine, 1954, 395 p. Les données disponibles ont été converties en Equivalent-lait (EqL), selon les taux de conversion généralement retenus dans la littérature. Cela permet de comparer des données correspondant à des produits qui ont une « densité » en lait différente. Ainsi, il est de coutume de considérer que le lait condensé est un produit issu de la concentration par 2 du lait collecté. Pour les poudres de lait, le chiffre retenu est généralement 7,6 ; voir par exemple : Christian MEYER et Guillaume DUTEURTRE, « Equivalents lait et rendements en produits laitiers : modes de calculs et utilisation », *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, vol. 51, n° 3, pp. 247-257.

¹⁴⁵ COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles. Produits laitiers*, Bruxelles, coll. « Informations internes sur l'agriculture », n° 19, 1967, p. 151 et suivantes.

¹⁴⁶ Sur l'histoire de l'implantation des produits laitiers de conserve dans les pays tropicaux, se reporter au chapitre 2.

la filière laitière à mesure que celle-ci s'est structurée. Nous verrons ainsi comment les politiques publiques et les structures économiques s'influencent l'une l'autre. En effet, nous verrons qu'à travers l'instrumentalisation faite de ce produit par les pouvoirs publics, il est possible de comprendre les conditions qui permettent à une politique de revenu de se mettre en place dans le secteur agricole. Dit autrement, nous chercherons dans cette troisième partie à comprendre comment la poudre de lait écrémé est le point d'appui à partir duquel les pouvoirs publics cherchent à influencer sur la régulation sociale – au sens durkeimien du terme – au sein d'un secteur en pleine croissance, en France mais aussi en Europe.

Dans un premier temps, nous décrivons l'évolution conjointe des politiques agricoles et du secteur laitier dans la période allant de l'entre-deux-guerres aux années 1950 (A). Dans un second temps, nous nous focalisons plus précisément sur le rôle dévolu à la poudre de lait écrémé dans la PAC (B). Nous revenons dans un troisième temps sur les premières formes de remise en cause de la PAC (C).

A) L'émergence des laits de conserve comme support de politiques agricoles avant 1950

1) Le rôle des produits de garde traditionnels dans la régulation du secteur laitier français 1930-1950

En France, les prémisses d'une organisation du marché laitier ont vu le jour dans les années 1930¹⁴⁷. La loi du 2 juillet 1935 met en effet en place un « Comité-lait » qui avait un double objectif : relancer les exportations françaises par une politique de subvention et augmenter la consommation intérieure par une propagande avouée¹⁴⁸. La construction d'une interprofession laitière, demandée en 1936 par les agrariens, n'est mise en place qu'en 1940 par le régime de Vichy sur le modèle de l'Allemagne national-socialiste dans l'objectif de gérer au mieux une économie de pénurie¹⁴⁹. Dans ce cadre, une première politique de gestion des stocks fut élaborée pour fournir au mieux une demande rationnée. L'arrêté du 14 avril 1941 issu de la loi du 27 juillet 1940 confie la conduite de cette politique de gestion des disponibilités au Groupement national des producteurs laitiers

¹⁴⁷ Pour une approche synthétique centrée sur le secteur laitier, voir François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 114 et suivantes.

¹⁴⁸ ANONYME, « La propagande officielle pour le lait. Résultats et nature de toutes natures obtenus », *L'industrie laitière*, 1938, n° 10, pp. 141-145.

¹⁴⁹ Maurice J. ROUSSEAU, « L'industrie laitière en temps de guerre », *L'industrie laitière*, 1940, n° 1, p. 118 ; Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, 86 et suivantes ; François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 86.

(GNPL)¹⁵⁰, lui-même géré par l'interprofession laitière et conventionné par le ministère de l'Agriculture. Le GNPL, aidé par ses déclinaisons locales, a développé une politique que l'on peut qualifier de « dirigiste ». Il fixait les prix et les marges et prenait en charge la gestion des stocks. Il a attribué des zones de ramassage à chaque industriel tout en les obligeant ou en leur interdisant certaines productions¹⁵¹.

La tournure que prend la gestion des stocks est pour nous révélatrice du rôle dévolu à l'époque aux « laits de conserve » dans la régulation de la filière laitière française. Ceux-ci (lait concentré ou en poudre) n'étaient pas au centre du dispositif de ravitaillement mis en place pendant la guerre. Les pouvoirs publics s'intéressaient davantage au beurre et aux fromages, produits de garde traditionnels. Des aides aux stockages furent mises en place pendant les périodes de fortes productions dans l'objectif de réguler la saisonnalité (stockage des excédents) et de se prémunir de toutes formes de spéculation liées aux pénuries d'après-guerre. Le GNPL passait des contrats avec des stockeurs privés. Les produits restaient la propriété des stockeurs mais les prix étaient règlementés et les sorties de stocks s'effectuaient sur décision du ministère du Ravitaillement¹⁵².

L'attention portée aux différents types de produits laitiers laisse transparaître « certaines considérations sur la hiérarchie des besoins, particulièrement délicate à établir lorsque le déficit total est important¹⁵³. » Cette politique, appliquée aux fromages, souligne un souci de valoriser, en cette période de pénurie, les parties maigres du lait – dont on connaît dès avant la guerre la valeur nutritionnelle. Dès décembre 1939, un décret baisse la teneur légale des fromages en matière grasse de 5 %. Cette baisse fut renouvelée le 26 juin 1940¹⁵⁴. Le 31 juillet 1940, le taux de matière grasse dans les fromages est abaissé de nouveau. Ces décisions avaient pour but de « tirer tout le parti possible des laits écrémés par la fabrication de fromages à faible taux de matière grasse ou même totalement maigres¹⁵⁵. » Cela soulignait aussi l'importance portée à la consommation de beurre dont une partie fut produite à l'époque à partir du lait destiné aux fromageries¹⁵⁶.

Dans cette économie laitière de rationnement, les laits de conserve n'ont donc eu qu'un rôle restreint. En France, une attention spécifique fut toutefois portée aux laits concentrés dont la

¹⁵⁰ Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, p. 92.

¹⁵¹ Le GNPL établit notamment des contrats avec les stockeurs privés qui ne peuvent vendre sans son aval.

¹⁵² Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, p. 95.

¹⁵³ *Ibid.*, p. 92.

¹⁵⁴ *Ibid.*, p. 87.

¹⁵⁵ *Ibid.*, p. 92.

¹⁵⁶ *Ibid.*, p. 103.

consommation était réservée aux seuls enfants soumis à un régime médical¹⁵⁷. Mais ces produits ne participaient en aucun cas à la régulation de la production laitière.

2) La continuité des politiques d'après-guerre avant la mise en place de la PAC

Cette politique dirigiste appliquée à la filière laitière s'est relâchée dès les premières années de la décennie 1950. Le gouvernement français mit fin à la délégation donnée à la profession laitière pour gérer le ravitaillement de la population française et institua à sa place une organisation professionnelle en charge d'« accroître la richesse laitière du pays¹⁵⁸. » Les plans d'aménagement qui se succédèrent devaient faire de l'agriculture un secteur capable de répondre tant aux besoins de la population nationale qu'aux excédents de la balance commerciale du pays¹⁵⁹. Sous la pression des agrariens, cette modernisation est pensée dans un souci de justice sociale entre le monde agricole et les autres secteurs d'activités du pays. Des réformes de structures sont engagées dans cette direction. Celles-ci prévoyaient un nouvel aménagement des campagnes (politique foncière), une rénovation des équipements productifs, la définition de prix-objectifs, le développement d'un enseignement agricole, etc¹⁶⁰. Pour stabiliser les marchés agricoles, des sociétés d'intervention publique ont été mises en place dès les années 1950. Ce fut notamment le cas de la société Interlait qui vit le jour au printemps 1955 pour stabiliser le marché du lait en France. Le cinquième Plan (1966-1971) était encore plus ambitieux. Il souhaitait passer « d'une politique conjoncturelle d'orientation de la production par l'action sur les prix, à une politique plus radicale de remodelage des structures de production¹⁶¹. » Le budget du ministère de l'Agriculture a quadruplé et été mobilisé selon quatre axes d'intervention : le remodelage des structures foncières, l'adaptation et la protection des agriculteurs, l'organisation et le soutien des marchés agricoles, et l'aménagement des campagnes¹⁶².

L'organisation et le soutien des marchés agricoles est une dimension qui nous intéresse tout particulièrement parce qu'elle préfigure les Organisations communes du marché (OCM) mises en place à l'échelle européenne pour chaque filière agricole dans les années 1960. Le Fonds d'orientation et de régularisation des marchés agricoles (FORMA), en charge de l'orientation de la production à long terme, préfigurait le futur Fonds européen d'orientation et de garantie agricole

¹⁵⁷ *Ibid.*, p. 92.

¹⁵⁸ *Ibid.*, p. 104.

¹⁵⁹ Paul HOUÉE, *Les étapes du développement rural. Tome 2 : la révolution contemporaine (1950-1970)*, Editions ouvrières, 1972, p. 33.

¹⁶⁰ François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*, p. 181 et suivantes.

¹⁶¹ Paul HOUÉE, *Les étapes du développement rural. Tome 2 : la révolution contemporaine (1950-1970)*, *op. cit.*, p. 169.

¹⁶² *Ibid.*, p. 169-187.

(FEOGA)¹⁶³. Le FORMA pouvait acheter, stocker et revendre des produits agricoles, offrir des primes à la production et aux exportations, effectuer des prospections des marchés¹⁶⁴ pour orienter la production française.

3) L'industrialisation de la filière laitière française au sortir de la guerre

a) *La révolution agricole au sortir de la guerre*

Ces différentes politiques ont fait évoluer en profondeur le paysage agricole français. Leurs effets se sont trouvés décuplés par les évolutions techniques apparues en Europe au sortir de la guerre. La diffusion de la mécanisation et de la traction motrice (à la place de la traction animale), appuyée par des crédits d'investissement¹⁶⁵, a permis d'augmenter le rendement des terres. Une augmentation de la production de fourrage (alimentation du bétail) s'en est suivie et, avec elle, un accroissement de la production de l'élevage. La sélection des espèces eut aussi un rôle important, tout comme la jeune science de la nutrition venue appuyer ce mouvement de « modernisation » des campagnes en rationalisant l'alimentation des animaux selon la spécialisation désirée (viande, lait, animaux de trait)¹⁶⁶. Grâce à ces transformations et aux politiques qui les ont accompagnées, la production agricole française a crû à un rythme inconnu jusqu'alors, malgré une structure productive toujours composée en majorité de petites exploitations. Les productions animales n'étaient pas exemptes de cette dynamique, ce qui leur a permis de répondre à une demande solvable croissante.

Dans le secteur laitier, les évolutions de la production ont entraîné une inversion du rapport de force entre les producteurs laitiers et les industriels. Auparavant, les producteurs laitiers utilisaient les circuits industriels à leur convenance. La production fermière était privilégiée, le circuit industriel servant de débouchés aux excédents saisonniers. Avec l'augmentation de la production laitière, les producteurs ne pouvaient plus, seuls, prendre en charge l'augmentation des volumes de collecte. Ils se trouvaient de plus en plus dans l'obligation de livrer leur lait aux industriels laitiers en raison du manque de débouchés à leur portée. Les difficultés rencontrées auparavant par les industries laitières (régularité de la collecte et qualité du lait collecté) se levèrent ainsi au fur et à mesure que les liens entre producteurs et industriels se renforçaient¹⁶⁷. La collecte industrielle devenait de plus en

¹⁶³ A la mise en place du FEOGA, le FORMA a eu en charge de le représenter sur le territoire français.

¹⁶⁴ Paul HOUÉE, *Les étapes du développement rural. Tome 2 : la révolution contemporaine (1950-1970)*, op. cit., p. 180.

¹⁶⁵ Certes plus long à mettre en place dans l'élevage que dans l'agriculture, *Ibid.*, p. 31.

¹⁶⁶ *Ibid.*, p. 36.

¹⁶⁷ L'histoire chaotique de la relation producteurs/industriels laitiers a été traitée de manière approfondie dans François VATIN, *L'industrie du lait*, op. cit., p. 113 et suivantes.

plus régulière – même obligatoire en période de pénurie – à mesure que les volumes de production augmentaient et que les producteurs étaient incités à livrer aux laiteries industrielles. Du côté de la demande, les produits industriellement normés étaient de plus en plus acceptés par la population, que ce soit le lait UHT¹⁶⁸, le beurre industriel ou les produits frais¹⁶⁹. Le marché des produits fermiers se réduisait en conséquence ce qui augmentait d'autant la sujétion des producteurs aux transformateurs industriels.

b) Investissements productifs et évolution de la production de lait en poudre

Pour assurer des débouchés à la production laitière en croissance, les pouvoirs publics français ont mis en place, à partir de 1964, d'importantes aides aux investissements dans la transformation laitière au travers du Fonds de développement économique et social (FDES)¹⁷⁰. Ces aides publiques prenaient en charge jusqu'à 45 % du montant des projets d'investissement¹⁷¹. Elles ont notamment permis d'augmenter les capacités de production de poudre de lait de la France dans les années 1970¹⁷². Les capacités de production de la France ont toujours été supérieures à la production réelle malgré la croissance de la production dans les années 1960. En 1957, la France produisait 13 000 tonnes de lait en poudre entier et 32 000 tonnes de lait écrémé en poudre. Ces chiffres sont respectivement de 43 000 et 330 000 en 1965, 47 000 et 421 000 tonnes en 1966¹⁷³ pour des capacités évaluées à 550 000 tonnes de poudre en 1962¹⁷⁴. L'augmentation exponentielle de la production de poudre de lait s'explique par la dynamique d'industrialisation et de marchandisation de la production de laitière sur laquelle nous nous sommes déjà arrêtés. L'augmentation de la collecte industrielle et l'intégration de plus en plus poussée des producteurs laitiers à la collecte laitière en sont les raisons principales. La tendance à la « chimisation »¹⁷⁵ des procédés de production explique, elle, l'évolution des produits de surplus. « Chimisation » des procédés en effet parce que les techniques industrielles (butyrateur et tour de séchage) permettaient de dissocier parfaitement les différentes parties du lait (protéine et matière grasse) et d'envisager des modalités

¹⁶⁸ *Ibid.*, p. 74.

¹⁶⁹ *Ibid.*, p. 145 et suivantes.

¹⁷⁰ Il sera plus tard appuyé par le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA).

¹⁷¹ Denis HAIRY, Daniel PERRAUD, Pierre SAUNIER et B. SCHALLER, *Perspectives d'évolution du secteur agro-industriel laitier*, Paris, INRA, coll. « Série Economie et sociologie rurales », 1974, p. 12.

¹⁷² D. HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAUNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, Paris, INRA, 1972, p. 26 et suivantes Voir *infra*.

¹⁷³ COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, *Structure et évolution de l'industrie de transformation du lait dans la CEE*, Bruxelles, coll. « Informations internes sur l'agriculture », 1968, p. 206.

¹⁷⁴ *Ibid.*, p. 209.

¹⁷⁵ François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*, p. 144.

de valorisation disjointes et des recombinaisons multiples. Ces évolutions productives ne furent possibles qu'avec l'amélioration de la qualité du lait et la croissance des volumes collectés qui ont permis, grâce à un usage plus systématique des techniques de dessiccation, une meilleure rentabilité des installations de séchage.

Le lait écrémé liquide auparavant rétrocedé aux éleveurs fut ainsi de plus de plus transformé en poudre. Cette transformation systématique du lait écrémé en poudre avait plusieurs avantages. Elle permettait de rentabiliser les installations de séchage (voir *supra*). Puisque le lait écrémé liquide retourné aux éleveurs était souvent de qualité médiocre, la dessiccation permettait de stabiliser le produit et ainsi d'envisager de nouvelles modalités d'échange quitte à être revendu sous cette forme aux éleveurs. C'est ainsi que l'on vit se constituer, dans les années 1950, un véritable marché de la protéine laitière via le marché de l'alimentation du bétail¹⁷⁶.

*c) Le rôle de la poudre de lait dans l'économie laitière européenne
des années 1950*

Le développement des industries de dessiccation, appuyé par les politiques publiques, a donc eu un rôle important dans le développement de la production laitière française et européenne en permettant que les industriels prennent en charge l'augmentation de la production laitière ainsi que l'augmentation de la part de la production livrée aux industriels¹⁷⁷.

Dans son utilisation comme aliment pour bétail, la poudre de lait participait de plus au développement d'un élevage hors-sol. Le développement du marché de l'aliment pour bétail permettait en effet de désaisonnaliser pour partie la production laitière et ainsi d'adapter davantage la production à la demande laitière. L'introduction du marché de l'aliment du bétail dans la relation éleveurs/producteurs accentuait l'intégration des producteurs laitiers à la logique industrielle, intégration dont le premier signe est l'augmentation de la part de la collecte industrielle dans la collecte totale¹⁷⁸.

La livraison de lait en poudre écrémé aux éleveurs contribua de manière décisive à l'augmentation de la production européenne dans les périodes de moindres disponibilités fourragères (période de pénurie ou période de soudure). C'est en tout cas dans cet objectif

¹⁷⁶ Sur le développement du marché de la poudre de lait comme aliment du bétail, voir *infra*.

¹⁷⁷ En France, les livraisons aux laiteries ont augmenté de 46 % entre 1960 et 1966. La part du lait traitée par les industriels est ainsi passée de 52 à 62 % de la production laitière totale. En Europe, ces chiffres sont moindres. Les livraisons ont augmenté de 25 % ce qui correspond à une augmentation de la production passant par les circuits industriels de 65 à 73 % de la production totale de la Communauté. COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES, *Informations internes sur l'agriculture...*, 34, *op. cit.*, p. 12. Sur la question de l'intégration éleveurs/industrie, voir aussi *infra*.

¹⁷⁸ François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 122.

d'augmentation de la production que les 215 000 tonnes de lait condensé et 170 000 tonnes de lait en poudre ont été importées par les pays de la future Communauté économique européenne (CEE), via le plan Marshall¹⁷⁹. Ce fut aussi le cas par la suite, notamment à partir des années 1960, lorsque les intrants alimentaires (dont la poudre de lait) furent utilisés de manière plus systématique dans l'alimentation des veaux.

Une étude commanditée par la Direction générale de l'agriculture de la CEE et datant de 1968, distingue ainsi deux périodes dans les importations de poudre de lait des pays de la Communauté. La première, entre 1950 et 1962, était caractérisée par des achats des pays de la CEE relativement faibles¹⁸⁰ par rapport aux échanges internationaux. Un pic d'importation en 1959 illustre la dépendance de la production européenne aux importations de poudre de lait comme alimentation de bétail. En effet, ce pic était « surtout une conséquence du résultat partiellement médiocre des récoltes de fourrages de plein champ, et notamment de la récolte de foin de prairie, qui ont obligé à recourir davantage à d'autres aliments du bétail.¹⁸¹ » La seconde court à partir de l'année 1962 jusqu'à la publication de l'étude en 1967. Dans cet intervalle, les importations de lait écrémé en poudre ont crû de manière exponentielle jusqu'à atteindre 260 000 tonnes en 1966, commerce intra-communautaire compris. L'augmentation des importations de lait en poudre est due à la montée en puissance de l'industrie de l'alimentation animale au sein de la CEE - principalement aux Pays-Bas¹⁸².

La France a connu une trajectoire spécifique qui mérite d'être présentée. Si les importations françaises de poudre de lait ont bien augmenté après la fin de la guerre¹⁸³, leur utilisation s'est cantonnée à l'alimentation infantile ou aux prescriptions médicales. Elles n'ont pas servi d'aliment au bétail ni de substitut au lait de consommation malgré une certaine « famine physiologique¹⁸⁴ » au sortir de la guerre¹⁸⁵. La volonté de certains de s'appuyer sur l'essor de la consommation des poudres américaines et scandinaves pour accroître la diffusion de ce produit auprès des

¹⁷⁹ Rappelons que la monétisation (revente sur place) des aides alimentaires devaient servir à des investissements d'infrastructure, ANONYME, « La conjoncture laitière américaine », *L'industrie laitière*, 1948, n° 21, p. 110.

¹⁸⁰ 29 000 tonnes en 1948-1952 (15 % des échanges internationaux hors aides) ; 67 000 tonnes en 1960-1962 (13 % des échanges internationaux hors aide), COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, *Informations internes sur l'agriculture...*, 19, *op. cit.*, p. 66.

¹⁸¹ *Ibid.*

¹⁸² *Ibid.*

¹⁸³ De 297 tonnes en 1939 les importations françaises de produits laitiers de conserve (lait condensés et en poudre) ont atteint 33 000 tonnes en 1947. R. BAQUIAST et R.-J. JOUFFRET, « La France et le commerce international des produits laitiers », *L'industrie laitière*, 1949, n° 33 ; Bréart donne des chiffres concernant spécifiquement la consommation française de poudre de lait : 3 000 tonnes juste avant guerre, 10 000 tonnes en 1950, Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, p. 273.

¹⁸⁴ Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, 87.

¹⁸⁵ *Ibid.*, p. 92.

consommateurs¹⁸⁶ n'a pas non plus permis d'imposer les laits de conserve (laits concentrés et laits en poudre) dans les habitudes alimentaires des consommateurs français comme dans celles des Américains ou des Britanniques mais aussi, dans une moindre mesure, dans celles des Allemands et des Hollandais¹⁸⁷. Les laits concentrés n'ont jamais représenté plus d'1 % des volumes commercialisés en France¹⁸⁸ et les capacités de production de lait en poudre sont restées très faibles jusqu'aux années 1950¹⁸⁹. La Seconde Guerre mondiale n'a donc pas eu de conséquence forte sur la consommation de lait de conserve. Par contre, elle en a eu sur les produits de garde traditionnels (le fromage et le beurre) dont la consommation a été rationnée¹⁹⁰. Les quelques besoins en produits laitiers de conserve (alimentation infantile) se sont rapidement résorbés à la fin des années 1940, lorsque le cheptel français fut en partie reconstitué et le commerce de l'alimentation du bétail rétabli¹⁹¹. Les années 1950 voient ainsi disparaître l'opportunité pour la poudre de lait d'entrer comme le lait de conserve dans les habitudes alimentaires de la population d'Europe continentale.

Ce produit a eu un débouché plus important dans l'industrie alimentaire mais surtout dans l'alimentation animale. Dans ce domaine, la France marque aussi sa différence. Si le même processus d'introduction du lait écrémé en poudre dans les rations alimentaires animales y a eu lieu, elle se distingue par le fait d'avoir augmenté sa production à un rythme qui lui a permis, en plus de couvrir ses besoins intérieurs, d'exporter des quantités conséquentes de lait en poudre écrémé¹⁹², notamment vers ses partenaires européens¹⁹³ et ceci avant même la mise en place du Marché commun.

4) L'entrée en politique de la poudre de lait écrémé

L'industrialisation de la filière laitière et le développement de la production de poudre de lait en France, dans les années 1950, ont rendu possible un renouvellement des outils de régulation du marché laitier français. A partir de 1955, la régulation de la filière laitière française ne s'effectua plus par la constitution de stocks nationaux de beurre et de fromage, mais par la poursuite des achats publics de beurre et par des achats de poudre de lait écrémé et de caséine par l'intermédiaire de la

¹⁸⁶ Maurice BEAU, « Les poudres de lait », *op. cit.*

¹⁸⁷ René METZGER, *La Filière lait. Tome 3*, Paris, AGRA, 1986, p. 50.

¹⁸⁸ Georges BREART, *Le fleuve blanc, op. cit.*, p.102.

¹⁸⁹ Les capacités de production étaient de quelques milliers de tonnes en 1939. La production des vingt entreprises françaises de cette branche atteignait, selon les estimations de Bréart, 13 000 tonnes en 1951 *Le fleuve blanc, op. cit.*

¹⁹⁰ Sur les politiques de rationnement pendant et après la guerre, voir *Ibid.*, p. 86 et suivantes.

¹⁹² COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux...*, *op. cit.*, p. 66.

¹⁹³ Principalement l'Italie et les Pays-Bas. *Ibid.*, p. 91.

société Interlait¹⁹⁴. Cette société publique, en constituant des stocks de poudre de lait écrémé (7 000 tonnes fin 1958) avait pour objectif de soutenir le prix de la protéine du lait¹⁹⁵. Le lait cru étant un produit instable, sa transformation en beurre et en poudre de lait écrémé permit d'envisager un mode de régulation du marché laitier fondé sur la constitution de stocks publics pour chacun des constituants du lait : protéine et matière grasse laitière. Du fait de sa production de masse et de sa relative homogénéité, le beurre a eu cette fonction dès la fin de la Seconde Guerre mondiale. Poudre de lait écrémé et beurre seront utilisés dans ce sens en Europe jusque dans les années 1990-2000.

B) La PAC et la consécration du lait en poudre comme outil de politique publique

La France n'était pas la seule nation européenne à intervenir de la sorte dans la gestion de ses marchés agricoles¹⁹⁶. La PAC avait ainsi comme premier objectif d'uniformiser à l'échelle européenne les politiques de soutien au secteur agricole. Elle poursuivait ainsi les réflexions sur les formes possibles de compromis entre l'attention des agrariens à l'équilibre socio-économique des campagnes et la volonté de se prémunir contre les pénuries alimentaires par un développement conséquent de la production alimentaire¹⁹⁷. Si elle s'inscrivait clairement dans la perspective de construire un marché commun européen – et renvoie donc à une certaine politique libérale –, elle reconnaissait dès ses débuts une spécificité forte aux marchés agricoles. Nous nous arrêterons dans un premier temps sur les objectifs de la PAC avant de nous intéresser à la manière dont les nouveaux pouvoirs publics européens ont instrumenté la poudre de lait.

1) L'esprit de la PAC

Les objectifs de la PAC ont été énoncés dans l'article 39 du Traité de Rome :

« La politique agricole commune a pour but d'accroître la productivité de l'agriculture, d'assurer ainsi un niveau de vie équitable à la population agricole, de stabiliser les marchés, de garantir la sécurité des approvisionnements, d'assurer des prix raisonnables aux consommateurs¹⁹⁸. »

¹⁹⁴ DES COURTILS, « La conjoncture laitière française en 1958 », *Le Lait*, 1959, vol. 39, n° 387, p. 5.

¹⁹⁵ *Ibid.*, p. 393.

¹⁹⁶ Bernard OURY, *L'agriculture au seuil du Marché commun : aspects fondamentaux du problème agricole dans la Communauté économique européenne*, Paris, Puf, 1959, p. 26-27.

¹⁹⁷ Paul HOUEE, *Les étapes du développement rural. Tome 2 : la révolution contemporaine (1950-1970)*, *op. cit.*, p. 82.

¹⁹⁸ Cité dans Paul HOUEE, *Les étapes du développement rural. Tome 2 : la révolution contemporaine (1950-1970)*, *op. cit.*, p. 188.

Les outils mis en place par la PAC visaient la restitution des gains de productivité aux agriculteurs en stabilisant les prix agricoles et en les indexant sur les prix des produits industriels. Ainsi, le secteur agricole devait participer à la dynamique d'augmentation du niveau de vie que connaissaient à la même période les autres secteurs d'activité¹⁹⁹. Les Organisations communes de marché (OCM) ont été les principaux outils mis en place par les pouvoirs publics européens pour atteindre cette fin. L'OCM dédiée aux produits laitiers a vu le jour en 1964 mais n'a été pleinement active qu'en 1967²⁰⁰.

La construction du Marché commun agricole reposait sur trois principes fondamentaux. Le premier est le principe de « libre circulation des produits » sur le territoire de la Communauté. Celle-ci était assurée par la suppression des droits de douane et des contingentements aux frontières des Etats membres. Le second est le principe de la « préférence communautaire ». Pour ce faire, un système de droits de douane flottants fut instauré dans l'objectif de rendre les produits importés toujours plus chers que les produits européens. Le troisième principe est celui de « solidarité financière ». Celle-ci fut permise par la combinaison d'une garantie de prix élevé et d'un système de rachat public des excédents financé par le budget européen²⁰¹.

« En tant que politique redistributive, la PAC est financée à partir d'un « pot commun », le Fonds européens d'orientation et de garantie agricole (FEOGA), alimenté par le budget européen et utilisé selon le principe du refus du « juste retour » (solidarité financière) : en théorie, chaque Etat membre cotise selon ses possibilités et reçoit selon ses besoins, le système étant en quelque sorte assis sur une logique de transfert de richesse des pays les plus prospères vers les pays les moins prospères²⁰². »

2) Le dispositif d'appui à la filière laitière mis en place par la PAC

Ces objectifs s'appuyaient sur divers instruments qui prenaient principalement la forme de subventions et de prix « administrés » (« prix de référence », « prix indicatif », « prix d'intervention »). Mobilisés conjointement, ces instruments devaient permettre de se prémunir contre la concurrence extérieure (principe de préférence communautaire) mais aussi d'encadrer les marges (et à travers eux les revenus) des différents intervenants au sein de la filière laitière européenne.

¹⁹⁹ *Ibid.*, p. 168-169.

²⁰⁰ *Ibid.*, p. 189.

²⁰¹ Sur ces principes on peut par exemple se reporter à Jean GARREAU, Danilo PRADO-GARCIA et Christophe ROMAN, *Les excédents laitiers et le tiers monde*, Solider, 1988, p. 58. Pour une description plus détaillée des mécanismes de la solidarité financière voir *infra* ; CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, Paris, Société des éditions laitières françaises, 1982, p. 59.

²⁰² Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes : une politique européenne à l'épreuve de la globalisation*, Paris, l'Harmattan, 2003, p. 15.

Le « prix indicatif » du lait était « *le prix que la politique communautaire « tend[ait] à assurer pour la totalité du lait vendu par les producteurs au cours de la campagne laitière, dans la mesure des débouchés qui s'offr[ai]ent sur le marché de la Communauté et les marchés extérieurs»²⁰³. » En France, c'était le FORMA (pour le compte du FEOGA) qui avait la charge de l'application de ce prix indicatif. Dans le cadre de sa mission, « « il doit [devait] s'efforcer de faire respecter les prix d'orientation fixés par le gouvernement dans le cadre de la réglementation nationale ou dans celui de la réglementation européenne des marchés²⁰⁴ », *garantissant ainsi la stabilité des revenus des agriculteurs*²⁰⁵. » Ce prix indicatif correspondait à une sorte de moyenne des recettes sur l'année que les producteurs devaient obtenir, selon les gouvernements européens, pour la vente d'un « lait standard »²⁰⁶. Il prenait en compte les évolutions saisonnières de la production laitière²⁰⁷ et était donc en rapport relatif avec les évolutions de l'offre et de la demande de lait. Ce n'était pas tant son niveau qui importait – et donc le revenu moyen annuel qu'il permettait – que sa capacité à réguler le revenu des producteurs selon les saisons afin de soustraire les producteurs à des variations trop brutales de revenu.*

Pour que ces objectifs de prix soient réalisés, encore fallait-il que les industriels respectent ce qui n'était qu'une « consigne » des pouvoirs publics européens. Le prix indicatif pouvait en effet entrer en contradiction avec les intérêts des industriels si le « prix de référence » payé aux producteurs remettait en cause leur rentabilité. Pour éviter cela, le FORMA n'intervenait pas directement auprès des industriels ni auprès des producteurs, mais « *au niveau du produit transformé par l'industrie laitière [la poudre de lait écrémé ou le beurre]. Celle-ci occup[ait] de ce point de vue une situation originale, les dépenses de l'Etat affectées au soutien du marché pour assurer le revenu des agriculteurs transitant obligatoirement par les entreprises privées ou coopératives*²⁰⁸. Ainsi « l'aide apportées aux transformateurs doit garantir que ceux-ci verseront aux producteurs un prix aussi voisin que possible de celui fixé par le gouvernement²⁰⁹. »²¹⁰ »

²⁰³ CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR et CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, *op. cit.*, p. 62.

²⁰⁴ MINISTERE DE L'AGRICULTURE, « Le fond d'Orientation et de régulation des marchés agricoles », *Bulletin technique d'information*, Octobre 1966, n° 213, p. 683.

²⁰⁵ Denis. HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, *op. cit.*, p. 31.

²⁰⁶ Ce standard correspond à un lait contenant 3,7 % de matière grasse.

²⁰⁷ A travers ce prix se jouait aussi un équilibre entre la filière laitière et la filière bovine dont les productions sont en grande partie substituables. CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, *op. cit.*, p. 62.

²⁰⁸ Nous regroupons ces différents types d'acteurs sous le terme générique d' « industriels ».

²⁰⁹ MINISTERE DE L'AGRICULTURE, « Le fond d'Orientation et de régulation des marchés agricoles », *op. cit.*, p. 213.

²¹⁰ Denis HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, *op. cit.*, p. 32.

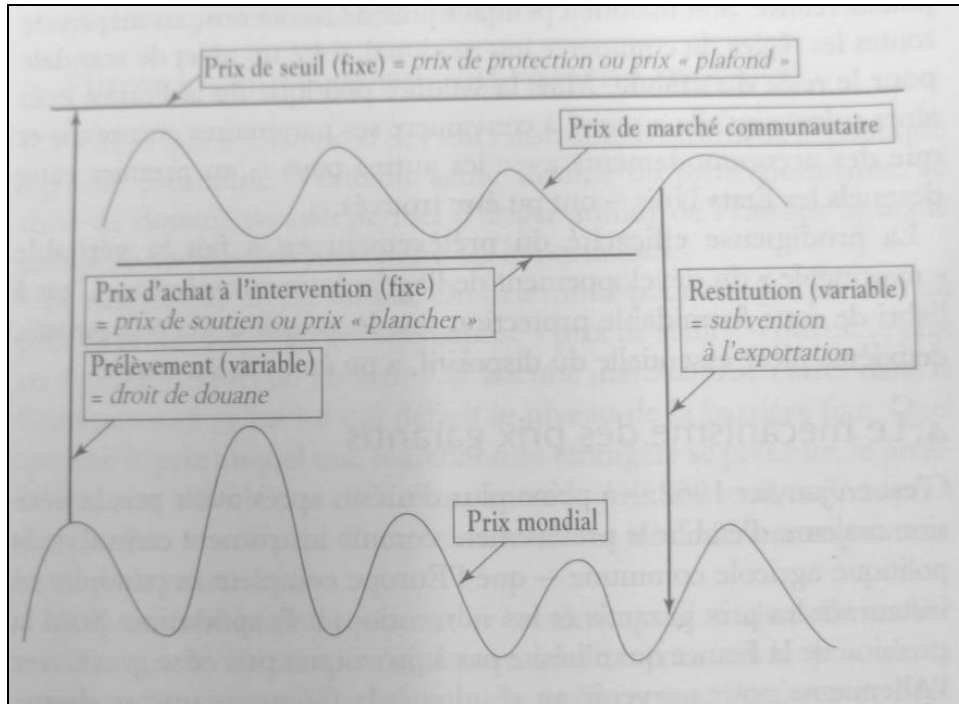
Arrêtons-nous plus longuement sur le dispositif d'aides mis en place dans ce cadre pour souligner la manière dont la poudre de lait écrémé et le beurre ont joué un rôle de régulateur dans le secteur laitier. Les mécanismes de soutien sont de deux types : le FORMA régulaît d'abord les excédents de production. Pour ce faire, il avait deux possibilités : soit il achetait au « prix d'intervention » et stockait des produits laitiers de report (beurre et poudre), soit il octroyait des aides au stockage privé. Le FORMA cherchait aussi à réguler l'écoulement des excédents. Il dispensait pour cela des aides aux exportations (appelées « restitutions »). Il pouvait aussi subventionner la « dénaturation » de la poudre de lait écrémé pour que celle-ci ne soit plus utilisée dans la consommation humaine mais dans la fabrication d'aliments pour le bétail. Le Conseil européen décidait du niveau des aides. Jusqu'en 1984, année de la mise en place des quotas laitiers qui ont limité ce système²¹¹, les organismes d'intervention de chaque pays avaient l'obligation d'acheter, à ce prix, la totalité des produits qui leur était proposée par un industriel de la CEE, sous la seule réserve que le produit réponde aux normes européennes. Les dépenses d'intervention (achats publics) étaient prises en charge par le FEOGA (principe de solidarité financière)²¹². Ce dispositif constituait la valorisation la plus basse du lait produit en Europe. Il légitimait en quelque sorte la volonté politique de définir un « prix indicatif » pour les producteurs en se situant à un niveau tel que les transformateurs soient rémunérés convenablement, la différence entre le « prix référence » et le « prix d'intervention » permettant de réguler la marge des transformateurs. Le système d'intervention constituait ainsi, une sorte de « demande solvable illimitée ». Les « restitutions » (aides aux exportations) avaient, quant à elles, pour objectif de réguler l'écoulement de la production et des stocks. Elles aidaient les industriels européens à exporter leurs produits en dehors de la CEE en comblant l'écart entre les prix pratiqués sur les marchés internationaux et les prix, généralement inférieurs, en vigueur sur le territoire communautaire²¹³. Le niveau des restitutions était défini par la Commission européenne²¹⁴. Pour boucler ce dispositif, des droits de douane variables (dits aussi « prélèvement ») ont été instaurés pour permettre à la production européenne d'être protégée de la concurrence internationale (principe de la « préférence communautaire »).

²¹¹ Voir *infra*.

²¹² Pour une rapide présentation de ces dispositifs voir Jean GARREAU, Danilo PRADO-GARCIA et Christophe ROMAN, *Les Excédents laitiers et le tiers monde*, *op. cit.*, p. 60 ; pour un développement plus conséquent se reporter à CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR et CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, *op. cit.*

²¹³ CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR et CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, *op. cit.*, p. 115.

²¹⁴ *Ibid.*

Figure 6 : Schéma d'une Organisation commune de marché type²¹⁵

Dans ce dispositif, les produits agricoles de garde (la poudre de lait écrémé et le beurre dans le cas de la filière laitière) ne servaient donc plus seulement de produit de stocks pour réguler une production saisonnière. En couplant « prix indicatif », stockage public et droits de douane variables, les pouvoirs publics européens cherchaient à la fois à écarter les producteurs européens d'une subordination à une concurrence extra-européenne, mais aussi à contrôler la répartition de la valeur ajoutée distribuée dans un espace marchand communautaire. Les produits agricoles de garde étaient les supports de mise en pratique de la PAC. Pour le secteur laitier, la poudre de lait et le beurre étaient les supports privilégiés de cette politique. Produits les plus aisément stockables, ils représentent également les différents composants du lait valorisables (matière protéinique et matière grasse). Enfin, ce sont des productions « par défaut », c'est à dire les moins valorisées. En construisant leur dispositif d'aide sur ces produits, les pouvoirs publics européens ont ainsi défini « administrativement » un niveau de rentabilité minimale aux industriels et, *in fine*, un prix minimal aux producteurs.

3) Les produits laitiers industriels : des supports de politique publique aux valeurs particulières

Le dispositif d'aides précédemment décrit montre une préférence des pouvoirs publics européens pour la production industrielle, alors que la production fermière représentait encore

²¹⁵ Olivier de GASQUET, *Notre agriculture : nouvelle PAC, nouveaux enjeux*, Paris, Vuibert, 2006, p. 34.

27 % de la production européenne en 1966²¹⁶. La production industrielle avait l'énorme avantage de pouvoir « prendre en charge » l'augmentation de la production laitière européenne²¹⁷, grâce à la transformation de ce lait en produits industriels (poudre de lait écrémé et beurre). L'OCM-lait a poussé à l'industrialisation de la filière en assurant un débouché certain (le système des « interventions ») à des prix rémunérateurs pour l'ensemble de la filière.

La valeur économique du lait écrémé en poudre se trouvait ainsi renforcée par cette politique agricole qui, en le rendant moins dépendant des débouchés solvables, le démarchandisait²¹⁸. La forme prise par cette politique révèle les compromis initiaux de la PAC. Le dispositif décrit n'avait pas « *pour seule conséquence d'assurer dans l'immédiat des débouchés à la production nationale de poudre. [La PAC] contribu(ait) progressivement à accélérer la croissance du taux de collecte et donc des quantités traitées par l'industrie. Elle favoris(ait) en effet l'utilisation d'aliment d'allaitement [la poudre de lait écrémé] et incit(ait) par là même les agriculteurs à réserver une part croissante de leur production au marché*²¹⁹. » Cette dynamique s'inscrit dans le processus d'intégration des éleveurs à l'industrie laitière analysé par Vatin²²⁰. Ce dernier décrit notamment le rôle joué par la machine à traire et par les installations de réfrigération à la ferme, véritables dispositifs d'enrôlement des éleveurs dans une logique industrielle (logique fondée sur la régularité de la collecte et des normes strictes de qualité du lait) de laquelle ils étaient encore exempts peu de temps auparavant.

Le système des interventions, en valorisant la poudre de lait écrémé, s'inscrit a renforcé cette dynamique. Le système d'achats publics poussait en effet les éleveurs à livrer davantage leur production pour profiter indirectement des aides publiques au secteur laitier. L'intérêt des éleveurs à livrer leur production aux industriels – au lieu de transformer eux-mêmes leur collecte – se trouvait de fait accentué, ce qui limitait de plus en plus leur rôle à celui de simples fournisseurs de matière première. Ce mouvement d'intégration était renforcé par une marchandisation croissante des conditions de production. Le bas prix de la poudre de lait écrémé incitait en effet à l'artificialisation de l'alimentation du bétail ce qui soumettait les producteurs à une obligation de vendre davantage leur lait pour payer ces intrants Dans le contexte de l'époque qui leur assurait des

²¹⁶ En France, la part de la production fermière est de 48 % en 1960 et 38 % en 1966, COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES, *Informations internes sur l'agriculture...*, 34, *op. cit.*, p. 12.

²¹⁷ François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 132.

²¹⁸ En France, 63 % de la production de poudre de lait écrémé faisait l'objet d'une aide d'une aide publique. Ce chiffre est de 88 % en 1969, Denis HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, *op. cit.*, p. 36.

²¹⁹ *Ibid.*, p. 37.

²²⁰ Voir le chapitre 3 « le fleuve blanc et son contrôle » François VATIN, *L'industrie du lait*, *op. cit.*, p. 113 et suivantes.

prix rémunérateurs, les producteurs laitiers se sont donc en majorité ralliés à cette dynamique²²¹. En effet, les dispositifs d'aides mis en place dans le cadre de la PAC, en s'appliquant aux produits industriels, n'effectuaient aucune distinction entre éleveurs ou types d'exploitation. Comme le souligne Denis Hairy et al., elle « *privilegi(ait) automatiquement les agriculteurs livrant de grosses quantités*²²² ». Elle poussait de fait à la concentration de la production²²³ et à l'intégration de l'ensemble des producteurs aux circuits industriels par lesquels transitaient les aides²²⁴. L'étude menée par Hairy et ses coauteurs nous éclaire sur la volonté transformatrice des pouvoirs publics européens. Les données qu'ils ont collectées montrent que les aides publiques étaient dans un premier temps réservées à la dénaturation²²⁵ de la poudre de lait et non aux stockages publics. Ce n'est qu'à la fin des années 1960 que le stockage public s'est développé sous la pression d'une production qui s'est accrue, en raison même de l'incorporation de poudre de lait écrémé dans l'alimentation des animaux. Le développement de ce « cercle vertueux » de la production laitière a toutefois abouti rapidement à une production structurellement excédentaire²²⁶.

En suivant la manière dont la poudre de lait et le beurre industriels ont été instrumentés par les acteurs publics, il nous a été possible de comprendre précisément, comment les compromis idéologiques (entre attention à l'équilibre socioéconomique des campagnes et modernisme productiviste) s'inscrivaient dans la réalité économique de la filière laitière française et européenne. La poudre de lait écrémé et le beurre industriel apparaissaient comme les supports (parmi d'autres) de la solidarité nationale et communautaire envers les éleveurs laitiers européens. Mais, en étant les seuls véhicules de cette solidarité, les produits industriels véhiculaient avec eux les normes industrielles qui les sous-tendent. Des normes d'usage d'abord, en poussant aux changements de pratiques dans l'alimentation animale ; des normes de production ensuite, puisque passer par les circuits industriels demandait aux producteurs de respecter un certain cahier des charges. Les commentateurs ne manquaient pas d'ailleurs de faire le lien entre le prix du lait (le « prix indicatif ») et le salaire de l'ouvrier. Ce parallèle reste toutefois excessif puisqu'il faut bien distinguer politique de soutien au « prix » et politique de soutien au « revenu ». La différence se situe dans le rapport à la propriété privée développé les agriculteurs et leur méfiance vis-à-vis de leur collecteur. Cette réalité

²²¹ Denis HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, op. cit., pp. 69-70.

²²² *Ibid.*

²²³ Les prix de référence étant relativement stable, les gains de productivité revenaient directement aux producteurs. Cela a poussé à la croissance des exploitations.

²²⁴ Denis HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, op. cit., p. 80.

²²⁵ Opération qui permet de transformer la poudre de lait destiné à la consommation humaine en un aliment du bétail.

²²⁶ Voir *infra*.

des rapports historiques qui lient ces deux catégories d'acteurs explique, comme nous avons pu le voir, la forme de leur relation – formellement indépendante au travers d'une relation contractuelle mais fortement dépendante économiquement des collecteurs à partir du moment où ils ne peuvent écouler eux-mêmes leurs marchandises. C'est donc vers une politique de soutien aux prix que les autorités se sont tournées pour réguler le partage de la valeur ajoutée au sein de la filière. Les prix dont il est ici question ne sont donc finalement rarement que des « prix » (une pure confrontation entre une offre et une demande). Leur formation, et ceci est d'autant plus vrai sur les marchés agricoles, est soumise à un contrôle public plus ou moins affirmé. La dimension politique des marchés²²⁷ – les enjeux relevant du bien commun – y est souvent explicitement affirmée. Il faudrait ainsi plutôt parler, dans ce cas de « prix de transfert » ou de « tarif » pour mettre en avant la dimension organisée et ouvertement politique de la définition de la valeur du produit échangé²²⁸.

4) L'évolution de la production et des structures de l'économie laitière européenne

La production laitière a augmenté de manière encore plus importante suite à la mise en place de la PAC. En raison de prix rémunérateurs et stables, producteurs et transformateurs étaient poussés à travailler ensemble pour augmenter la production nationale. La garantie de débouchés acquise (à un prix relativement stable voire en augmentation), les gains de productivité leur étaient entièrement restitués²²⁹. La production européenne, qui avait déjà retrouvé son niveau d'avant-guerre en 1950²³⁰, a continué d'augmenter dans les années 1960, de 12 % entre 1960 et 1969 (22 % pour la France sur la même période). Si le troupeau laitier européen est resté stable dans les années 1970 (malgré une baisse d'un quart du nombre de producteurs laitiers)²³¹, la production, elle, a poursuivi sa croissance dans cette période à une moyenne de 1,8 % par an pendant la décennie 1970²³². Le taux de livraison aux laiteries industrielles a continué à augmenter durant cette période,

²²⁷ Franck COCHOY, « Faut-il abandonner la politique aux marchés ? Réflexions autour de la consommation engagée », *Revue Française de Socio-Economie*, 2008, vol. 1, n° 1, p. 107.

²²⁸ René Metzger parle, lui, de marché administré : « compte-tenu du rôle social que joue le prix du lait pour nombre de petites et moyennes exploitations européennes, la recette laitière étant souvent comparée au SMIG du salarié, les pouvoirs publics au niveau national comme au niveau communautaire, (...) ont été amenés à garantir des niveaux de prix à la production supérieurs à celui qui résulteraient de la libre confrontation entre l'offre et la demande ; or cette garantie, compte-tenu des potentiels de productivité, entraîne des augmentations de production aggravant sans cesse l'écart entre prix politique et prix administré, le marché économique disparaissant au profit du marché administré : les autorités nationales et communautaires ont dû mettre en place des organismes d'intervention pour faire respecter autant que faire se peut les niveaux de ces prix politiques et grâce à l'aide directe ou indirecte des producteurs, des transformations, des consommateurs et des contribuables. » René METZGER, *La Filière lait. Tome 2*, Paris, A, 1983, p. 227.

²²⁹ Jean GARREAU, Danilo PRADO-GARCIA et Christophe ROMAN, *Les Excédents laitiers et le tiers monde*, op. cit., p. 61.

²³⁰ Sauf en Allemagne, Bernard OURY, *L'agriculture au seuil du Marché commun*, op. cit., pp. 36-37 et p. 185.

²³¹ René METZGER, *La Filière lait. Tome 1*, Paris, AGRA, 1983, p. 62.

²³² *Ibid.*

atteignant 92 % au début des années 1980 contre 84 % en 1970. Le taux de collecte a ainsi continué à croître plus rapidement que la production (2,7 contre 1,8 % en moyenne européenne²³³).

La consommation européenne n'a pas connu les mêmes tendances. Elle s'est tarie quantitativement et a évolué qualitativement. Quantitativement, l'augmentation de la consommation européenne fut comprise entre 1 et 1,5 % sur la décennie 1970, augmentation qui suit principalement la démographie européenne (stagnation de la consommation par tête). Les évolutions qualitatives furent plus prononcées. Deux évolutions à la baisse d'abord, celle de la consommation de lait boisson et celle du beurre. Si la baisse de consommation de lait liquide avait commencé dans les années 1960, celle du beurre a marqué les années 1970. Cette tendance est due à une saturation de demande en matière grasse propre aux économies d'abondances²³⁴. On observait ainsi, dans les années 1970, un retournement de la valeur attribuée à chacun des composants du lait avec une préférence de plus en plus nette des consommateurs pour les parties protéiques au détriment des parties grasses du lait²³⁵ – préférence qui s'est confirmée par la suite. Deux évolutions à la hausse ensuite : celle de la consommation de fromage et celle de la consommation de produits frais (yaourts et autres desserts lactés). On peut rattacher l'augmentation de la consommation de produits frais aux changements de représentations attribuées aux produits laitiers auxquels nous avons déjà fait allusion.

« Avec les produits frais, l'industrie laitière tend à devenir, comme celle des boissons et spiritueux, une industrie de produit symbolique. En achetant le dernier produit lancé, le client consomme en effet au moins autant l'image de marque que la valeur nutritive. Devenant ainsi une « industrie de marque », l'industrie laitière tend à déplacer son centre de gravité économique de l'amont agricole vers l'aval et la distribution²³⁶. »

Malgré ses évolutions de la demande, la production laitière européenne a donc été tout au long des années 1970 dans une situation d'excédent structurel. Cette situation a eu tendance à s'aggraver, ce qui a entraîné une augmentation proportionnelle de la production de poudre de lait écrémé et de beurre. Ces produits industriels ont ainsi absorbé près de 50 % de l'accroissement global de la collecte laitière en France entre 1961 et 1969²³⁷. La production européenne (CEE) de beurre a augmenté de 30 % dans les années 1970 et celle de poudre de lait écrémé de 45 %. De la même manière que les pouvoirs publics nationaux et européens ont aidé les industriels laitiers à faire fi des besoins du marché, ils les ont aussi aidés à évoluer structurellement pour transformer ces excédents.

²³³ *Ibid.*

²³⁴ *Ibid.*, pp. 67-68.

²³⁵ François VATIN, *L'industrie du lait, op. cit.*, pp. 144-145.

²³⁶ *Ibid.*, p. 147.

²³⁷ Denis HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait, op. cit.*, p. 41.

Avant 1964, c'est le rôle du Fonds de développement économique et social (FDES) en France²³⁸. Celui-ci octroyait principalement des prêts à taux réduit. Un système de subventions a par la suite pris le relais dont les conditions d'attribution sont éclairantes sur les volontés politiques de l'époque. En effet, les primes sont réservées « *aux projets conformes aux orientations retenues par le gouvernement et aux entreprises offrant des garanties de dynamique et de compétitivité*²³⁹. » En effet, le décret du 17 mars 1964, instituant la prime d'orientation agricole, prévoyait dans son article 1 que

« les opérations de création d'extension de regroupement ou de modernisation des entreprises de stockage, de transformation et de commercialisation des produits agricoles et alimentaires peuvent donner lieu au versement par l'état d'une prime en capital. Le pourcentage est limité au maximum à 20 % de la valeur des investissements et peut varier en fonction de l'intérêt économique de l'opération²⁴⁰. »

« Dans la pratique, ceci aboutit à la fixation de normes implicites : c'est ainsi que, depuis quelque temps, le seuil minimum d'agrément est en moyenne de 1 million de francs ; de même un projet de tour [de séchage] de lait écrémé a peu de chance d'être accepté si la tour est d'un format inférieur à 20 000 l/heure²⁴¹. »

Les aides publiques ont donc poussé à la construction de grandes unités de transformation, notamment pour la transformation en poudre de lait et en beurre²⁴².

L'augmentation de la taille des unités de séchage était nécessaire autant pour prendre en charge l'augmentation de la production et de la collecte laitière que pour abaisser les coûts de transformation. C'est en France que l'augmentation des excédents de poudre de lait écrémé fut la plus précoce. Les industriels français en produisaient 32 000 tonnes en 1957 mais déjà 84 000 tonnes en 1960, 214 000 tonnes en 1963 et 421 000 tonnes en 1966. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que les installations Hatmaker, qui dominaient encore au début des années 1950, aient laissé de plus en plus la place à des tours de séchage par atomisation qui produisaient 70 % de la production française de poudre en 1962²⁴³. La production européenne de poudre de lait écrémé et de beurre a ainsi connu un développement exponentiel jusqu'au milieu des années 1980 pour représenter 53 % de la production mondiale avec 2,5 millions de tonnes produites en Europe en 1983, 1 million de plus qu'en 1970.

²³⁸ Voir *supra*.

²³⁹ Denis HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, *op. cit.*, p. 22.

²⁴⁰ Cité dans Sylvie SERRA, « Les aides de l'Etat aux industries alimentaires », *Economie rurale*, 1977, vol. 121, n° 1, p. 18.

²⁴¹ Denis HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, *op. cit.*, p. 23.

²⁴² Sur l'évolution des structures de production en France et en Europe, nous nous appuyons principalement sur Denis HAIRY, Daniel PERRAUD et Pierre SAULNIER, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, *op. cit.* ; COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, *Informations internes sur l'agriculture...*, 34, *op. cit.*

²⁴³ COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, *Informations internes sur l'agriculture...*, 34, *op. cit.*, p. 207.

C) Les difficultés à valoriser les excédents laitiers en Europe

1) Les usages de la poudre de lait écrémé en Europe

Une simple description de ce que devient le lait en poudre européen au cours d'une année permet de relever les difficultés rencontrées par les Européens pour valoriser ce produit. Sur les 2 340 000 tonnes de poudre de lait écrémé disponibles dans la CEE durant l'année 1981²⁴⁴, 1 300 000 tonnes (55,5 %) ont été vendues grâce à une aide à l'utilisation du lait en poudre pour la consommation animale (quasi-exclusivement pour les veaux), 280 000 tonnes (12 %) ont été vendues au prix de marché intra-européen (c'est-à-dire sans subvention directe) 242 000 tonnes (10,3 %) ont été achetées au « prix d'intervention », 328 000 tonnes (14 %) ont été exportées dans un pays hors-CEE et 192 000 tonnes (8,2 %) ont été utilisées comme aide alimentaire²⁴⁵.

2) L'augmentation croissante du budget de la CEE et la remise en cause des instruments traditionnels de la PAC

Ces données illustrent les difficultés à vendre la poudre de lait écrémé européenne sans une aide substantielle des pouvoirs publics. Des aides à la consommation du lait écrémé ont bien été mises en place au niveau européen ou au niveau national²⁴⁶, prenant ainsi le relai du Comité national de propagande du lait mis en place dans l'entre-deux-guerres²⁴⁷. Mais, à la différence de cette période, la consommation humaine de lait est considérée dans les années 1960-1970 comme largement saturée, ce qui explique que les aides publiques se soient principalement tournées vers la consommation animale.

Cette dernière utilisation de la poudre de lait avait déjà fait ses preuves en Europe dans les premières décennies qui suivirent la Seconde Guerre mondiale²⁴⁸. Le système d'aides à l'introduction de la poudre de lait dans l'alimentation animale poussa cette utilisation à l'extrême, ce qui lui valu d'être mainte fois dénoncé. En effet, comme le soulignent Jean Garreau et al.,

« le débouché assuré [les achats à l'intervention] développait un mécanisme pervers : des laiteries ont obtenu des subventions pour la construction de tours de séchage de lait. Elles ont trouvé dans l'incorporation de la poudre de lait aux aliments pour veaux (elle aussi subventionnée) un

²⁴⁴ 2 110 000 tonnes produites dans l'année et 230 000 tonnes de stocks initiaux.

²⁴⁵ Ces données sont tirées du schéma produit par le CNIEL à partir de données de la Commission des Communautés européennes CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR et CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, *op. cit.*, p. 46.

²⁴⁶ Voir *infra*.

²⁴⁷ A ce sujet, se reporter aux numéros de mai et juin 1928 de *L'industrie laitière* ainsi que Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, p. 60 sur la distribution obligatoire de lait dans les écoles.

²⁴⁸ Voir *supra*.

débouché qui dispense de toute recherche de produits ou de marchés nouveaux. Ainsi, les veaux pouvant être nourris dès leur huitième jour avec un aliment [subventionné] composé à base de poudre de lait libérant leurs mères pour que celles-ci fournissent davantage de lait à la laiterie. Comme ce lait bénéficie du prix soutenu par la PAC, on comprend pourquoi ces circuits étaient trois fois subventionnés par la CEE pour produire des excédents²⁴⁹. »

Les stocks européens de poudre de lait écrémé ont commencé toutefois à croître irrémédiablement à partir des années 1970. De 123 000 tonnes en 1971, les stocks de la Communauté sont passés à 574 000 tonnes en 1974 et 1 292 000 tonnes l'année suivante. Ils sont par la suite restés à un haut niveau avant d'atteindre un nouveau pic à 1 160 000 tonnes en 1986. Des difficultés similaires ont touché le beurre dans les années 1980, situation inconnue jusqu'alors. La consommation de matière grasse était en effet largement saturée. La consommation européenne de beurre a baissé de 10 % par an par habitant entre 1975 et 1982²⁵⁰. Les aides dédiées à l'écoulement du beurre²⁵¹ n'ont pas suffi à endiguer l'augmentation des stocks européens de beurre commencée dès la fin des années 1970. Ceux-ci étaient « seulement » de 117 400 tonnes en 1973 mais atteignaient déjà 270 750 tonnes en 1979, avant de connaître une augmentation exponentielle et atteindre 841 500 tonnes en 1983²⁵².

Les excédents européens n'étaient donc plus seulement le signe des difficultés à valoriser la protéine laitière, le lait écrémé. L'augmentation des stocks de beurre était le signe flagrant d'une production européenne structurellement excédentaire. Cette situation n'était pas spécifique au secteur laitier mais concernait une grande part de la production agricole européenne²⁵³. Elle fut aggravée par le contexte économique morose des années 1980, qui entraîna une baisse des importations agricoles des clients habituels de la CEE, les pays de l'ex-bloc soviétique²⁵⁴ et les pays en développement. Les mauvaises perspectives d'exportation couplées au gonflement des stocks européens ont poussé les gouvernements européens à entrevoir de nouveaux instruments de régulation des marchés agricoles communautaires. Ces réflexions, entamées dans les années 1970, ont abouti à la mise en place d'une politique affirmée de gestion de l'offre pour endiguer les excédents de produits agricoles. La régulation du marché laitier européen, qui représentait en 1980

²⁴⁹ Jean GARREAU, Danilo PRADO-GARCIA et Christophe ROMAN, *Les Excédents laitiers et le tiers monde*, *op. cit.*, p. 62.

²⁵⁰ René METZGER, *La Filière lait. Tome 3, op. cit.*, p. 50.

²⁵¹ Pour une revue de ces aides voir CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR et CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, *op. cit.*, p.65 et suivantes.

²⁵² Ces chiffres sont tirés de René METZGER, *La Filière lait. Tome 3, op. cit.*, p. 43.

²⁵³ Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes*, *op. cit.*, p. 17.

²⁵⁴ *Ibid.*, pp. 17-18.

42 % des montants européens dédiés à la régulation des marchés agricoles²⁵⁵, était en première ligne.

Les gouvernements nationaux et la Commission européenne ont chacun pris des dispositions allant dans ce sens. Outre les aides à la consommation animale de lait écrémé, les aides à la transformation en caséine, le développement de campagnes de promotion des produits laitiers au sein de la Communauté et la baisse des prix de référence²⁵⁶, les pouvoirs publics européens ont choisi de prendre des mesures censées dissuader les producteurs de trop produire. Ils ont ainsi mis en place en 1977 une prime à la non-commercialisation du lait et à la reconversion (en viande) des troupeaux bovins à orientation laitière²⁵⁷. Ces mesures n'ayant eu que peu d'influence sur les volumes collectés, un « prélèvement de coresponsabilité » fut mis en place à partir de 1977. Celui-ci prévoyait de taxer la vente de lait des producteurs entre 0,5 et 2,5 % du prix indicatif, pour décourager ces derniers d'augmenter leur production et financer l'écoulement des stocks européens. A l'échelle nationale des actions spécifiques ont pu être engagées, comme en France où le FORMA a soutenu financièrement la consommation du lait dans les écoles et chez les personnes âgées²⁵⁸. Mais ces politiques n'ont eu qu'un effet marginal sur la réduction des stocks publics. Ces politiques de contrôle de l'offre n'ont pas réussi à endiguer l'augmentation du budget européen fortement liée à l'augmentation du budget de la PAC – et donc à la volonté de faire tenir le dispositif d'aides en place. De 8,5 milliards d'ECU²⁵⁹ en 1977 (dont un tiers pour le seul marché laitier), le budget de la CEE a atteint 14,2 milliards d'ECU en 1979 (dont 75 % pour la PAC et 30 % pour le marché laitier européen) et 19 milliards d'ECU en 1981 (dont plus que 57 % pour la PAC et 17 % pour le marché laitier)²⁶⁰.

²⁵⁵ Source : rapport de la Cour des Comptes, Journal officiel de la communauté européenne du 31/12/1981, cité dans CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR et CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, op. cit., p. 135.

²⁵⁶ René METZGER, *La Filière lait. Tome 3*, op. cit., p. 78.

²⁵⁷ René METZGER, *La Filière lait. Tome 2*, op. cit., pp. 235-237 ; sur les mesures prises par la CEE, on peut aussi se reporter à CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, op. cit., p. 79 et suivantes.

²⁵⁸ Le FORMA a ainsi distribué gratuitement une boîte de lait en poudre à 443 000 personnes âgées chaque mois de l'année 1981. René METZGER, *La Filière lait. Tome 2*, op. cit., p. 229.

²⁵⁹ L'European Currency Unit (ECU) fut l'unité de compte européenne avant l'adoption de l'euro. Elle représentait un panier de valeurs entre les différentes monnaies des pays participant au Système monétaire européen (1979-1993). L'ECU avait pour objectif de limiter les variations de taux de change entre les pays membres. Cette unité de compte fut utilisée au sein des institutions européennes, notamment au sein de la PAC, pour fixer les prix de référence et le montant des aides.

²⁶⁰ Ces chiffres sont tirés de René METZGER, *La Filière lait. Tome 1*, op. cit., p. 82.

Dans son étude des réformes successives qu'a connu la PAC, Eve Fouilleux met en perspective l'instauration des quotas laitiers en 1984 avec l'évolution des objectifs de la PAC :

« L'explosion des dépenses agricoles étant présentée comme susceptible de menacer l'existence même de la Communauté européenne, quelques réformes plus substantielles de la PAC ont été mises en place dans les années 1980. Une décision particulièrement importante a été prise en 1984. La mise en place d'un dispositif de quotas dans le secteur laitier avait pour but de permettre un contrôle des dépenses budgétaires à travers une limitation de l'offre. Les quotas consistaient à limiter autoritairement le niveau de production communautaire de lait à celui de l'année 1981 et à le « répartir » entre les différents états membres (attribution de droits à produire, répartis ensuite entre les différents producteurs dans chaque Etat selon des modalités spécifiques). Cette réforme fut violemment ressentie par le milieu agricole car elle modifiait profondément les règles du jeu de la politique laitière européenne. Cependant, basée sur une logique de restriction quantitative de l'offre, elle n'en a pas remis en cause l'instrument central, le prix garanti²⁶¹. »

A la suite de la mise en place des quotas, le « prix de référence » était toujours en application ainsi que les « restitutions », les achats à intervention et les droits de douane variables. C'est en agissant au niveau du producteur que les pouvoirs publics européens espéraient influencer sur la tendance à la hausse du budget de la PAC. Malgré la continuité évidente des instruments traditionnels de la PAC, l'instauration des quotas laitiers était toutefois le signe d'une volonté forte de limiter davantage les dépenses agricoles de la Communauté. Nous verrons dans le chapitre 3 que les quotas laitiers n'y ont pas réussi ce qui a, entre autres choses, légitimé la refonte des outils traditionnels de la PAC à partir du début des années 1990. Les instruments de cette politique ont changé à cette occasion ce qui a entraîné une nouvelle représentation des modalités légitimes de valorisation de la poudre de lait.

Conclusion du chapitre 1

Ce chapitre a retracé la naissance économique d'un produit. La poudre de lait a toujours eu un poids certes limité, mais non négligeable, dans la filière laitière européenne²⁶². Par ses qualités propres (asepsie, longue conservation et facilité de transport), il a été l'objet de fortes spéculations tant politiques qu'économiques. Le retour sur les techniques de dessiccation du lait avait pour objectif de présenter les différents cadres technologiques de production. Cela nous a permis, dans un second temps, de mettre en exergue les freins technico-économiques et culturels à la production et à la consommation de poudre de lait. Dans la troisième partie de ce chapitre, nous avons cherché à montrer comment la poudre de lait a servi de « relais » tangible à une volonté politique pour influencer sur l'économie laitière des décennies postérieures à la Seconde Guerre mondiale.

²⁶¹ Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes*, op. cit., p. 19.

²⁶² Sa production n'a jamais dépassé 30 % de la collecte laitière.

La PAC a pris appui sur les premiers instruments de politiques laitières développés dans l'entre-deux-guerres tout en les approfondissant. Elle ne visait pas seulement à réguler la saisonnalité de la production laitière et les prix aux consommateurs mais avait également pour ambition d'influer sur la rémunération des producteurs en vue d'intégrer les campagnes européennes à la dynamique d'industrialisation initiée par la période de reconstruction. Les pouvoirs publics ont instrumenté la poudre de lait pour arriver à leurs fins. La valeur de ce produit s'en est trouvée fortement modifiée grâce à l'appui des dispositifs en charge de réguler le secteur laitier européen. Les OCM ont pris appui sur les marchés existants (en s'appuyant notamment sur les prix mondiaux et les prix intra-communautaires) pour rendre effective une régulation spécifique des marchés agricoles au sein de la Communauté européenne (Figure 6). A travers l'exemple de la poudre de lait écrémé, nous avons montré que la réflexion sur une régulation de la filière laitière européenne passait par une redéfinition de la valeur des produits européens. En partant de la poudre de lait et de la structure de l'économie laitière européenne et surtout française, nous avons cherché à mettre en lumière les appuis technico-économiques des décisions politiques prises.

Dès le début des années 1970, la dimension politique de la poudre de lait fut remise en cause en raison des conséquences des dispositifs d'aide mis en place dans le cadre de la PAC sur l'équilibre général du budget de la CEE. D'autres modalités de valorisation de ce produit furent ainsi mises en débat à la même période. La demande européenne étant saturée, l'international fut le nouvel horizon vers lequel les regards se sont portés. Le chapitre suivant porte ainsi à l'histoire de la poudre de lait en Afrique de l'Ouest pour comprendre comment ces aspirations à d'autres modalités de valorisation de ce produit ont rencontré des « besoins » dont nous explicitons les conditions d'émergence. Nous verrons comment, dans un autre contexte, la poudre de lait s'est trouvée valorisée comme lait de conserve.

Chapitre 2. Genèse des échanges internationaux de poudre de lait entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest

Introduction

Nous avons montré, dans le chapitre précédent, comment se sont constitués, dans l'Europe d'après-guerre, des excédents structurels de poudre de lait ne correspondant à aucune demande solvable. Durant cette période, la poudre de lait n'était en effet qu'un produit de garde permettant de gérer au mieux la surproduction laitière. Dans ce second chapitre, nous souhaitons adopter le point de vue de la « demande ».

Si les échanges internationaux de produits laitiers ne représentent aujourd'hui qu'une part minimale de la production mondiale – pas plus de 7 à 8 % –, notre intérêt pour son étude tient principalement au poids des importations dans la consommation laitière de certains pays. La situation du Mali est particulièrement représentative de cette situation. La consommation de produits laitiers y est issue à 50 % de poudre de lait importée, ce chiffre atteignant plus de 90 %¹ dans le cas, spécifique, de la capitale Bamako. Ce second chapitre porte sur les conditions ayant permis une telle subsomption aux marchés internationaux. La question qui nous préoccupera peut être résumée ainsi : comment se constitue, en Afrique de l'Ouest et plus particulièrement au Mali, une demande solvable stable de poudre de lait importée ? Cette question générale peut se décliner en deux sous-questions particulières : pourquoi les Africains attribuent-ils aujourd'hui de la valeur à la poudre de lait – ce produit symbole d'un niveau d'industrialisation de la filière laitière inconnu en Afrique ? Comment cette valeur est-elle devenue le socle d'importations marchandes massives ?

La première question est d'autant plus intrigante que l'on connaît la forte tradition d'élevage des pays sahéliens. La production laitière ouest-afraine s'inscrit historiquement dans des équilibres sociaux mouvants entre agriculteurs et éleveurs. La relation des Peuls avec les populations agricoles est emblématique. François Vatin en reconstitue ainsi l'évolution² :

¹ Samuel PINAUD, *Le commerce du lait en poudre : entre production et échange, de la France à Bamako*, Mémoire de Master Recherche, Université Paris X, 2008, 71 p.

² Pour une synthèse des travaux concernant la relation entre la communauté Peul et les populations à dominante agricole, ainsi que de la place du lait dans ces relations, on peut se reporter utilement à François Vatin, *Le lait et la raison marchande: essais de sociologie économique*, Rennes, Pur, 1996, p. 103 et suivantes.

« En Afrique sabélienne comment ailleurs, les relations entre agriculteurs et éleveurs sont anciennes et ont revêtu des formes variées allant du conflit ouvert à la collaboration. Elles furent d'abord assurément principalement guerrières, les peuples d'éleveurs s'approvisionnant à bon compte par des rezzous dans les greniers des agriculteurs. L'étape suivante fut celle de l'asservissement. Ces rezzous firent des captifs : rimaibés chez les Peuls, mais aussi harattines chez les Maures, iklans chez les Touaregs, qui cultivèrent la terre pour leurs maîtres. Dès lors, le lien socio-technique et économique s'établissait entre culture et élevage : organisation des parcours pour fumer les champs et profiter des résidus de récolte, relations instituées entre agriculteurs et éleveurs, combinant liens d'assujettissement politique et « échange » de produits.

L'établissement de relations marchandes proprement dites constitue le troisième acte de ce drame. La colonisation française, interdisant l'esclavage, a contribué à cette évolution. Privés du tribut traditionnel, les éleveurs ont dû, pour s'approvisionner en céréales soit s'adonner eux-mêmes à l'agriculture, soit développer les échanges avec leurs voisins agriculteurs, les deux formules n'étant bien sûr pas incompatibles. A la différence des Maures et Touaregs, restés surtout éleveurs – et passablement guerriers –, les Peuls se sont plus largement sédentarisés, devenant dans bien des régions agro-pasteurs. (...) Parallèlement à cette sédentarisation partielle des éleveurs, les agriculteurs et notamment les anciens captifs des Peuls ont acquis du bétail. On aurait pu penser que, par ce double mouvement, la distinction entre pasteurs et agriculteurs disparaîtrait ; en fait elle s'est maintenue entre ceux qui vivent principalement du bétail (les Peuls et les Rimaibés qui ont adoptés le genre de vie Peul) et ceux qui vivent principalement de culture. (...)

Même quand ils cultivent, les Peuls sont en effet souvent amenés à acheter du grain pour la « soudure ». Pour faire face à ce besoin vital, mais aussi à d'autres désirs qui n'ont cessé de s'accroître au cours du dernier siècle (par exemple le thé et le sucre, mais aussi pagnes, bijoux, etc.), les Peuls doivent vendre des produits animaux : bétail et produits laitiers, qui sont pratiquement leurs seuls bien échangeables³. »

Cette tradition rurale a influencé en profondeur les modes de consommation du lait en poudre dans les pays ouest-africains. Si une partie du lait en poudre importé a toujours été destinée à une transformation industrielle renvoyant à des modes de consommation occidentaux, une autre a rapidement fait l'objet d'une réappropriation culturelle, ce qu'illustre l'utilisation de poudre de lait dans la préparation de produits traditionnels comme le lait caillé ou la bouillie. De plus, s'est développé plus récemment, au gré de l'essor de la vie urbaine, un usage croissant de la poudre de lait dans le café et le thé⁴, deux produits entrés dans les pratiques de consommation des bamakois. Les dernières enquêtes de consommation montrent que, dans le contexte urbain de Bamako, le critère ethnique⁵ n'est plus pertinent pour comprendre la répartition de la consommation de

³ *Ibid.*, p. 105 et p. 110.

⁴ Doubangolo COULIBALY, René POCCARD-CHAPUIS, Youssouf Siaka KONE, Christian CORNIAUX, Ibrahima KASSAMBARA, Mamadou NIANG et Koninba BENGALY, *Recherche de mode de gestion du troupeau pour une exploitation économique et durable des bovins laitiers dans les zones périurbaines du Mali : production, commercialisation, et consommation de lait et produits laitiers en zones périurbaines du Mali*, Bamako, coll. « Rapport de recherche », 2008, 98 p ; Voir aussi R. METZER (dir.), *L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers*, Rome, GRET-FAO, 1995, 102 p.

⁵ Dans le cas du lait, ce critère renvoie d'abord à la pratique ou non de l'élevage.

produits laitiers, le revenu devenant le principal critère discriminant⁶, Bamako se distinguant ici des centres urbains secondaires que sont Sikasso ou Ségou⁷.

Si la poudre de lait permet cette malléabilité des usages, encore fallait-il que ce produit soit accepté par la population. En effet, sa forme – « poudre » – permet *a priori* difficilement de le confondre avec le lait local vendu, lui, sous forme liquide. Lorsque la poudre importée fait l'objet d'une transformation avant la vente – ce qui est le cas d'une minorité des volumes importés⁸ –, les consommateurs bamakois différencient la provenance des divers produits laitiers vendus sous forme liquide principalement par le goût, le prix et l'emballage⁹.

La poudre de lait renvoie ainsi à des usages multiples, tout en se différenciant toujours du lait produit localement. Cette différenciation toujours prégnante des produits laitiers, selon l'origine, demande ainsi à s'intéresser aux conditions ayant permis à la poudre de lait d'être acceptée par la population ouest-africaine. Son introduction pose ainsi, en premier lieu, une question de confiance. Il faut que le produit soit reconnu « consommable » par la population, avec tout ce que cette simple exigence suppose comme dispositifs de confiance¹⁰. Mais être « consommable » ne veut pas dire être « consommé ». La résolution de la question de la confiance ne suffit à expliquer un mode de consommation. Encore faut-il expliquer les raisons pour lesquelles une population souhaite consommer un produit. On touche ici moins aux dispositifs de confiance qu'aux ressorts sociaux de la consommation alimentaire, à la valeur sociale du lait, à sa « désirabilité ». Qu'est-ce qui fait la « valeur » de la poudre de lait, s'il l'on veut bien comprendre par ce terme, tout du moins en première approximation¹¹, la « force de l'attachement » d'une personne à un bien ? Est-ce son goût, sa valeur nutritionnelle, son rapport à une certaine tradition alimentaire ?

Poser la question ainsi demande à distinguer, dès à présent, cette « force d'attachement » – cette valeur que l'on peut dire « sociale » – et la valeur marchande du produit. Ce second terme introduit à la fois son expression monétaire – tout du moins un rapport d'équivalence – mais présuppose aussi un mécanisme d'appariement particulier, le marché. Ce dernier suppose notamment une régulation de l'appariement *via* le pouvoir d'achat. Cette spécificité de l'appariement marchand n'est

⁶ Christian CORNIAUX et René POCCARD-CHAPUIS, « Le lait dans la ville. Mutation de la consommation de produits laitiers dans les villes du Mali », à paraître.

⁷ Nous revenons sur les caractéristiques contemporaines de la consommation bamakoise de produits laitiers en conclusion de ce chapitre ainsi qu'en détail dans le chapitre 5.

⁸ Samuel PINAUD, *Le commerce du lait en poudre : entre production et échange, de la France à Bamako*, *op. cit.*

⁹ Christian CORNIAUX et René POCCARD-CHAPUIS, « Le lait dans la ville. Mutation de la consommation de produits laitiers dans les villes du Mali », *op. cit.*

¹⁰ Lucien KARPIK, *L'économie des singularités*, Paris, Gallimard, 2007, 373 p.

¹¹ Michel CALLON et Fabian MUNIESA, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *op. cit.*, p. 203.

pas relevée par Michel Callon et Fabian Muniesa lorsqu'ils insistent sur le fait que la « *valeur n'est rien d'autre que celle de la force de l'attachement de l'acheteur au bien*¹². » Cette précision des sociologues ne permet pas de concevoir que la valeur d'un bien puisse s'évaluer au-delà de la capacité monétaire de chacun à acquérir un bien. La valeur (sociale) du produit n'existe, pour ces derniers, qu'en arrière plan de la figure de l'« acheteur ». La contrainte budgétaire est ainsi déniée, tout comme la diversification des modes de consommation que les inégalités de revenus peuvent engendrer.

Derrière cette distinction entre valeur (sociale) et valeur marchande, et la discrimination apportée par le pouvoir d'achat, se joue la question de la définition des « besoins légitimes ». Dans quelles conditions les besoins couverts prennent-ils les contours de la demande solvable ? Comment s'instaure une discrimination par le pouvoir d'achat ? Se défaire d'une représentation marchande des échanges demande ainsi à se poser la question de la légitimité du marché comme mécanisme d'appariement.

Ce second chapitre est ainsi consacré aux ressorts socio-économiques ayant facilité l'introduction de la poudre de lait dans la consommation ouest-africaine, plus particulièrement malienne. Nous proposons ainsi une sorte d'enquête sur les valeurs (nutritionnelle, gustative...) de la poudre de lait en Afrique de l'Ouest. Si les mécanismes marchands peuvent évidemment permettre de répondre à ces valeurs mouvantes, la sélection des consommateurs par le pouvoir d'achat peut toutefois entraîner des critiques virulentes, venant des acteurs, de ce mode de sélection des besoins légitimes à couvrir¹³.

Parmi les ressorts particuliers à l'œuvre dans les politiques laitières mises en place dans les pays décolonisés, la logique humanitaire tient une place particulière. Les politiques laitières en Afrique se sont appuyées sur une vision médicale, plus particulièrement nutritionnelle, des produits laitiers, comme c'était le cas, en Europe, jusqu'au milieu des années 1950. Elles ont toutefois eu la particularité de n'avoir que très rarement été initiées par les pouvoirs publics africains. Jusqu'aux années 1980, elles relevaient d'une logique hétéronome appuyée par des évaluations savantes de la pauvreté, d'abord dans le cadre des rapports coloniaux, puis dans celui des relations d'assistance portées par les institutions internationales, dans la période postérieure aux indépendances. Dans ce second chapitre, nous souhaitons revenir sur l'influence de ces représentations savantes de la valeur (nutritionnelle) des produits laitiers sur l'évolution de leur importation en Afrique de l'Ouest. Plus

¹² *Ibid.*

¹³ Ces critiques apparaissent notamment lorsqu'une frange importante de la population n'a plus les moyens d'avoir accès à des biens jugés nécessaires. Nous retrouvons ici la thématique de l'économie morale telle que développée par Thompson ; Edward Palmer THOMPSON, « L'économie morale de la foule dans l'Angleterre du XVIII^e siècle », in Edward Palmer THOMPSON, Valérie BERTRAND, Cynthia A. BOUTON, Florence GAUTHIER, David HUNT et Guy-Robert IKNI (dirs.), *La guerre du blé au XVIII^e siècle*, Montreuil, La Passion, 1988, pp. 31-92.

particulièrement, nous montrons comment, à l'évolution des représentations de la pauvreté, s'associent des modes de distribution des produits laitiers spécifiques permettant de couvrir les besoins des populations identifiées comme pauvres. Nous étudions particulièrement les circuits de l'aide alimentaire internationale qui ont eu un poids non négligeable dans cette zone touchée par des sécheresses au cours des décennies 1970-1980. Nous caractérisons ainsi la mise en place d'« échanges humanitaires » à côté d'« échanges marchands » restés dominant dans la zone durant la période étudiée (fin XIX^e siècle – 1990). Si nous nous enrichissons de la distinction polanyienne – méthodologiquement fondamentale – entre « commerce » et « commerce marchand »¹⁴, notre terminologie sera un peu différente pour deux raisons. D'une part, cela nous permet de garder le terme de « commerce » comme synonyme d'« échange marchand ». D'autre part, l'écart pris avec la terminologie de Karl Polanyi s'explique pour des raisons liées à la compréhension de l'articulation entre les différentes formes de l'échange, ce que permet difficilement la distinction polanyienne marquée par une relation d'exclusion. L'enjeu est pour nous, comme cela a été fait au sujet de la transplantation d'organes et pour paraphraser Philippe Steiner, de se repérer dans les entrelacs mouvants des échanges sociaux et des échanges marchands qui se font jour dans les discours et dans les pratiques régissant les échanges internationaux de poudre de lait¹⁵ depuis la fin du XIX^e siècle – ces échanges étant aujourd'hui dominés par une logique marchande largement découplée des anciennes relations coloniales ou de toute dimension charitable.

Pour ce faire, nous étudions dans un premier temps (I) l'émergence d'échanges marchands internationaux de produits laitiers. Dans un deuxième temps (II), nous nous focalisons sur la période coloniale et le rôle dévolu au lait en poudre dans le contexte impérial français. La troisième partie (III) est consacrée à la période des années 1950-1960 durant laquelle les échanges de produits laitiers sont marqués par le mouvement de décolonisation ainsi que par la montée concomitante d'une expertise internationale requalifiant les populations ouest-africaines selon leur déficit nutritionnel, déficit qu'il s'agit, pour les institutions internationales (ONU, FAO), de combler, entre autres, par la distribution de produits laitiers. La quatrième partie (IV) s'intéresse à la période postérieure aux années 1970, marquée par l'envoi massif et régulier d'aides alimentaires en Afrique de l'Ouest et l'arrêt, tout aussi brutal, de ces aides. Nous inscrivons la croissance de l'aide alimentaire dans le contexte, plus général, de montée de la « raison humanitaire »¹⁶ et du déploiement afférant d'un gouvernement international des populations pauvres. Nous expliquons

¹⁴ Sur ce point, se reporter à l'introduction de la thèse.

¹⁵ Philippe STEINER, *La transplantation d'organes. Un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard, 2010, p. 16.

¹⁶ Didier FASSIN, *La raison humanitaire : une histoire morale du temps présent*, Paris, Gallimard, 2010, 358 p.

de plus la perte de légitimité de l'aide alimentaire à partir des années 1980 et l'augmentation corrélative des importations marchandes de lait en Afrique de l'Ouest.

I. L'émergence des échanges internationaux de laits de conserve

Dans cette partie, nous souhaitons mettre l'accent sur l'émergence des échanges internationaux de laits de conserve (poudres de lait et laits concentrés) de l'entre-deux guerres aux années 1960. Nous consacrons la première section (A) à l'analyse des données disponibles. Nous insistons particulièrement sur l'importance progressive prise par la poudre de lait dans ces échanges ainsi que sur la part croissante des pays en développement dans celui-ci. Nous décrivons dans une seconde section (B), sur l'émergence des premières normes internationales sur les poudres de lait sous l'impulsion des industriels laitiers.

A) Quelques données sur les échanges internationaux de laits de conserve et leurs usages

1) Les échanges marchands de produits de garde traditionnels toujours dominant jusqu'aux années 1960

Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, les échanges internationaux de produits laitiers n'est pas nouveau et étaient principalement des échanges marchands. Les fromages de garde et le beurre font depuis longtemps l'objet d'un commerce de longue distance et ils représentent toujours la majorité des volumes échangés au début du XX^e siècle.

Durant la première moitié du XX^e siècle, la Grande-Bretagne était la destination privilégiée du commerce international de produits laitiers. En 1923, elle importait plus de 80 % des 300 000 tonnes de beurres échangées au niveau international, toujours plus des deux-tiers en 1938 (sur un total de 600 000 tonnes) comme en 1946 (sur un volume total de 300 000 tonnes) et en 1964 (sur un volume total de 724 000 tonnes). Le poids de la Grande-Bretagne est moins prépondérant pour les fromages tout en représentant toujours plus de la moitié des volumes échangés. La Grande-Bretagne représentait 60 % des échanges internationaux en 1923 et 53 % sur la période 1934-1938. Cette part a commencé à décliner à partir des années 1950 en même temps

que les échanges internationaux prenaient de l'ampleur (300 000 tonnes en 1923, 280 000 tonnes en 1938 comme en 1946 et près de 600 000 tonnes en 1964)¹⁷.

2) Le poids des différents laits de conserve

Le marché international des laits de conserve prend véritablement son essor dans l'entre-deux-guerres. Le commerce de lait concentré s'est développé sous l'impulsion de la demande urbaine européenne, notamment londonienne, et de la demande des pays tropicaux (notamment asiatiques). Les échanges internationaux sont ainsi passés de 95 000 tonnes en 1914¹⁸ à 257 000 tonnes en moyenne sur la période 1934-1938 et 457 000 tonnes en 1946 avant de décliner ensuite, de regagner en volume à la fin des années 1950 et jusqu'au milieu des années 1960 sous l'impulsion notable de la demande asiatique et africaine¹⁹. L'offre de lait condensé venait principalement des pays d'Europe continentale. La Hollande, qui dominait déjà les exportations de lait concentré avant la première guerre mondiale, représentait plus de 50 % des volumes mondiaux exportés sur la période 1934-1964²⁰.

La période postérieure à la Seconde Guerre mondiale fut marquée par la croissance du marché de la poudre de lait²¹ sous l'impulsion de la production nord-américaine²². Celle-ci s'est en effet fortement développée, à la suite du second conflit mondial et du développement de la production pour les besoins de l'armée, ce qui a eu des conséquences importantes sur la structure des exportations de laits de conserve. Les exportations des Etats-Unis sont ainsi passées, dans le même intervalle, de 5 000 à 475 000 tonnes pour les poudres de lait et de 0 à 164 000 tonnes pour les laits concentrés²³.

A partir de cette période, la part de la poudre de lait dans les échanges internationaux de produits laitiers (en équivalent-lait (EqL)) n'a cessé d'augmenter. La poudre représentait 4 % des volumes de lait (beurre, fromage, lait concentré et poudre de lait compris) échangés en moyenne sur

¹⁷ Georges BREART, *Le fleuve blanc : essai sur l'économie laitière française*, Paris, Mazarine, 1954, 395 p ; COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles. Produits laitiers*, Bruxelles, coll. « Informations internes sur l'agriculture », n° 19, 1967.

¹⁸ Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, p. 327.

¹⁹ COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux...*, *op. cit.*, p. 101.

²⁰ *Ibid.*, p. 111-112.

²¹ Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, p. 331.

²² Voir chapitre 1 pour plus de détails concernant la « dynamique de l'offre ».

²³ Georges BREART, *Le fleuve blanc*, *op. cit.*, pp. 330-331.

la période 1934-1938 (35 000 tonnes) et en représentait déjà 20 % (188 000 tonnes) juste après la guerre, 36 % (557 000 tonnes) en 1959 et 44 % (861 000 tonnes) en 1964²⁴.

3) Des utilisations différenciées de la poudre de lait

La poudre de lait était l'objet d'usages divers. Dans les pays riches, son utilisation était d'abord le signe d'une industrialisation croissante de la production alimentaire. Sur le marché intérieur des pays excédentaires d'Amérique du Nord (les Etats-Unis et le Canada)²⁵, elle se trouvait utilisée de manière systématique dans la boulangerie grâce à l'aide d'une propagande soutenue se souciant de freiner l'accumulation des stocks²⁶ d'un sous-produit dont les industriels ne savaient que faire. Le principal importateur de poudre de lait écrémé dans les années 1930²⁷, le Royaume-Uni, l'utilisait aussi dans l'industrie agroalimentaire (crème glacée, pâtisserie²⁸) alors que le lait local était principalement destiné, outre-manche, à la consommation de lait liquide. La poudre de lait n'était donc pas uniquement utilisée comme « lait de conserve » mais surtout comme matière première laitière dans un pays à l'industrie agroalimentaire bien développée.

Dans les pays en développement à climat tropical, la poudre de lait était utilisée différemment²⁹. Elle était principalement destinée à la reconstitution d'un lait de consommation. Le lait écrémé en poudre était utilisé pour reconstituer du lait liquide après l'ajout d'huile de beurre (on parle dans ce cas de « lait recombinaé ») ou de matière grasse végétale (d'huile de coco notamment ; on parlera dans ce cas de « *filled milk* »). Ce fut notamment le cas de certains pays pétroliers comme le Venezuela. Dans ces pays, la poudre de lait servait aussi à produire, sur place, le lait condensé auparavant importé. Cette utilisation permettait de profiter de l'avantage du lait en poudre sur le lait condensé en termes de coûts de transport (transport d'un produit plus concentré) et marquait ainsi l'apparition de petites structures industrielles locales. La poudre de lait était aussi importée pour les besoins des expatriés et notamment ceux des nourrissons. Dans les pays en développement, la

²⁴ Calcul personnel à partir des données disponible dans Georges BREART, *Le fleuve blanc, op. cit.* ; et COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux...*, *op. cit.*

²⁵ *Ibid.*, p. 272 ; La production de produits laitiers de conserve qui était de 38 000 tonnes par an sur la période 1934-1938 était de 452 000 tonnes/an sur la période 1946-1947, EDITORIAL, « L'exportation des produits laitiers », *L'industrie laitière*, 1949, n° 33, 1949.

²⁶ B. FAIRBANKS, « 1950, c'est l'année... », *L'industrie laitière*, 1950, n° 45, pp. 102-103 ; Maurice BEAU, « Les poudres de lait », *L'industrie laitière*, 1950, n° 45, pp. 104-111.

²⁷ Plus de 50 % des importations de l'« Europe occidentale » (CEE + AELE) proviennent du seul Royaume-Uni jusqu'en 1957 (70% sur la période 1934/1938, 52 % en 1956 et toujours 45 % en 1959), COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux...*, *op. cit.*, p. 61.

²⁸ *Ibid.*, p. 67.

²⁹ Georges BREART, *Le fleuve blanc, op. cit.*, p. 331 ; COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux...*, *op. cit.*

poudre de lait a donc joué un rôle de « lait de conserve » en remplaçant en partie les importations des laits concentrés dont les volumes n'ont que faiblement augmenté sur cette période.

La période allant de l'entre-deux-guerres aux années 1950 marque ainsi le développement massif du commerce international de la poudre de lait qu'elle soit utilisée comme « lait de conserve » ou comme matière première. Comme lait de conserve, elle a pris progressivement la place du lait concentré dans les pays en développement, ce que l'on observe dès la fin de la Seconde Guerre mondiale en Afrique, en Asie et en Amérique latine. La part de la poudre de lait dans les importations de lait de conserve du continent africain est passée, en EqL, de 33 % en moyenne sur la période 1934-1938 à 42 % sur la période 1948-1952 et 57 % en 1964. En Amérique latine, pour ces mêmes dates, ces données sont respectivement de 38 %, 79 % et 89 %. Le changement est du même ordre en Asie (respectivement 15 %, 52 % et 76 %). Ces évolutions ont été soutenues par une variation des prix favorable à la poudre de lait que l'on peut expliquer par un meilleur rendement des installations au fur et à mesure que les volumes à transformer augmentaient³⁰.

Une évaluation approximative du marché des produits laitiers utilisés comme « laits de conserve » peut être faite en additionnant les volumes importés de poudres de lait et de laits concentrés en Afrique, en Amérique du sud et en Asie, ces pays étant quasiment les seuls à consommer ces produits tels quels. On observe ainsi qu'une part croissante, mais relativement faible, des échanges de produits laitiers (en EqL) s'effectuait pour cet usage : 6 % des volumes importés en moyenne sur la période 1934-1938, mais déjà de 20 % en moyenne sur la période 1948-1952 et environ 30 % en 1964.

On peut noter, pour finir, que la part de ces trois continents dans les importations de chacun des produits est en relative augmentation, passant pour la poudre de 32 % des importations mondiales totales en moyenne sur la période 1934-1938 à 53 % sur la période 1948-1952 et 52 % en 1964. Ces chiffres sont respectivement de 55 %, 74 % et 63 % en ce qui concerne les importations de laits concentrés à destination de ces zones.

B) Un besoin de normalisation internationale

La croissance du commerce de produits laitiers de conserve entraîna un besoin d'harmonisation des normes applicables aux produits laitiers exportables. La Fédération internationale de laiterie (FIL) fut un des principaux acteurs de cette normalisation internationale des produits alimentaires. Elle a notamment participé à la création du Codex Alimentarius, instance onusienne à l'origine des

³⁰ COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES, *Structure et évolution de l'industrie de transformation du lait dans la CEE*, Bruxelles, coll. « Informations internes sur l'agriculture », 1968, p. 122.

premières normes internationales sur les produits laitiers, ce que nous rappelle un document interne :

« Au début du XX^e siècle, les négociants de produits alimentaires ont commencé à s'inquiéter des barrières commerciales nées à la suite de la formulation spontanée et indépendante, par divers pays, de multiples lois et normes alimentaires. Ils ont alors constitué des associations commerciales qui ont poussé les gouvernements à harmoniser leurs normes afin de faciliter le commerce de denrées alimentaires salubres d'une certaine qualité. La Fédération internationale de laiterie (FIL), fondée en 1903, était une de ces associations. Ses travaux sur les normes relatives au lait et aux produits laitiers ont, par la suite, favorisé la création de la Commission du Codex Alimentarius et la définition de ses procédures d'élaboration des normes³¹. »

A défaut d'une étude historique approfondie des normes internationales relatives aux produits laitiers, il est possible, grâce aux comptes-rendus des congrès internationaux de la FIL publiés dans *L'industrie laitière*, de relever les principaux sujets de discorde qui ont jalonné le processus de normalisation internationale des poudres de lait. Ces discussions ont commencé avant la Seconde Guerre mondiale au sein de la « commission sur les poudres de lait » de la FIL³². Elles ont repris dès la fin des années 1940³³ avec, comme principaux sujets de débats, la définition d'un taux homogène de matière grasse dans les poudres, le nombre de germes accepté, le taux d'humidité admis, la dénomination et l'étiquetage de chaque produit, etc. Les normes en application en Grande Bretagne faisaient office de point de référence pour comparer les législations des différents pays membres de la Fédération.

La standardisation des taux de matière grasse semble avoir engendré les conflits les plus importants en raison des enjeux concernant la valorisation des constituants du lait. Un accord fut obtenu en 1948. Le taux de matière grasse dans le lait en poudre entier fut fixé à un minimum de 26 % pour les poudres utilisées en industrie et à 24 % pour les poudres utilisées dans la consommation domestique. Cette distinction sera supprimée en 1950 au profit d'un taux uniforme de 26 %³⁴. Le taux de matière grasse maximum accepté dans le lait écrémé passa à la même époque de 8 à 1,5%³⁵ après des discussions pour « *sauvegarder la position des laits partiellement écrémés*³⁶ ».

Les industriels français semblent avoir participé activement à ces discussions malgré leur quasi-absence dans le commerce international des poudres. Ils ont insisté pour que la dénomination des

³¹ OMS et FAO, *Comprendre le Codex Alimentarius*, Rome, Secrétariat du programme mixte FAO/OMS sur les normes alimentaires, 2006, p. 9.

³² Voir le compte rendu du XI^e congrès de la FIL dans *L'industrie laitière* d'octobre 1937.

³³ Voir, sur ce point, le numéro 17 de *L'industrie laitière* de 1948 et le numéro 49 d'octobre 1950.

³⁴ M. H. TOLLU, « Compte rendu de la commission des poudres de lait », *L'industrie laitière*, 1950, n° 49, p. 188.

³⁵ M. L. HARMEL, « Compte-rendu de la commission des laits secs de la réunion de Stockholm », *L'industrie laitière*, 1949, n° 37, p. 168.

³⁶ Au sujet d'un taux maximum accepté en 1948 de 2-3 %, Raymond GUERVAULT, « Compte-rendu de la réunion de Londres de la FIL », *L'industrie laitière*, 1948, n° 17, p. 46.

produits évolue en demandant notamment que le terme de « lait desséché » soit abandonné au profit de celui de « poudre de lait » ou de « lait en poudre », expressions connotés plus positivement. Une même précision fut faite sur les laits gras qui ne devront plus être appelé « lait plein gras »³⁷ mais « lait entier ».

II. Des « produits d'Empire » : les laits de conserve face au différencialisme colonial (fin XIX^e siècle – 1960)

Les importations de lait de conserve dans les pays dits aujourd'hui « en développement » sont en forte croissance depuis le début du XX^e siècle. Elles ont évolué dans leur contenu, le lait condensé laissant de plus en plus sa place au lait en poudre comme lait de conserve.

Reste toutefois à comprendre plus précisément les ressorts sociaux de ces importations ou, en d'autres termes, la constitution d'un « besoin » en lait de conserve dans ces pays. Nous analysons ainsi, dans cette seconde section, la manière dont la population africaine des colonies françaises s'est progressivement familiarisée avec les laits de conserve importés. Pour ce faire, nous portons une attention spécifique aux modalités de distribution de ces produits ainsi qu'aux raisons pour lesquelles la production laitière locale n'a pas « réagi » à ce besoin en construction – comme le voudrait une représentation vulgaire des mécanismes économiques à l'œuvre. Plus précisément, nous montrons comment les importations de lait en poudre en Afrique occidentale française (AOF), entre la fin du XIX^e siècle et les années 1950, ont été façonnées par les préoccupations des hygiénistes métropolitains dont l'expertise se déploie alors dans les colonies sous l'égide d'œuvres caritatives dans les années 1930 et sous la pression des institutions internationales dans l'après-guerre. Nous nous attardons dans un premier temps (A) sur l'introduction des questions hygiénistes dans les colonies françaises en nous demandant comment, et avec quels effets, les grammaires hygiéniste et coloniale se sont articulées entre elles ? Dans un second temps (B), nous décrivons l'évaluation portée par les experts coloniaux français sur la filière laitière locale. Ce diagnostic ayant été sévère, nous analysons dans les trois sections suivantes (C, D et E) la manière dont les importations de lait de conserve sont devenues une solution légitime aux problèmes nutritionnels diagnostiqués chez la population infantile.

³⁷ Termes que l'on ne retrouvait pas dans la littérature française de l'époque.

A) La question hygiéniste en contexte colonial

Comme en métropole à partir de l'entre-deux-guerres, la consommation de lait dans les colonies françaises s'est rapidement posée comme une question d'ordre sanitaire en rapport étroit avec les problèmes relatifs à l'alimentation infantile. Dans les colonies, cette question a toutefois pris une tournure particulière puisque la question de la couverture alimentaire participait pleinement à la légitimation du projet colonisateur. Les pouvoirs coloniaux considéraient volontiers la misère physiologique de ces populations comme l'une des justifications morales de la colonisation³⁸.

La rhétorique de la « mission civilisatrice » contrastait toutefois fortement avec le niveau de connaissance que les pouvoirs coloniaux avaient des pratiques alimentaires de la population indigène³⁹. Des enquêtes sur les niveaux de vie et les rations alimentaires des populations des pays développés s'étaient multipliées à partir de la fin du XIX^e siècle⁴⁰ mais faisaient encore largement défaut dans les colonies africaines, qu'elles soient françaises, anglaises ou portugaises, ce jusqu'aux années 1950⁴¹.

Dans les pays occidentaux, les enquêtes nutritionnelles s'inscrivaient en effet dans un projet de réforme sociale depuis le début du XX^e siècle. Ce fut notamment le cas aux Etats-Unis. Les enquêtes nutritionnelles qui y ont eu cours ont directement influencé celles des institutions internationales (Organisation mondiale de la santé (OMS), Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)...)⁴². L'objectif de ces enquêtes était de planifier les « besoins » objectivés par la science dans un but de patriotisme économique. Nicolas Larchet résume l'ambition américaine de l'époque : « *il existe des besoins alimentaires et les satisfaire est une question d'intérêt national, afin de former de meilleurs citoyens et de meilleurs travailleurs (et bientôt, avec l'entrée en guerre des Etats-Unis, de meilleurs soldats)*⁴³. »

Cette posture réformatrice renvoie à une longue tradition en nutrition humaine et plus particulièrement au travail des médecins hygiénistes qui ont œuvré à la « quantification des besoins ». Cette expression, que nous reprenons à Thomas Depecker, désigne « *ce schème de pensée*

³⁸ Vincent BONNECASE, *Pauvreté au Sahel : la construction des savoirs sur les niveaux de vie au Burkina Faso, au Mali et au Niger (1945-1974)*, Thèse de doctorat, Université Panthéon-Sorbonne, Paris, 2008, p. 65. Cette prévoyance relevait également d'une nécessité impériale de disposer d'une main d'œuvre valide. Voir *infra*.

³⁹ Voir *infra*.

⁴⁰ Anne LHUISSIER, *Alimentation populaire et réforme sociale. Les consommations ouvrières dans le second XIX^e siècle*, Maison des Sciences de l'Homme, 2007, 276 p.

⁴¹ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 170.

⁴² Nicolas LARCHET, « Planifier les besoins ou identifier les risques ? Formes et usages des enquêtes de consommation du ministère de l'Agriculture des Etats-Unis (1935-1985) », in Thomas DEPECKER, Anne LHUISSIER et Aurélie MAURICE (dirs.), *La juste mesure. Une sociologie historique des normes alimentaires*, Rennes, Pur, 2013, pp. 149-150.

⁴³ *Ibid.*, p. 169.

*voulant que la santé des individus dépende d'une gestion des entrées alimentaires et des dépenses physiologiques, et qu'il existe des unités communes à ces deux postes (azote, carbone, graisse, puis calories et vitamines), permettant d'en faire le bilan*⁴⁴. » Cette représentation particulière de la santé humaine en termes d'équilibre entre des « entrées » et des « sorties » n'est pas nouvelle et fut d'abord appliquée à la physiologie animale avant qu'elle ne soit utilisée pour l'étude de la physiologie humaine⁴⁵. Elle prend toutefois une tournure particulière à mesure que ces savoirs nutritionnels se couplent à la volonté des autorités publiques de s'appuyer sur cette science en plein développement pour mettre en œuvre des réformes sociales. « La « bonne nutrition » était alors pensée en termes quantitatifs comme un moyen de traitement préventif de carences ou insuffisances (...) par le respect d'un niveau minimal d'apports alimentaires⁴⁶. » Cette posture normative demandait donc l'établissement d'un standard nutritionnel (niveau minimal d'apports alimentaires) ainsi qu'une bonne connaissance des pratiques alimentaires de la population-cible⁴⁷. La définition de ces standards nutritionnels entraînait aussi avec elle une redéfinition des inégalités sociales selon les pratiques alimentaires des différentes catégories de population, des programmes alimentaires spécifiques accompagnant la mise à jour de ces inégalités nutritionnelles. Une attention particulière fut notamment donnée, dès les années 1910, aux carences en protéines animales⁴⁸.

C'est dans ce contexte de déploiement des savoirs nutritionnels que prirent formes les débats internationaux sur la reconnaissance de standards nutritionnels « universaux » et que se développèrent des enquêtes nutritionnelles sur l'ensemble du globe. Ces travaux étaient portés par la Société des nations (SDN) qui avait, entre autre, mandat d'enquêter sur le niveau de vie de l'ensemble de la population du globe. La SDN a tranché une première fois ce débat en édictant les premiers standards nutritionnels internationaux (standards dits « de Londres ») en 1935, dérivés de ceux établis dans les pays occidentaux à la suite, notamment, des travaux de Wilbur Olin Atwater⁴⁹. Le contexte colonial avait son importance dans ces discussions expertes. En effet, ces enquêtes

⁴⁴ Thomas DEPECKER, « Quantification et mesure du besoin dans la pratique des hygiénistes (XIX^e siècle) », in Thomas DEPECKER, Anne LHUISSIER et Aurélie MAURICE (dirs.), *La juste mesure. Une sociologie historique des normes alimentaires*, Rennes, Pur, 2013, p. 90.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 99.

⁴⁶ Nicolas LARCHET, « Planifier les besoins ou identifier les risques ? Formes et usages des enquêtes de consommation du ministère de l'Agriculture des Etats-Unis (1935-1985) », *op. cit.*, p. 169.

⁴⁷ Pour le cas des Etats-Unis, voir Nicolas LARCHET, « Planifier les besoins ou identifier les risques-? Formes et usages des enquêtes de consommation du ministère de l'Agriculture des Etats-Unis (1935-1985) », *op. cit.*

⁴⁸ Les carences en protéines animales font l'objet d'une attention particulière dans les pays occidentaux depuis les années 1910. Voir à ce sujet Naomi ARONSON, « Social definitions of entitlement: food needs 1885-1920 », *Media, Culture & Society*, 1982, vol. 4, n° 1, pp. 51-61 ; Susan WELSH, « Atwater to the present: evolution of nutrition education. », *The Journal of nutrition*, 1994, vol. 124, 9 Suppl, p. 1799-1807.

⁴⁹ Susan WELSH, « Atwater to the present: evolution of nutrition education. », *The Journal of nutrition*, 1994, vol. 124, 9 Suppl, p. 1799-1807.

s’immisçaient dans le rapport entre pays colonisateurs et pays colonisés puisqu’elles demandaient de penser, sur un même plan, les pratiques alimentaires des populations de ces différents pays.

Le manque de connaissances sur les rations alimentaires en Afrique a ainsi permis aux pouvoirs coloniaux français de tenir, jusqu’aux années 1940, une posture différencialiste sur les besoins nutritionnels des populations colonisées. Le gouvernement français a longtemps justifié, auprès des instances internationales, sa faible intervention dans l’alimentation des colonisés par le fait que les indigènes mangeaient généralement à leur faim sauf dans les situations exceptionnelles de famine⁵⁰. Mieux, il était souvent fait le constat que les colonies françaises étaient en général nutritionnellement riches⁵¹ et, à l’échelle de l’Empire français, « *l’AOF ne passe pas parmi les territoires les moins bien nourris*⁵² » dans la période de l’entre-deux-guerres⁵³. Ce diagnostic était d’autant moins discuté qu’aucune enquête d’envergure ne venait le contredire avant les années 1940.

Au sein des membres de la SDN, un doute persistait également sur la pertinence de vouloir appliquer un tel standard, au-delà des pays occidentaux, aux pays colonisés⁵⁴. Cette question ne fut formellement tranchée que dans les années 1950, après que les premières enquêtes sur les niveaux de vie des populations indigènes sont venues confirmer les carences alimentaires de ces populations⁵⁵. Cette reconnaissance entraînait avec elle un besoin d’agir en conséquence, ce qui ne fut pas sans conséquence sur la relation qu’entretenaient colonisateurs et colonisés.

Les formes de distribution des laits de conserve importés en Afrique de l’Ouest française jusqu’aux années 1950 se comprennent dans le cadre de ce différencialisme colonial qui exclut toute comparaison entre les pratiques alimentaires des Européens et celles indigènes⁵⁶. La question n’est donc pas seulement, comme en Europe à la même époque, « quel lait pour une alimentation saine ? », mais « quels laits pour quelles populations ? ».

⁵⁰ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 171.

⁵¹ *Ibid.*, p. 93 ; Vincent BONNECASE, « Retour sur la famine au Sahel du début des années 1970 : la construction d’un savoir de crise », *Politique africaine*, 2010, n° 119, p. 23.

⁵² Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 94.

⁵³ *Ibid.*, pp. 410-411.

⁵⁴ « On ne sait dans quelle mesure les « standards de Londres », qui ont été établis pour l’Europe et l’Amérique du Nord, valent également [ailleurs] », précise un fonctionnaire du Bureau international du travail. Cité dans *Ibid.*, p. 142.

⁵⁵ La question du développement des savoirs nutritionnels est reprise plus en détail dans la troisième section de ce chapitre.

⁵⁶ Vincent BONNECASE, « Avoir faim en Afrique occidentale française : investigations et représentations coloniales (1920-1960) », *Revue d’Histoire des Sciences Humaines*, 2009, vol. 21, n 2, p. 151.

B) La valeur nutritionnelle du lait : un appui pour développer la production locale ?

Malgré cette importance croissante accordée aux produits laitiers dans la nutrition humaine, la production laitière ouest-africaine a fait l'objet de peu d'investissements des pouvoirs coloniaux. En Afrique de l'Ouest les ethnies nomades⁵⁷ en étaient les principales consommatrices avant que sa consommation ne se banalise avec l'urbanisation⁵⁸. Une grande partie du lait collecté était autoconsommée par l'éleveur, le reste étant commercialisé sur de petites distances en raison de la sensibilité du produit à la chaleur.

Malgré le caractère limité des échanges laitiers en Afrique de l'Ouest, l'élevage restait une composante importante de la mise en valeur des terres sahéennes peu propices au développement des cultures agraires. Pourtant, comme le souligne Vatin,

« L'élevage n'a pas été, c'est le moins que l'on puisse dire, le secteur le plus considéré en Afrique soudano-sahélienne par le colonisateur, qui s'est essentiellement intéressé à la culture de traite : arachide et coton. (...) Tout au plus, espérait-on pouvoir approvisionner convenablement la population expatriée en produits animaux : « avec un bétail bien soigné, on arrivera à fournir la viande et le lait à bas prix et, par la suite, à résoudre le fameux problème colonial : vivre sur place et à bon marché⁵⁹ »⁶⁰. »

L'attention portée au bétail par les colonisateurs avait pour principal objectif de développer le commerce de la viande. Le développement de la production laitière locale apparaissait contradictoire avec cet objectif en raison du rôle du lait dans la croissance du veau.

« Ce rejet de l'élevage laitier va se poursuivre longtemps, même après la décolonisation : « comme nos collègues qui ont étudié la commercialisation du cheptel, nous croyons indispensable que tout plan de commercialisation du lait soit abandonné, car il faut protéger les jeunes animaux sous-alimentés⁶¹ » peut-on lire dans une étude portant sur le Ferlo datant de la période de transition vers l'indépendance du Sénégal⁶². »

La production laitière indigène n'a ainsi que très rarement fait l'objet d'investissements particuliers des administrateurs coloniaux. Elle subissait de plus, à la même période, les critiques des médecins coloniaux qui diagnostiquèrent rapidement les dangers d'une consommation de produits

⁵⁷ Léon PALES, André MAYER et Marie TASSIN DE SAINT PEREUSE, *L'alimentation en A.O.F. Milieux - Enquêtes - Techniques - Rations : année 1954*, Dakar, ORANA, 1955, p. 397 ; François VATIN, *Le lait et la raison marchande : essais de sociologie économique*, Rennes, Pur, 1996, pp. 29-30 ; J. L. F. CAZANOVE, « La question du lait dans les colonies africaines », *Africa*, Avril 1936, vol. 9, n° 2, p. 230.

⁵⁸ Ce chapitre ainsi que Christian CORNIAUX et René POCCARD-CHAPUIS, « Le lait dans la ville. Mutation de la consommation de produits laitiers dans les villes du Mali », *op. cit.*

⁵⁹ Camille-Isidore PIERRE et Charles MONTEIL, *L'Elevage au Soudan*, A. Challamel, 1905, p. 131 ; cité dans François VATIN, *Le lait et la raison marchande, op. cit.*, p. 126.

⁶⁰ Vatin F., *op. cit.*, p.126.

⁶¹ A. FALL et M. LESINA, *La région sylvo-pastorale, étude régionale : Ferlo-Boundou, Ferlo-Ouest*, Dakar, Cinam/Seresa, 1960 ; cité dans François VATIN, *Le lait et la raison marchande, op. cit.*, p. 128.

⁶² François VATIN, *Le lait et la raison marchande, op. cit.*, p. 128.

laitiers « indigènes »⁶³. La chaleur tropicale, qui rendait la qualité du lait encore plus instable qu'en métropole, était la principale cause de leurs mises en garde. Les conditions de production locale avaient, en outre, des répercussions importantes sur la qualité du lait. La variation de l'alimentation du bétail selon les saisons, ainsi que la période de lactation, avaient des conséquences importantes sur le taux de matière grasse du lait. Or, cette irrégularité pouvait avoir des conséquences néfastes pour les nourrissons qui digéraient difficilement un lait trop gras⁶⁴. Les préconisations de l'époque pour résoudre le « fameux problème colonial » étaient ainsi claires : « *n'utiliser cet aliment de premier ordre ni pour les enfants, ni pour les malades et les convalescents, et lui préférer, en principe, les laits condensés*⁶⁵. »

C) L'administration des laits de conserves aux populations expatriées

1) Les laits de conserve, des « produits d'Empire »

Les laits de conserve importés étaient bien trop chers pour la population indigène. Si leur distribution relevait à l'époque d'un échange formellement accessible aux populations locales, ils étaient considérés comme des produits de luxe et, dans les faits, réservés à la frange la plus riche de la population africaine, c'est-à-dire, principalement, aux cadres administratifs⁶⁶.

La question des besoins d'un complément alimentaire de qualité pour les nourrissons indigènes était généralement renvoyée aux modalités traditionnelles d'alimentation de ces derniers même si quelques expériences de distribution caritative dès les années 1930⁶⁷. Leur sevrage tardif était fortement valorisé⁶⁸ d'autant plus que les experts coloniaux considéraient qu'« *en général, les femmes indigènes [étaient] de bonnes nourrices*⁶⁹ ». Concernant les adultes, le pouvoir colonial avait connaissance de la faible consommation de produits laitiers importés ou indigènes, si ce n'est, au sein des ethnies pastorales. Les besoins en lait des populations africaines étaient peu interrogés, cette question

⁶³ Léon PALES et al., *L'alimentation en AOF : milieux, enquêtes, techniques, rations*, Mission anthropologique de l'Afrique occidentale française, ORANA, DAKAR, 1955 ; J.-L. BERGOUNIOU, *AOF. Problème alimentaire et nutritionnel*, Mission anthropologique de l'AOF, Alimentation, nutrition, 1951 ; Georges HARDY, Joseph VASSAL, Charles RICHEL et Alexandre Bernard Etienne Antoine LASNET, *L'alimentation indigène dans les colonies françaises*, Vigot frères, Paris, 1933.

⁶⁴ Sur ce point, se reporter au chapitre 1. Voir aussi J. L. F. CAZANOVE, « La question du lait dans les colonies africaines », *op. cit.*, p. 231.

⁶⁵ Georges HARDY, Joseph VASSAL, Charles RICHEL et Alexandre Bernard Etienne Antoine LASNET, *L'alimentation indigène dans les colonies françaises, protectorats et territoires sous mandat*, Paris, Vigot frères, 1933, p. 62.

⁶⁶ François VATIN, *Le lait et la raison marchande*, *op. cit.*, pp. 132-133 ; Yvon LE MOAL et Pascal BYE, *Commercialisation et diffusion des produits alimentaires importés*, Dakar, 1966. Voir aussi *infra*.

⁶⁷ Voir *Infra*.

⁶⁸ B. DERRICK et M. D. JELLIFFE, *L'alimentation du nourrisson dans les régions tropicales et subtropicales*, 2^e éd., Genève - OMS, 1970, 367 p.

⁶⁹ HARDY G. et al., *op. cit.*, p.40

trouvant généralement, chez les experts coloniaux, des réponses de type « culturaliste » (différence dans la pratique de l'allaitement ou différencialisme ethnique).

Comme le soulignèrent les auteurs de la de la première « Mission anthropologique »⁷⁰ sur les conditions alimentaires dans les colonies, les précautions sur la consommation du lait local concernaient donc principalement les populations européennes : « *il nous paraît que dans biens des cas, les blancs auront avantage à consommer les laits stérilisés, conservés, ou secs, d'importation plutôt que des laits frais, d'animaux s'altérant très rapidement*⁷¹ ». Nous avons retrouvé des traces de ces importations dès le XIX^e siècle, date du début de la pénétration des Français à l'intérieur du continent africain. Les données sont tout de même très restreintes sur les importations de l'AOF avant les années 1940⁷².

Les laits de conserve (laits concentrés et poudres de lait) étaient donc, dans la première moitié du XX^e siècle, des « produits d'Empire » dans le sens où ils étaient importés pour appuyer la présence coloniale en répondant, principalement, aux besoins des jeunes Européens vivant sous les tropiques.

2) Des principes hygiéniques exacerbés en situation de pénurie

La situation de rationnement, qui toucha la métropole et les colonies françaises pendant la Seconde Guerre mondiale exacerba les enjeux sanitaires liés à la distribution des laits de conserve importés. L'étude de cette situation de tension permet de mettre à jour quelques principes organisant l'allocation des produits laitiers importés. Par ce biais il est possible de préciser la relation entre modalités de distribution et situation coloniale.

Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, les laits de conserve importés étaient distribués par les grandes entreprises françaises d'import-export qui dominaient l'ensemble des échanges de produits que les colonies d'AOF entretenaient avec la métropole (importation et exportation). Les quantités vendues étaient ainsi restreintes aux revenus monétaires tirés de l'économie de traite (exportation) selon le principe d'autonomie financière des colonies qui imposait à ces dernières d'être financièrement à l'équilibre⁷³.

⁷⁰ Voir *infra*.

⁷¹ *Ibid.* Il faut ici rappeler que ces premières études sur les pratiques alimentaires des populations d'Afrique s'inscrivent dans une volonté de valoriser l'œuvre coloniale. Voici ce que disent ces auteurs dans leur introduction : « chaque fois qu'un peuple européen a conquis un pays colonial, il s'est trouvé en face de régions dont la plupart des habitants avaient une nourriture insuffisante. (...) Dès que les militaires, les administrateurs, les missionnaires, les ingénieurs, les médecins, c'est-à-dire la civilisation blanche, a pris possession d'un pays, la famine a disparu ». Cité dans Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 94.

⁷² Nous nous appuyons ici sur des recherches exploratoires effectuées au sein des archives nationales du Mali.

⁷³ Sur la structuration du commerce avant la guerre, se reporter au III.A).

Pendant la Seconde Guerre mondiale, la distribution de certains produits, principalement alimentaires, fut rationnée et contingentée⁷⁴. L'octroi de produits laitiers s'effectuait par l'intermédiaire de magasins dont les stocks et les ventes étaient, tout du moins formellement, contrôlés par le gouvernement de l'AOF⁷⁵. Les produits étaient attribués en échange de tickets de rationnement ou de bons d'achats distribués par le pouvoir colonial. Ces tickets étaient alloués au chef de ménage selon la taille de la famille. Ils devaient être récupérés par les autorités locales au moment de la déclaration des stocks des commerçants⁷⁶ ce qui permettait à l'administration de gérer l'écoulement des produits considérés comme de première nécessité. Les prix des laits importés étaient encadrés, comme avant-guerre, par l'administration et surveillés par la police.

Les médecins coloniaux avaient un rôle important dans l'allocation d'une partie des laits importés. Ils fournissaient à une certaine frange de la population expatriée des certificats qui donnaient droit à des tickets de rationnement individuels. Ces tickets concernaient les enfants au-dessous de 10 ans, les femmes enceintes et les malades. Ils précisaient les quantités de laits prescrites et de la durée de prescription. Pour les enfants de moins de 5 ans, les quantités furent fixées à l'article 25 de l'arrêté du 3 mai 1943. L'expertise des médecins s'appliquait aussi pour les nourrissons de 0 à 18 mois qui ne supportaient d'autre lait que les laits de conserve importés. S'appliquait ensuite un ratio selon l'âge pour les trois types de lait de conserve présents à cette époque (lait concentré sucré, lait concentré non sucré et lait en poudre). Ce rationnement était accompagné de prescriptions quant aux modalités d'usage comme en atteste une « *notice sur l'alimentation des nourrissons dans les circonstances actuelles en AOF* » écrite par la direction de la santé publique en AOF. Celle-ci pointait notamment les dangers d'une surconsommation de produits lactés. La modération de la consommation s'effectuait ainsi par les médecins coloniaux, véritables régulateurs de cette économie de rationnement. Le rôle attribué ici aux médecins, même si nous n'avons que peu d'informations à leur sujet, renforce l'idée que les laits de conserve importés dans

⁷⁴ Arrêté 2774/SE du 7 août 1942 sur le rationnement général, pris par le gouverneur général de l'AOF, modifié par l'arrêté 4553/SE du 22 décembre 1942. « Fonds nouveau » : 1 Q 89. Le contingentement était en fait déjà en grande partie effectif pour les produits laitiers avant – et le sera aussi après – la guerre. En effet, bien que les importations de produits laitiers venant de métropole soient « libres », la métropole ne produisant alors que peu de laits de conserve, les importateurs se trouvaient pris par le régime du contingentement qui s'appliquait à toutes les importations venant d'un pays étranger (en l'occurrence des Pays-Bas, du Danemark ou de Suisse). Cette arrêté énumère, dans son article 7, les produits rationnés et contingentés : farine de froment, pain, riz maïs, mil, semoules (d'orge, de blé, de maïs), farine de maïs, biscuits, sucres, vins, laits conservés et farines lactées, savons et bougies.

⁷⁵ Était rendue obligatoire, dès l'arrêt du 7 août 1942 pris par le gouverneur général de l'AOF, la déclaration des stocks des marchandises rationnées dont les produits laitiers importés. Les lieux de stockage devaient déclarer chaque entrée et chaque sortie de produit en précisant l'origine du produit, le type de vente (vente en gros ou en demi-gros), la date, le nom et l'adresse de destinataire ainsi que le moyen de transport.

⁷⁶ La déclaration des stocks suppose une certaine formalisation de la présentation des entrées et des sorties pour chaque commerçant, un « registre spécial » dont les conditions de tenue sont rappelées à l'article 3 de l'arrêté 4553/SE du 22 décembre 1942 pris par la Commission Permanente du conseil de Gouvernement de l'AOF.

les colonies africaines relevaient principalement d'un régime d'échange spécifique que l'on peut qualifier d'« hygiéniste ».

Les produits laitiers concernés par ces dispositions étaient originaires de France, des pays scandinaves ou des Etats-Unis. Leur rationnement permettait aux pouvoirs coloniaux d'encadrer l'allocation des denrées importées dans une période de pénurie due au second conflit mondial. Une priorité claire était donnée aux populations européennes ce qui explique qu'au Soudan français (futur Mali), la quasi-totalité (90 %) des laits de conserve importés s'écoulaient à Bamako où habitaient la quasi-totalité des Européens présents dans ce territoire⁷⁷.

3) La difficile acclimatation des laits de conserve en AOF

Malgré une organisation des échanges structurée autour des besoins sanitaires de la population européenne, notamment infantile, l'écoulement des laits de conserve importés ne s'est pas effectué sans encombre. Les principes de l'économie de pénurie d'alors n'étaient pas les seules données limitant les importations de lait de conserve en Afrique de l'Ouest. Ces produits faisaient aussi l'objet de suspicions de la part de la population européenne expatriée en raison de leur apparence (boîte cabossée, changements de consistance...) ou de leur qualité gustative⁷⁸. Les médecins en place ont essayé de combattre ces suspicions rappelant régulièrement, comme le fait le Docteur Gauducheau, que « *malgré l'aspect du produit qui peut être à première vue repoussant, les produits incriminés sont, du point de vue bactériologique, propres à la consommation*⁷⁹. »

Malgré ces préconisations, la norme de goût des consommateurs adultes semble avoir pris, pour partie, le dessus. Les commerçants ont eu toutes les difficultés à vendre la totalité des laits de conserve importés, difficultés dont ils ont rapidement fait part à l'administration coloniale⁸⁰. Pour vider leurs stocks d'invendus, certains commerçants ont ainsi demandé des autorisations de vente

⁷⁷ « Fonds nouveaux », 1 Q 265. Au 24 mai 1943, la répartition des arrivages de lait de conserve est de 90 % pour la ville de Bamako et 10 % pour celle de Kayes.

⁷⁸ Cela rappelle les critiques de l'alimentation en conserve qui émanaient, à la même période, des consommateurs européens. Voir sur ce point le chapitre 1 ainsi que Martin BRUEGEL, « Du temps annuel au temps quotidien: la conserve appertisée à la conquête du marché, 1918-1920 », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 1997, vol. 44, n° 1, pp. 40-67 ; Martin BRUEGEL, « Postface. Production de masse, consommation de masse ? Les intuitions fulgurantes de Thierry Nadau », in Thierry NADAU (dir.), *Itinéraires marchands du goût moderne : produits alimentaires et modernisation rurale en France et en Allemagne, 1870-1940*, Paris, Editions MSH, 2005, pp. 233-258.

⁷⁹ M. Gauducheau fait ainsi le point sur les produits de conserve. A. GAUDUCHEAU, « Alimentation des européens aux colonies », in Léon PALES, André MAYER, Marie TASSIN DE SAINTE PEREUSE, *L'alimentation en AOF : milieux, enquêtes, techniques, rations, Mission anthropologique de l'Afrique occidentale française*, Dakar, ORANA, 1955, p. 434. Des études sont effectuées sur les produits qui trouvent difficilement preneur. L'exemple nous est donné d'un lait de conserve dont la boîte était fortement bombée. Après analyse bactériologique, le médecin consulté conclut que le produit en question est propre à la consommation.

⁸⁰ Lettre du 13 octobre 1943 des établissements d'import-export Lattes au chef du Bureau des affaires économiques.

sur le « marché libre »⁸¹ pour ces produits normalement rationnés. Malgré l'accord des pouvoirs coloniaux, les laits de conserve importés s'écoulaient, même ainsi, difficilement.

La distribution des laits de conserve importés dans les colonies de l'AOF pour la population européenne expatriée ne relevait donc pas seulement d'un régime marchand classique. Plus fondamentalement, sa distribution était régie par une attention particulière des autorités métropolitaines et coloniales à l'alimentation des expatriés. Le régime de rationnement, lié à la guerre, nous a permis de révéler la valeur sanitaire et nutritionnelle attribuée à ces produits, dimension sous-jacente difficile à mettre à jour dans une situation « normale » – au sens durkheimien du terme – dans laquelle la valeur sociale attribuée aux produits est souvent subsumée par sa valeur marchande. Nous avons toutefois pu voir que l'attachement d'une valeur hygiénique aux laits de conserve importés, si évidente pour le médecin de l'époque, n'est pas une mince affaire auprès d'une population européenne attentive à l'apparence et au goût d'un produit industriel.

D) La valorisation des laits de substitution auprès des populations indigènes par les œuvres caritatives

Dès l'entre-deux-guerres, cette valorisation à la fois sanitaire et nutritionnelle des laits de conserve pouvait s'effectuer auprès de la population indigène. La réflexion sur le rôle possible des laits de substitution dans l'alimentation des populations autochtones ne venait pas directement de l'administration coloniale. Comme nous l'avons souligné plus haut, ces derniers portaient peu d'attention à l'alimentation de ces populations avant les années 1950. Ils se focalisaient principalement sur les événements ponctuels d'importance (sécheresse, famine) qui pouvaient remettre en cause le développement démographique des colonies. Celui-ci retenait à l'époque l'attention du gouvernement colonial en raison de son influence, selon la doctrine de l'époque, sur le principal « capital » qui servait à la mise en valeur des terres africaines : la main d'œuvre indigène⁸².

Le revirement de la politique de mise en valeur des colonies, en gestation dans l'entre-deux-guerres, prenant véritablement corps à la suite de la Seconde Guerre mondiale, aboutit en effet à une nouvelle politique démographique. Il s'agissait alors, selon l'expression de l'époque, de « faire du nègre ». Max Cluseau précise ce point dans ses *éléments d'économie coloniale* :

⁸¹ Cette possibilité est donnée par l'article 22 de l'arrêté du 22 décembre 1942 modifiant celui du 7 août 1942, pris par le gouverneur général de l'AOF, sur le rationnement général pendant la seconde guerre mondiale.

⁸² Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 75.

« en premier lieu la politique colonisatrice se devra d'engager et de multiplier les bras disponibles par une active politique démographique [italique dans le texte]. Dans notre AEF et notre AOF, bon nombre d'administrateurs ont pris pour devise : « Il faut faire du nègre », formule qui a heurté certains esprits par son cynisme et son mépris de tout respect humain. Si nous allons au delà de la lettre, pour saisir l'esprit de cette formule, il semble que nous nous trouvions en présence, non pas d'une boutade, mais d'une idée forte, riche d'applications⁸³. »

Dans cette perspective, des programmes médicaux furent mis en place pour endiguer famines et épidémies⁸⁴ qui touchaient régulièrement les populations autochtones. Les structures médicales coloniales portaient toutefois davantage attention aux Européens ou au personnel administratif africain qu'aux indigènes dont le mode de vie était à un tel point naturalisé qu'il ne faisait l'objet d'aucune politique spécifique⁸⁵. Pour les administrateurs donc, les populations indigènes ne souffraient d'aucune inégalité dans les rations alimentaires ou dans l'accès aux soins, les normes indigènes dans ces domaines étant jugées suffisantes.

Une attention particulière aux normes alimentaires et sanitaires indigènes fut portée par les premières œuvres caritatives privées, davantage en rapport avec les conditions de vie locales. Par leurs étroites relations avec le pouvoir colonial, ces institutions caritatives peuvent être considérées comme des relais locaux des dispositifs médicaux coloniaux⁸⁶. Toutefois, en plus de s'intéresser aux populations considérées comme pauvres par l'administration coloniale (les pauvres européens et les fonctionnaires africains), les œuvres privées non confessionnelles avaient comme principale activité « le suivi médical de nourrissons africains⁸⁷. » L'administration coloniale appuyait ces œuvres dans l'objectif d'appréhender le problème de la dépopulation à partir de celui de la mortalité infantile. « C'est dans cette optique qu'André Hesse, ministre des Colonies, « inquiet des ravages causés en AOF par la mortalité infantile » suscite en 1926 la création d'une « œuvre qui se donnerait pour tâche de sauver de la mort la petite enfance noire »⁸⁸. »

Dans un article synthétique sur « la question du lait dans les colonies africaines »⁸⁹, le Docteur Cazanove revient sur les débats autour des possibilités de remplacer le lait maternel par le lait de

⁸³ Max CLUSEAU, « Les agents de la mise en valeur », in René MAUNIER (dir.), *Éléments d'économie coloniale*, Paris, Sirey, 1943, p. 96 ; cité dans François VATIN, « La question du travail en Afrique noire à la fin de l'époque coloniale (1930-1960) », in Fred CELIMENE et André LEGRIS (dirs.), *De l'économie coloniale à l'économie mondialisée. Aspects multiples de la transition (XX^e et XXI^e siècles)*, Paris, Publibook, 2012, p. 118.

⁸⁴ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 71.

⁸⁵ Sur la prise en charge des pauvres européens par les œuvres privées *Ibid.*, p. 55.

⁸⁶ Pour une vision d'ensemble de ces structures dans l'entre-deux-guerres et de leur rapport à l'administration coloniale *Ibid.*, p. 44 et suivantes.

⁸⁷ *Ibid.*, p. 49.

⁸⁸ *Ibid.*, p. 75. On voit ici comment s'est retranscrit, sous les tropiques et en situation coloniale, la question du « devenir de la nation » qui intéressait tant, au même moment, les médecins métropolitains. Voir sur ce point le chapitre 1.

⁸⁹ J. L. F. CAZANOVE, « La question du lait dans les colonies africaines », *op. cit.*

vaches locales. A la différence de certains de ses confrères, Cazanove pense ensemble les besoins alimentaires des jeunes Européens et ceux des jeunes Africains. Il utilise ainsi les études sur le lait de vache dans l'alimentation des nourrissons occidentaux pour conclure que l'alimentation des nourrissons africains par le lait de vache local est à proscrire. Si l'irrégularité de la qualité des laits de vache locale est une nouvelle fois notée, le médecin ajoute une précaution spécifique pour les populations indigènes⁹⁰ :

« dès qu'on transpose la question sur le terrain indigène, n'importe pas seulement le lait que l'on donne, mais la façon de le donner. Dans quel état de propreté se trouveront les récipients destinés à la traite ? Comment la femme indigène procédera-t-elle, si elle y procède, à l'ébullition du lait ? Par l'intermédiaire de quel récipient le lait sera-t-il porté aux lèvres du nourrisson ? Si l'on distribue des biberons et des tétines, est-on sûr que la femme indigène en évitera la souillure ? Autant de questions que nous trouverons avec l'utilisation indigène du lait conservé⁹¹. »

Ces questions se posaient de manière plus criante encore lorsque l'on considérait l'opportunité d'utiliser du lait concentré comme substitut au lait maternel. *« Comment la jeune maman indigène utilisera-t-elle la boîte de lait condensé qui lui sera distribuée ? Comment pratiquera-t-elle les dosages et mesurera-t-elle les quantités ? Dans quelles conditions, il ne faut pas dire d'asepsie, mais de simple propreté, seront tenus les biberons et les tétines⁹² ? »* Certaines expérimentations sont venues en appui de ces questionnements : *« les nourrissons indigènes qui ont été confiés à la crèche de Dakar ont été alimentés au lait condensé. Ils sont tous décédés. L'allaitement artificiel a donc subi un échec complet⁹³ »* en raison, semble-t-il, de la propreté des biberons distribués⁹⁴.

Les laits de conserve ne pouvaient donc devenir des substituts pour les nourrissons africains qu'à condition de pouvoir changer les pratiques hygiéniques des mères indigènes. En France, dès la fin du XIX^e siècle, l'Etat avait initié ces changements par des campagnes d'information et de formation conséquentes auprès des populations. Cela avait notamment permis d'introduire rapidement un usage systématique de la stérilisation à domicile des biberons⁹⁵.

Dans les colonies, la volonté d'influer sur le régime alimentaire indigène est moins passée par une politique éducative que par un contrôle des modalités d'administration des produits laitiers par le personnel des œuvres caritatives.

⁹⁰ Cette précaution a resurgi à chaque fois que se posait la question des modalités de distribution d'une aide alimentaire quelle qu'elle soit.

⁹¹ J. L. F. CAZANOVE, « La question du lait dans les colonies africaines », *op. cit.*, p. 233.

⁹² *Ibid.*, p. 235.

⁹³ LHUERRE, « Les oeuvres de sauvetage de l'enfance à Dakar », *Bulletin de la Société de Pathologie Exotique*, 1928, 451 ; cité dans J. L. F. CAZANOVE, « La question du lait dans les colonies africaines », *op. cit.*, p. 235.

⁹⁴ J. L. F. CAZANOVE, « La question du lait dans les colonies africaines », *op. cit.*, p. 451.

⁹⁵ Voir le chapitre 1.

« Toutes ces œuvres comportent, en principe, une Goutte de Lait, organisme qui a pour charge de fournir du lait aux orphelins, aux enfants abandonnés et aux enfants dont les mères ne peuvent assurer l'allaitement d'une façon complète. En même temps que le lait conservé, fourni suivant l'âge de l'enfant, des tétines sont distribuées en quantité suffisante.

Mais, et c'est là l'essentiel du fonctionnement de ces œuvres, l'alimentation du nourrisson indigène est surveillée, soit à la consultation, soit à domicile, par des sages-femmes ou des infirmières visiteuses qui expliquent longuement à la mère la façon de préparer le biberon⁹⁶. »

Même si les données disponibles sont peu nombreuses, il semble que les quantités ainsi distribuées étaient pour le moins limitées et que l'administration des laits de conserve aux populations africaines en resta au stade expérimental. A Dakar, par exemple, le Comité local de l'association des dames françaises a distribué sur les huit derniers mois de l'année 1934, 385 boîtes de lait condensé ce qui correspond à environ 345 000 litres de lait⁹⁷. Les quantités semblent un peu plus conséquentes au Togo où 3 193 boîtes de lait ont été distribuées en 1934, 6 502 boîtes l'année suivante ce qui correspond à près de 3 millions de litres de lait⁹⁸.

Aucun chiffre n'est disponible pour le Soudan français (futur Mali) mais il y a peu de doute sur le fait que de telles distributions gratuites aient été mises en place. Les deux organisations caritatives françaises (le Berceau africain et la Croix rouge) les plus importantes de l'AOF s'y sont implantées dès l'entre-deux-guerres. En s'appuyant sur les statistiques disponibles dans rapports périodiques de santé au Soudan, Vincent Bonnacase précise l'importance prise par l'activité de ces organisations :

« Au milieu de la décennie, alors que la proportion des nourrissons amenés à une consultation privée représente moins de 3 % du nombre total des consultants annuels de moins de deux ans en AOF, le rapport s'élève au quart au Soudan du fait de l'activité du Berceau africain. En valeur absolue, les chiffres restent certes modestes à l'échelle de la colonie puisque le nombre de nourrissons amené au moins une fois dans l'année à une consultation du Berceau africain est de 6 500 en 1936, de 8 000 en 1938 et de 9 000 en 1940. Mais ils prennent un poids relatif important par rapport à l'action de puériculture menée dans les dispensaires du service de Santé⁹⁹. »

⁹⁶ J. L. F. CAZANOVE, « La question du lait dans les colonies africaines », *op. cit.*, pp. 235-236.

⁹⁷ Ce chiffre est à prendre comme ordre de grandeur. Notre calcul se fonde sur la supposition que les boîtes distribuées sont d'environ 14 onces (comme le précisait les données d'importation des années 1940 consultées dans les archives maliennes) et que l'once valait 30 g (comme habituellement à l'époque).

⁹⁸ Il peut paraître osé d'effectuer des comparaisons avec des sources autant sujettes à caution. Toutefois, pour donner un ordre de grandeur, nous pouvons comparer ces chiffres aux estimations des ressources laitières de ces mêmes territoires pour la fin des années 1940 : 76 000 000 de litres pour le Sénégal et 8 000 000 de litres pour le Togo. Dans le premiers cas, l'apport des œuvres serait minime mais pas dans le second. Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire : conditions dans lesquelles ils pourraient notamment contribuer à réduire le déficit en protéines animales*, Paris, Association française pour l'accroissement de la productivité, 1959, p. 42.

⁹⁹ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, pp. 50-51.

E) Conclusion : des échanges sous l'emprise des besoins sanitaires

Nous avons décrit la différenciation des traitements selon les populations considérées (européennes ou indigènes) dans un contexte marqué par le peu d'intérêt de l'administration coloniale pour les pratiques alimentaires et la santé des populations indigènes. A ce contexte, nous avons souhaité ajouter celle de la problématique hygiéniste que nous avons pu relever en nous intéressant aux modalités d'appariement entre les produits laitiers disponibles et les besoins légitimes à couvrir. Dans le cadre du rationnement de guerre, la logique marchande se trouve circonscrite par une évaluation sanitaire des besoins laitiers de la population européenne. L'approvisionnement des Européens en laits de conserve s'effectuait bien contre de la monnaie (sauf pour les Européens pauvres pris en charge par les services sanitaires coloniaux), mais les cartes de rationnement (familiales ou individuelles) limitaient l'influence de la logique marchande (pouvoir d'achat) sur la distribution des denrées de premières nécessités. Ces cartes octroyaient des droits en fonction des besoins définis par des experts médicaux. Ce dispositif médical était couplé à une police des prix qui restreignait toute possibilité de spéculation en période de rationnement. La bonne tenue de la population européenne se trouvait ainsi assurée.

L'intrication des dimensions coloniale et hygiéniste s'observe aussi dans l'administration des produits laitiers importés, lorsqu'elle était envisagée, aux populations indigènes. Cela s'observe notamment dans l'action des œuvres caritatives privées qui venaient en aide aux populations africaines. La logique hygiéniste dominait ici fortement tout en se distinguant des modalités de distribution à l'œuvre pour la population européenne. L'administration du lait en poudre aux populations indigènes nécessiteuses demandait, selon le personnel des œuvres caritatives, une attention spécifique aux pratiques alimentaires des populations indigènes, plus particulièrement aux modalités d'administration des produits sans quoi, le produit administré pouvait devenir dangereux pour le consommateur.

Ces expérimentations, finalement limitées, ont ainsi dû, dans la pratique, s'adapter à ces normes alimentaires locales pour que la consommation de lait de conserve dans un objectif sanitaire ne devienne pas « pire que le mal ». L'attention portée aux conditions d'administration des produits permet de souligner les difficultés à faire valoir, dans la pratique, la valeur nutritionnelle des laits de conserve. Les œuvres caritatives devaient d'abord s'implanter dans les régions reculées d'Afrique de l'Ouest où elles servaient de relais aux services sanitaires coloniaux, davantage urbains. Si la distribution du lait de conserve aux jeunes Européens pendant la guerre reposait exclusivement sur

la délivrance d'un certificat médical¹⁰⁰ qui donnait droit à des tickets de rationnement, l'administration du lait de conserve aux nourrissons indigènes était plus contrainte. Elle passait par des sages-femmes ou des infirmières qui n'hésitaient pas à aller au sein même des foyers pour surveiller les techniques d'administration. La mise en valeur nutritionnelle du lait de conserve demandait ainsi une certaine connaissance des modes de vie de la population indigène ce qui, en soi, était déjà le signe d'une manière de penser sur une même échelle, malgré les différences de pratiques, la santé des populations européennes et africaines.

III. Les échanges de produits laitiers : entre stabilisation des échanges marchands et déploiement d'une aide alimentaire en produits laitiers (1950-1960)

Dans cette troisième partie, nous souhaitons nous intéresser à l'influence des mutations idéologiques et socio-économiques du pouvoir colonial sur les modes d'administration du lait de conserve aux populations ouest-africaines. Nous insistons particulièrement sur deux dynamiques importantes qui ont joué à plein au sortir de la guerre. Dans un premier temps, nous nous intéressons à l'évolution des politiques de mise en valeur des colonies (A). Celles-ci ont en effet eu un rôle important dans le développement exponentiel d'une économie à la fois urbaine et monétaire dans le sous-continent qui explique en grande partie le développement d'importation marchande de laits de conserve. Dans un second temps (B), nous portons notre attention sur la mise en place d'un « gouvernement humanitaire »¹⁰¹ par la distribution massive de laits de conserve aux populations indigènes. Nous précisons comment celui-ci s'appuie sur le développement des savoirs nutritionnels sur l'alimentation des populations indigènes et sur la mise à jour d'inégalités nutritionnelles. L'attention croissante portée à la pauvreté indigène a ainsi conduit à une redéfinition des usages possibles des laits de conserve pour en faire un produit « humanitaire ». Nous finissons par décrire (C) les modalités de distribution des laits de conserve ainsi requalifiés.

¹⁰⁰ En raison de la diffusion des connaissances minimales en hygiène domestique par l'enseignement scolaire ou par la distribution de guides de bonne pratique.

¹⁰¹ Didier FASSIN, *La raison humanitaire : une histoire morale du temps présent*, Gallimard, 2010, p. 7-8.

A) L'apparition d'un commerce régulier de lait de conserve dans un contexte urbain en mutation

La Seconde Guerre mondiale marque une rupture, tant pour le secteur laitier européen, notamment français¹⁰² que pour les dynamiques urbaines ouest-africaines, comme à Bamako¹⁰³, fortement marqués par l'évolution du rapport colonial.

1) Evolution de l'« économie de traite » et monétarisation croissante de l'économie de l'AOF

Jusqu'à l'entre-deux-guerres, les investissements publics dans les colonies françaises d'Afrique faisaient l'objet de certaines réticences de la part des pouvoirs publics métropolitains. Un doute subsistait sur le profit apporté par la colonisation à la métropole. Ainsi, pour éviter toute dérive financière dans l'appui aux colonies, le gouvernement français avait fait voter, dès 1900, une loi sur « l'autonomie financière » des colonies françaises d'Afrique¹⁰⁴. Chaque colonie devait ainsi subvenir à ses propres besoins hormis les coûts relatifs au maintien d'une force militaire¹⁰⁵.

Les relations économiques entre la métropole et l'AOF relevaient principalement de ce qu'il est convenu d'appeler l'« économie de traite ». Celle-ci consistait, schématiquement, en un échange entre des produits agricoles africains destinés à une demande européenne (arachide, coton) et des marchandises transformées venant des pays industrialisés¹⁰⁶. Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, les grandes maisons de traite françaises (la Compagnie française de l'Afrique de l'Ouest (CFAO) et la Société commerciale de l'Ouest africain (SCOA) notamment) avaient le monopole de ces circuits d'échange, à l'importation comme à l'exportation.

Après avoir effectué ces échanges sous forme de troc jusqu'au début du XX^e siècle, l'économie de traite s'est progressivement monétisée afin d'obliger les autochtones à payer un impôt, non plus en nature, mais dans une monnaie contrôlée en grande partie par les compagnies de traite et ceci

¹⁰² Voir les développements dans le chapitre 1.

¹⁰³ Claude MEILLASSOUX, « The Social Structure of Modern Bamako », *Africa: Journal of the International African Institute*, Avril 1965, vol. 35, n° 2, pp. 125-142.

¹⁰⁴ Catherine COQUERY-VIDROVITCH et Henri MONIOT, *L'Afrique noire de 1800 à nos jours*, Presses Universitaires de France, 2005, p. 61.

¹⁰⁵ Les transferts financiers de la métropole vers les colonies étaient acceptés seulement s'ils étaient provisoires et remboursés avec intérêts.

¹⁰⁶ Pour une présentation de l'économie de traite, il est possible de se reporter à Jean SURET-CANALE, *Afrique noire occidentale et centrale. 2, L'ère coloniale : (1900-1945)*, Paris, Ed. Sociales, 1971, p. 12 et suivantes ainsi que p. 236 et suivantes.

depuis 1920. L'administration coloniale et la monétarisation de l'économie ouest-afraine¹⁰⁷ se sont ainsi développées parallèlement à l'économie de traite jusqu'à la Seconde Guerre mondiale.

A partir de la fin des années 1930, les craintes concernant le coût supposé de la mise en valeur des colonies se sont progressivement dissipées¹⁰⁸. Le principe d'autonomie financière fut remis en cause, l'Etat français prenant conscience que la valorisation et le développement des colonies passaient par d'importants investissements de structure. Créé en 1946, le Fonds d'investissement pour le développement économique et social (FIDES)¹⁰⁹ fut le principal outil de cette nouvelle politique coloniale. Les sociétés commerciales ont perdu, à cette occasion, leur monopole sur le commerce de traite et sur la monétisation de l'économie coloniale au profit de l'administration coloniale¹¹⁰.

2) Vie urbaine et développement des échanges marchands à Bamako

Les conséquences furent importantes sur l'organisation des marchés. Les flux d'importations étaient de plus en plus dissociés des flux d'exportation et une masse monétaire plus importante et plus stable se constituait sous l'effet des investissements publics, de l'augmentation de la population expatriée¹¹¹ et de la salarisation croissante des travailleurs urbains¹¹².

« R. Carré, alors directeur de la SCOA, évoquant les principaux facteurs qui avaient fait évoluer l'activité commerciale en Afrique française depuis la guerre, relevait [en 1956] que s'était constituée « une clientèle à revenu assuré, formée des salariés des secteurs publics et privés (...) susceptible de constituer un élément régulateur du marché. (...) C'est ainsi que l'Afrique noire consomme aujourd'hui [en 1956] sept fois plus de légumes importés, six fois plus de farine, quatre fois plus de sucre et de lait qu'en 1938 »¹¹³. »

L'augmentation des importations de produits alimentaires dans les colonies s'explique en outre par une spécialisation croissante des paysans africains dans la production agricole d'exportation qui

¹⁰⁷ La monétarisation de l'économie dont nous parlons ici concerne l'influence croissante de la monnaie introduite par les colons dans les échanges commerciaux des colonies françaises d'Afrique. Les populations de ces zones ont évidemment connu d'autres instruments monétaires dont les plus connus sont les cauris.

¹⁰⁸ Catherine COQUERY-VIDROVITCH et Henri MONIOT, *L'Afrique noire de 1800 à nos jours*, Paris, Puf, 2005, p. 291 et suivantes.

¹⁰⁹ Catherine COQUERY-VIDROVITCH et Henri MONIOT, *L'Afrique noire de 1800 à nos jours*, *op. cit.*, pp. 292-293 ; Jean SURET-CANALE, *Afrique noire occidentale et centrale: Crise du système colonial et capitalisme monopoliste d'Etat*, Editions sociales, 1972, p. 92 et suivantes.

¹¹⁰ Nous reprenons ici rapidement l'analyse développée par Elsa Assidon dans Elsa ASSIDON, *Le commerce captif les sociétés commerciales françaises de l'Afrique noire*, Paris, L'Harmattan, 1989, 184 p ; Elsa ASSIDON, « Commerce captif, monétarisation et substitution d'importation : le cas de l'Afrique de l'Ouest », *Tiers-Monde*, 1986, vol. 27, n° 105, pp. 77-96.

¹¹¹ Le nombre d'expatriés en AOF est ainsi passé de 30 000 en 1946 à 100 000 en 1960. Anthony G. HOPKINS, *An Economic History of West Africa*, Longman, 1973, p. 178.

¹¹² Elsa ASSIDON, *Le commerce captif les sociétés commerciales françaises de l'Afrique noire*, *op. cit.*, p. 59 et suivantes.

¹¹³ R. CARRE, « L'évolution du commerce en Afrique française et ses perspectives », *Marchés coloniaux*, Mars 1956, n° 542, p. 999 ; cité dans Elsa ASSIDON, *Le commerce captif les sociétés commerciales françaises de l'Afrique noire*, *op. cit.*, p. 61.

a engendré une augmentation des importations de produits alimentaires de base comme le riz, le sucre ou la farine de blé¹¹⁴.

Les importations de lait de conserve s'inscrivent dans ces tendances générales. Elles sont notamment influencées par l'évolution des hauts revenus dans la population¹¹⁵ – ce qui est une marque de leur caractère de « bien de luxe ». Elles ont doublé dans les colonies françaises d'Afrique entre 1938 et 1949 passant de 1,5 millions de tonnes en 1938 à 3,1 millions en 1949 avant de quadrupler dans la décennie suivante et atteindre 14,75 millions de tonnes en 1959¹¹⁶ et ceci malgré l'augmentation des prix intervenue pendant la guerre de Corée¹¹⁷.

S'il y a de grandes différences entre les pays côtiers d'Afrique de l'Ouest et les pays enclavés comme le Mali, ces derniers n'ont pourtant pas été à l'écart de cette dynamique de croissance des volumes d'importation alimentaire. La population de la capitale malienne est passée de 20 000 habitants en 1936 à 35 000 habitants en 1945 pour atteindre environ 130 000 habitants en 1960¹¹⁸. En 1960, 50 % des biens importés au Mali étaient consommés à Bamako. La capitale malienne se démarquait des autres villes du pays par une importante concentration des richesses monétaires due aux activités commerciales et administratives qui s'y déroulaient¹¹⁹. Si nous manquons de données sur la structure de la consommation de produits laitiers à Bamako à cette époque, nous pouvons imaginer, rétrospectivement, les difficultés qu'ont pu rencontrer les « producteurs locaux »¹²⁰ pour

¹¹⁴ W. B. MORGAN, « Food Imports of West Africa », *Economic Geography*, 1963, vol. 39, n° 4, pp. 351-362.

¹¹⁵ *Ibid.*, p. 357.

¹¹⁶ Ces chiffres correspondent à l'ensemble des importations des colonies françaises d'Afrique, Suret-Canale précisant plus loin que la plupart de ces importations concernaient l'AOF. Jean SURET-CANALE, *Afrique noire occidentale et centrale*, *op. cit.*, p. 76.

¹¹⁷ COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux...*, *op. cit.*, p. 122.

¹¹⁸ Sophie DULUCQ, *La France et les villes d'Afrique noire francophone*, Editions L'Harmattan, 1997, p. 210 ; Claude MEILLASSOUX, « The Social Structure of Modern Bamako », *op. cit.*

¹¹⁹ 45,5 % des employés du gouvernement malien travaillaient à Bamako à la fin des années 1950, 50 % des paies et salaires africains y étaient distribués et 75 % des salaires européens dépensés au Soudan français l'étaient à Bamako. Claude MEILLASSOUX, « The Social Structure of Modern Bamako », *op. cit.*

¹²⁰ Nous mettons cette expression entre parenthèses puisqu'il est difficile de parler, à proprement parler de « producteur laitier » dans le Mali de l'époque, si nous entendons par là un agent économique spécialisé dans la production laitière. La logique économique des éleveurs de la région est plurielle. Ces derniers s'attachent bien plus à la production de viande qu'à celle de lait. A ce découpage, il faut ajouter une division sexuelle des droits sur les produits de l'élevage, les femmes ayant généralement le droit sur le lait. La logique productive est donc ici complexe. La réponse à une demande urbaine, en croissance, doit s'analyser dans ce contexte. On est ainsi loin de la figure du « producteur » répondant de manière automatique aux signaux du marché. Nous reviendrons régulièrement dans ce chapitre sur les conditions locales de production. Pour une réflexion sur la figure du « producteur de lait » se reporter entre autres à François VATIN, *Le lait et la raison marchande*, *op. cit.* ; Christian CORNIAUX, *Gestion technique et gestion sociale de la production laitière : les champs du possible pour une commercialisation durable du lait : cas des modes de production actuels du delta du fleuve Sénégal*, INA P- G, Paris, 2005, 258 p ; Christian CORNIAUX, François VATIN et Bernard FAYE, « Gestion du troupeau et droit sur le lait : prise de décision et production laitière au sein des concessions sahéliennes », *Cahiers Agricultures*, 2006, n° 6, pp. 515-522. Nous développerons ce point dans le chapitre 3.

suivre cette croissance exponentielle de la population bamakoise. La sécheresse de 1957-1958 n'a pu qu'amplifier ces difficultés.

En revanche, le développement urbain de Bamako est concomitant à la croissance de la production laitière française¹²¹ ce qui peut expliquer, en grande partie, l'augmentation des importations de lait de conserve venues de métropole¹²². Les chiffres disponibles au service de la douane française donnent quelques informations sur les importations maliennes de lait de conserve venant de France à cette époque. Celles-ci ont augmenté de 470 millions de francs français en 1950 à 600 000 francs en 1953 et 1 million de francs en 1955. Les quantités de lait concentré et de lait en poudre importées de France ont doublé toutes deux entre 1950 et 1955, et de nouveau entre 1955 et 1959¹²³.

3) Les échanges de produits importés au temps du socialisme de Modibo Keïta

Le gouvernement de Modibo Keïta (1960-1968), malgré sa volonté de développer la production vivrière locale, n'a pas réussi à enrayer définitivement la dynamique en cours. Le premier Président du Mali indépendant a pourtant développé une politique restrictive à l'égard des importations commerciales, avec la mise en place, dès 1960, d'une entreprise d'Etat ayant le monopole d'importation, la SOMIEX (Société malienne d'import-export).

Les données fiables manquent, mais celles disponibles font état d'une baisse des importations de produits laitiers durant les années 1960. Que l'on se rapporte aux données émanant de la douane française, aux chiffres compilés par la FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations) à partir des déclarations des gouvernements ou encore aux données fournies par la base de données des Nations Unies (UNcomtrade) qui compile l'ensemble des exportations en produits laitiers en direction du Mali, toutes font état d'une baisse, mais aussi d'une instabilité des importations maliennes en produits laitiers (en termes de volume et de sources d'approvisionnement) durant cette période¹²⁴.

¹²¹ Sur ce point se reporter au chapitre 1.

¹²² Sur le développement du secteur laitier français, se reporter au chapitre 1.

¹²³ Données issues des archives de la douane française.

¹²⁴ Les données disponibles sur ces questions sont malheureusement fragmentaires. Pour la période 1950-1962 nous nous sommes tout de même reportés aux registres du commerce mis à disposition par les services de la douane française. Nous n'avons donc aucune donnée concernant ce qui semble être le principal partenaire commercial du Mali pour les produits laitiers : les Pays-Bas. Aucune donnée n'est disponible au Mali sur ces questions avant 1996, date du début de l'informatisation des données douanières. Des relevés du commerce extérieur existent bel et bien mais nous n'avons pu y avoir accès. Pour la période qui court dès 1962 à aujourd'hui, nous nous sommes reportés à différentes bases de données accessibles directement sur internet, principalement celles de l'UNcomtrade (United

Cette dynamique ne semble pas due à une augmentation de production locale ou à une baisse de la consommation africaine de lait importé mais plutôt à la baisse du nombre de Syro-Libanais et de Français dans les anciens territoires de l'AOF¹²⁵. Elle semble aussi être liée au développement concomitant d'un commerce de contrebande¹²⁶. En effet, il y a fort à parier qu'une grande quantité de lait en poudre a pu passer la frontière entre le Sénégal et le Mali malgré le conflit qui a opposé ces deux pays à la suite des indépendances. Certains commerçants maliens rencontrés à Bamako durant nos enquêtes avaient ainsi des souvenirs de poudre de lait venant en contrebande du Sénégal durant cette époque. Des réseaux commerciaux de même type étaient déjà en place au Sénégal dans les années 1950¹²⁷.

Malgré un manque de données sur le comportement de la filière laitière locale pendant cette décennie, on constate une reprise des importations dès 1968, en concordance avec la chute de Modibo Keita et le début d'une période de sécheresse au Sahel. Les partenaires historiques (la France et les Pays-Bas) ont retrouvé le quasi-monopole des importations de produits laitiers. Selon les données compilées par les services des Nations Unies en fonction des données export des partenaires commerciaux du Mali, la part du lait en poudre dans les importations de produits laitiers était d'environ 80 % en EqL en 1968 alors que, selon la même source, le lait en poudre représentait un peu plus de 50 % des importations en équivalent-lait en 1962. Le volume de lait importé aurait augmenté sur la même période de plus de 50 %. Valentin H. von Massow, en se fondant sur les données de la FAO, fait lui aussi état d'une augmentation des importations de produits laitiers avant l'arrivée de l'aide alimentaire dans les pays du Sahel¹²⁸.

B) La construction d'une échelle de valeur nutritionnelle ou la production d'un manque

Nous souhaitons analyser dans cette section l'évolution des connaissances sur les pratiques alimentaires des populations africaines. Nous insisterons sur l'institutionnalisation de standards nutritionnels universaux qui, couplés au développement d'enquêtes nutritionnelles, rendent visibles des inégalités nutritionnelles à l'échelle internationale. Nous présenterons ce mouvement comme

National Commodity Trade Statistics Database), de l'USDA (United States Department of Agriculture) de Eurostat (base de données de l'Union européenne) ainsi que celle de la FAO.

¹²⁵ A. G. HOPKINS, *An Economic History of West Africa*, Columbia University Press, 1976, 337 p.

¹²⁶ William I. JONES, *Planning and Economic Policy: Socialist Mali and her Neighbors*, Three Continents Press, 1976, p. 341 ; Jean-Loup AMSELLE, « Le Mali socialiste (1960-1968) », *Cahiers d'études africaines*, 1978, vol. 18, n° 72, pp. 631-634.

¹²⁷ François VATIN, *Le lait et la raison marchande*, *op. cit.*, p. 138.

¹²⁸ Valentin H. von Massow, *Dairy Imports and Import Policy in Mali and Their Implications for the Dairy Sector in the Bamako Area*, International Livestock Centre for Africa (ILCA), 1985, 57 p.

celui du déploiement d'une nouvelle « raison humanitaire » en construction. En reprenant ce terme à Didier Fassin, nous souhaitons mettre l'accent sur la double dimension que recouvrent ces nouveaux standards nutritionnels. Ces normes participent d'abord à la construction d'une certaine vision universelle des besoins alimentaires et définissent donc les contours d'une « commune humanité »¹²⁹ – plus justement d'un minimum d'humanité commune –, ici physiologique¹³⁰. L'enjeu est ici de s'intéresser à l'institutionnalisation d'un « standard nutritionnel universel ». Ensuite, la reconnaissance de ce standard commun produit une nouvelle ligne de fracture entre ceux qui ont accès à cette norme et ceux qui en apparaissent écartés¹³¹. Cette nouvelle représentation de la différenciation sociale se rapporte à une autre dimension de l'« humanitaire » telle que pensée par Fassin¹³². Ce qui est en jeu ici n'est, en effet, pas seulement l'appartenance à une commune humanité. Le terme d'« humanitaire » renvoie aussi à l'action, celle de « faire preuve d'humanité ». « *De la première signification [appartenir à l'humanité] découle une demande de droits et une attente d'universel ; à la seconde [faire preuve d'humanité] se rattache l'obligation d'assister et l'attention pour l'autre*¹³³. » Nous montrerons comment la dynamique des savoirs nutritionnels et leur influence sur la distribution des laits de conserve importés illustrent cette double dimension. Ainsi, nous dessinerons les contours d'une forme particulière d'échange, que nous caractériserons par le terme d'« échange humanitaire ».

1) L'alimentation au prisme de la race jusqu'aux années 1950

a) *Les premières normes alimentaires et l'exclusion des colonies*

Les débats entourant la reconnaissance d'un standard nutritionnel universel se sont formalisés au sein de la SDN. Une section santé¹³⁴ y fut ainsi mise en place sous l'impulsion de Boyd Orr,

¹²⁹ Didier FASSIN, *La raison humanitaire, op. cit.*, p. 8.

¹³⁰ Nous ne souhaitons pas suggérer ici qu'existait jusqu'ici une représentation raciale des besoins alimentaires dans le sens où l'on penserait une physiologie radicalement différente des Européens et des Africains. Du point de vue des sciences énergétiques et nutritionnelles, le corps apparaissait comme un « médium » entre des entrées et des sorties sans distinction de race, le corps animal (animal à proprement parler ou humain) étudié par ces études importait peu. Voir, entre autres, Dana SIMMONS, « L'agronomie et l'anthropologie dans la France postrévolutionnaire », *op. cit.* ; Thomas DEPECKER, « Quantification et mesure du besoin dans la pratique des hygiénistes (XIX^e siècle) », in Thomas DEPECKER, Anne LHUISSIER et Aurélie MAURICE (dirs.), *La juste mesure. Une sociologie historique des normes alimentaires*, Rennes, Pur, 2013, pp. 89-113. En revanche ces études ont rapidement mis l'accent sur l'influence de l'environnement climatique et de l'activité physique sur les besoins alimentaires, ce qui est connu au moins depuis les travaux de Charles Augustin Coulomb, François VATIN, *L'espérance-monde: essais sur l'idée de progrès à l'heure de la mondialisation*, Paris, A. Michel, 2012, p. 84.

¹³¹ Nous pensons ici à des « manques », mais cette analyse peut très bien s'étendre aux « excès » alimentaires qui, eux, peuvent engendrer des politiques de lutte contre l'obésité.

¹³² Didier FASSIN, *La raison humanitaire, op. cit.*, p. 8.

¹³³ *Ibid.*, p. 9.

¹³⁴ Health Organization, qui deviendra en 1948 l'Organisation mondiale de la santé, agence de l'ONU.

médecin écossais de renom, proche d'Elmer Verner McCollum autre précurseur des sciences nutritives modernes¹³⁵, qui eut un rôle important dans la reconnaissance internationale des problèmes de malnutrition¹³⁶. Cette reconnaissance ne s'est toutefois pas faite sans des réticences de la part des représentants des pays colonisateurs, ces enquêtes, en questionnant indirectement les bienfaits de la colonisation, apparaissant en effet comme une forme d'ingérence au sein du rapport colonial.

La Conférence de Hot Springs qui pose les bases de la FAO en 1943 prévoyait en effet que chaque Etat envoie un rapport périodique sur la situation de son territoire¹³⁷ et ceux dont il « avait la charge » dans l'objectif d'évaluer les progrès accomplis.

« Pareils rapports doivent constituer, d'après les termes employés à la conférence, « un véritable examen de conscience qui révèle les efforts accomplis pendant l'année parcourue ». Afin que l'évaluation s'inscrive véritablement sur une échelle internationale, les rapports doivent être « comparables entre eux d'un pays à l'autre » et, dans ce but, « conçus sur un même plan, rigoureusement identique, établi selon les mêmes méthodes, pour donner des conclusions du même ordre » et, cela, y compris pour les « pays à développement retardé. »¹³⁸ »

La France, par l'intermédiaire du Docteur Cavalde, mettra en cause la possibilité d'étendre les standards nutritionnels occidentaux aux pays colonisés. Le Docteur Cavalde, qui a charge de rédiger un rapport sur la possibilité d'appliquer de telles normes aux « pays à développement retardé » juge en effet « inopportun d'appliquer à certaines populations [...] les résultats d'études sur la nutrition concernant la race blanche en pays tempéré¹³⁹. » Cavalde précise dans son rapport que

« la civilisation européenne a uniformisé dans ses grandes lignes le genre de vie de la race blanche », tandis que « pour les races noires et jaunes, [...] certains groupements se sont, depuis un long passé, fortement différenciés, assujettis par des conditions locales [...] de si lente évolution que l'influence du milieu géographique est demeurée écrasante et presque identique à elle-même depuis de longues générations »¹⁴⁰ ».

Autrement dit, les pratiques alimentaires étant tellement différenciées qu'il serait illusoire de vouloir les rapprocher pour les comparer. « Aussi le docteur Cavalade recommande-t-il d'adopter des « normes régionales voire locales, plutôt que des normes générales qui, pour souhaitables qu'elles paraissent, s'écarteraient du réel »¹⁴¹. »

¹³⁵ Harry G. DAY, « E.V. McCollum: Doyen of Nutrition Science », *Nutrition Reviews*, 1979, vol. 37, n° 3, pp. 65-71.

¹³⁶ Sur la reconnaissance internationale de ce problème, outre la thèse de Vincent Bonnescase, on peut se reporter au chapitre 5 de Joseph Morgan HODGE, *Triumph of the Expert : Agrarian Doctrines of Development And the Legacies of British Colonialism*, Ohio University Press, 2007, 425 p.

¹³⁷ Outre la thèse de Bonnescase, Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 142 et suivantes ; voir aussi Joseph Morgan HODGE, *Triumph of the Expert*, *op. cit.*, p. 175-176.

¹³⁸ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 142.

¹³⁹ Cité dans *Ibid.*, p. 143.

¹⁴⁰ *Ibid.*

¹⁴¹ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, pp. 142-143.

b) *L'ambivalence des enquêtes dans les colonies françaises jusqu'aux années 1950*

La tension entre standardisation et différenciation reste prégnante dans les premières études nutritionnelles effectuées dans les colonies françaises des années 1920 à la fin des années 1940.

Avant cette date, il n'y avait aucune enquête quantitative sur les pratiques alimentaires des populations africaines. Les seules formes d'évaluation de cette pauvreté alimentaire relevaient du contact direct avec les populations indigènes. Les situations de crise, comme la famine de 1931 au Niger, dont les conséquences ne pouvaient pas passer inaperçues aux yeux des administrateurs, étaient des marqueurs de cette fragilité nutritionnelle. Mais il n'existait aucun indicateur de production et de consommation fiable¹⁴² et la pauvreté nutritionnelle quotidienne ne pouvait, dans ces conditions, qu'échapper aux yeux de l'administration coloniale.

« L'Organisme d'enquête pour l'étude anthropologique des populations indigènes de l'AOF (alimentation et nutrition) », plus communément dénommé « Mission anthropologique », émane de l'obligation internationale faite à la France de produire des rapports réguliers sur l'état nutritionnel des populations de ses colonies.

Dans les faits, la création de cet organisme relève de circonstances plus contingentes. En 1945, le docteur Pales, professeur à l'École de médecine militaire de Marseille nommé adjoint technique à la direction de la Santé publique en AOF, élabore un programme de « recherches d'anatomie et de pathologie comparatives » des populations de la fédération. Le médecin général propose de faire exécuter ce programme par un nouveau service pérenne dont il soumet le projet à Marcel Vancel, directeur de la Santé publique au ministère des Colonies. Celui-ci donne son accord et décide de faire du nouvel organisme la réponse aux engagements pris par l'Etat français trois ans auparavant à Hot Springs. Selon les termes de Léon Pales, « bien que ce ne soit pas là notre seul dessein, ce programme répond [...] aux buts immédiats et lointains définis dans les accords internationaux passés à Hot Springs »¹⁴³. »

Les résultats de la Mission anthropologique apparaissent ainsi « tiraillé(s) entre une dynamique d'internationalisation impulsée par les organisations onusiennes et un différentialisme colonial toujours marqué.¹⁴⁴ »

2) Lorsque les standards alimentaires deviennent universaux

Malgré la persistance d'un différentialisme dans les enquêtes produites dans les colonies françaises, la FAO a continué son entreprise de standardisation. La réticence française à toute homogénéisation des enquêtes a bien freiné la volonté de la FAO d'inclure les colonies françaises

¹⁴² Vincent BONNECASE, « Avoir faim en Afrique occidentale française », *op. cit.*, p. 156 et suivantes.

¹⁴³ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 166.

¹⁴⁴ Vincent BONNECASE, « Avoir faim en Afrique occidentale française », *op. cit.*, p. 167.

dans une large enquête sur le potentiel agricole mondial¹⁴⁵. Cela n'a toutefois pas été le cas concernant l'élargissement des standards nutritionnels internationaux. Si les normes édictées en 1938 « se fondaient sur les résultats de l'étude d'individus et de populations du type occidental et étaient destinées principalement à être utilisées dans les pays occidentaux¹⁴⁶ », celles ressortant du deuxième comité des besoins en calories tenu en 1957 sont définies au-delà des différentiels de pratiques alimentaires. Ainsi « en posant des indicateurs standards et des minima universels, ils permettent de hiérarchiser, à l'échelle internationale, différentes zones selon leur degré d'alimentation ou de sous-alimentation et de dégager par là même la notion de faim dans le monde¹⁴⁷. »¹⁴⁸

Si les normes édictées par la FAO ne trouvent pas directement leur place dans les enquêtes commanditées par la France, la volonté de compléter le peu de connaissances disponibles sur les rations alimentaires des populations africaines des colonies marquait une volonté de reconnaître les écarts nutritionnels entre populations, signe de l'abandon progressif d'une analyse différenciée des pratiques alimentaires au profit d'une attention accentuée aux inégalités nutritionnelles. Le changement de nom de l'organisme en charge de ces enquêtes illustre cette évolution. En 1953, l'Organisme de recherche sur l'alimentation et la nutrition africaine (ORANA) a ainsi été créé par le gouverneur de l'AOF pour prendre la place de l'ancienne « Mission anthropologique ». Le personnel s'est fortement renouvelé suite à ce changement. Si les médecins restent issus des troupes coloniales, l'équipe est complétée par des chimistes et des nutritionnistes qui leur sont extérieurs. De plus, des partenariats se développent avec d'autres institutions de recherche¹⁴⁹ ce qui montre l'ouverture de cette nouvelle institution à un regard moins exclusif – ou plus comparatiste – dans l'esprit de la SDN et de la FAO.

Les enquêtes de l'ORANA ont fini d'asseoir un certain diagnostic sur la sous-alimentation chronique des populations des colonies françaises d'Afrique¹⁵⁰. Si elles mettent à jour une ration moyenne annuelle acceptable pour les populations, celles-ci souffrent d'un déséquilibre alimentaire selon les saisons et du peu de diversité des rations. Ce dernier point est important pour notre propos puisqu'il donne particulièrement à voir une carence en protéine animale. Les enquêtes de

¹⁴⁵ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, pp. 144-145.

¹⁴⁶ Cité dans *Ibid.*, p. 145.

¹⁴⁷ *Ibid.*

¹⁴⁸ Pour la définition de l'homme et de la femme « standard », se reporter à FAO, *Besoins en calories. Rapport du Comité sur les Besoins en Calories*, Rome, FAO, 1950, 55 p ; FAO, *Besoins en calories. Rapport du Deuxième Comité des besoins en calories*, Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, 1957, 49 p.

¹⁴⁹ Avec L'institut français d'Afrique noire (IFAN), l'Office de la recherche scientifique et technique outre-mer et le l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), Vincent BONNECASE, « Avoir faim en Afrique occidentale française », *op. cit.*, p. 168.

¹⁵⁰ *Ibid.*, p. 167 et suivantes.

l'ORANA mettent, de plus, en avant le fait que cette carence en protéine animale est variable selon les zones géographiques (en rapport avec l'importance de l'élevage dans les différentes zones) et le niveau de vie. En effet, ces enquêtes, même si elles restent géographiquement limitées, montrent un lien direct entre le profil socio-économique des populations et, notamment, le niveau de consommation de viande.

L'évolution des savoirs et des représentations des besoins nutritionnels a directement influé sur l'intérêt porté aux produits laitiers et notamment la poudre de lait. Le lait en poudre n'avait plus seulement un rôle de substitut au lait maternel mais il est progressivement reconnu comme un aliment à fort contenu protéinique. Il pouvait ainsi avoir un rôle important dans l'équilibre physiologique des adultes. Cette nouvelle représentation de la richesse du lait a eu des conséquences notables sur le public visé par les aides alimentaires distribuées à partir des années 1950.

C) L'« humanitarisation » des échanges de produits laitiers. A partir du rapport du Conseil supérieur de l'agriculture de 1957

A partir du milieu des années 1950, l'alimentation des « Blancs » et l'alimentation des « Noirs » ont été toutes deux évaluées sur la base d'un même référentiel à partir duquel il était possible de cartographier les « surplus » et les « manques ».

1) L'étude et son contexte

Le rapport du Conseil supérieur de l'agriculture intitulé « le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire¹⁵¹ » illustre parfaitement la manière dont ce nouveau regard sur l'alimentation des populations africaines a reconfiguré les échanges de produits laitiers entre la métropole et ses colonies.

L'enquête publiée par Palès en 1954 avait acté l'existence d'une certaine sous-alimentation de la population des colonies française. Elle n'avait toutefois ni apporté d'informations quantifiées sur les manques identifiés ni proposé de solutions à ce « besoin nutritionnel ». Les rédacteurs du rapport commandité par le Conseil supérieur de l'agriculture vont s'atteler à cette question en cherchant à construire un tel bilan des carences protéiniques de l'Afrique noire française et à trouver des solutions pour remédier à ces manques de plus en plus objectivés.

¹⁵¹ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire, op. cit.* Les pays enquêtés sont ceux des fédérations de l'AOF et de l'AEF ainsi que les populations du Togo et du Cameroun.

Les années d'après-guerre offraient un contexte politico-économique particulier. Elles sont en effet marquées par un changement dans la politique métropolitaine à l'égard des colonies. Le développement économique de l'Union française devenait une priorité des politiques coloniales et, dans ce cadre, le niveau de vie et la santé des indigènes se trouvaient directement questionnés par le pouvoir colonial en raison du besoin de main d'œuvre saine pour ce nouveau projet pour l'Empire (II.A). La publication de cette étude s'inscrit en outre dans un contexte économique métropolitain marqué par la croissance exponentielle de la production agricole française¹⁵², notamment laitière.

Dans ce contexte, le Conseil supérieur de l'agriculture « entreprit l'étude des objectifs que devrait se fixer la production métropolitaine en fonction des besoins de l'Union française¹⁵³. » Des enquêtes ont été menées au sein de l'Union française pour chaque grand groupe de produits dans l'objectif de pousser à l'intégration économique de l'Union par un transfert de ressources entre les différents territoires. L'étude des besoins et des ressources de la métropole fut publiée en 1954¹⁵⁴ par un spécialiste de la filière laitière française, Roger Veisseyre¹⁵⁵. Ce dernier eut aussi en charge l'étude complémentaire concernant l'Afrique noire, celle sur laquelle nous souhaitons particulièrement nous arrêter ici.

Cette étude avait pour objectif d'établir un bilan des besoins et des ressources des territoires d'Outre-Mer en produits laitiers. L'enquête lancée par questionnaire auprès des différents territoires n'apporta malheureusement pas toutes les informations escomptées. La mission a donc dû compléter les données ainsi collectées par une enquête de terrain conséquente qui a amené les membres de la mission à visiter l'ensemble des territoires français d'Afrique noire.

Il fait peu de doute que les auteurs avaient, dès avant l'enquête, connaissance des carences alimentaires des populations africaines. Des enquêtes nutritionnelles localisées se sont en effet multipliées à partir de l'entre-deux-guerres et ont identifié un lien entre les carences protéiniques et l'état de santé des populations concernées sans toutefois proposer une quantification précise des besoins. Si de multiples syndromes furent caractérisés dès l'entre-deux-guerres, leur quantification (taux de prévalence dans la population) ne date généralement que des années 1950. Parmi les syndromes des carences protéiniques, le Kwashiorkor est certainement celui qui a fait l'objet du

¹⁵² Voir sur ce point le chapitre 1.

¹⁵³ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire*, op. cit., p. 13.

¹⁵⁴ Roger VEISSEYRE, *Contribution à l'étude de la consommation du lait et des produits laitiers en France*, Paris, Bulletin technique d'information des ingénieurs des services agricoles, 1954, 95 p.

¹⁵⁵ Voir notamment son ouvrage souvent cité dans la littérature spécialisée Roger VEISSEYRE, *Techniques laitières modernes : production, traitement, transformation du lait*, Paris, La Maison Rustique, 1957, 560 p.

plus d'attention bien que sa caractérisation précise ait fait l'objet de controverses¹⁵⁶. Celui-ci se retrouve chez les enfants de deux ou trois ans ayant eu une alimentation sous-protéinée dès le sevrage. Son expression physique est marquée par la combinaison de multiples symptômes dont les plus remarquables sont une croissance retardée, un fort amaigrissement combiné à un abdomen ballonné¹⁵⁷.

De la même manière, il fait peu de doute que ces spécialistes de l'économie laitière française connaissaient parfaitement la situation de la filière métropolitaine, notamment sa difficulté à valoriser le lait écrémé. La question de l'intégration économique de l'Union pris donc, dès avant la mission, une tournure bien particulière mêlant intérêt pour l'économie laitière métropolitaine et volonté de résoudre les problèmes de carence en protéines animales des populations autochtones :

« A l'origine l'objet de la mission était limité à l'étude des problèmes soulevés par l'extension de la consommation du lait et de ses dérivés dans les territoires d'Outre-Mer. Toutefois, il a semblé opportun d'étendre le programme à l'ensemble des besoins et des ressources en aliments protéiques d'origine animale. En effet, le lait peut constituer une source de matières azotées relativement bon marché sous la forme de lait écrémé. En France et dans la plupart des pays occidentaux, la matière grasse constitue l'élément noble du lait et, à ce titre, elle supporte l'essentiel du coût de production de celui-ci. Les constituants non-gras du lait, parmi lesquels figurent des matières azotées (35 g/litre), des sels minéraux (du calcium notamment) et des vitamines, restent jusqu'alors difficilement valorisables en raison des habitudes alimentaires qui règnent dans ces pays [nous soulignons]. Mais ils peuvent contribuer efficacement à améliorer l'état physiologique des populations d'Outre-Mer dont certaines souffrent gravement d'une carence quasi permanente en protéines animales dont la présence dans la ration est cependant indispensable pour assurer son équilibre¹⁵⁸. »

Ce rapport, publié par le Conseil supérieur de l'agriculture, met en lumière la manière dont se constitue, au sein des études sur les colonies – mais aussi dans les colonies mêmes –, les prémices d'une « vision humanitaire » au niveau international qui, en reconnaissant ce minimum d'humanité à atteindre, acte des inégalités (ici nutritionnelles) susceptibles de faire l'objet de politiques spécifiques.

Si les réflexions présentes dans ce document sont toujours marquées par les enjeux liés à l'évolution du projet colonial¹⁵⁹, il faut toutefois souligner la place croissante prise par le souci porté au « rattrapage » nutritionnelle des populations. Nous analysons dans un premier temps la manière dont les auteurs du rapport ont construit le bilan nutritionnel des populations de l'Afrique noire

¹⁵⁶ B. DERRICK et M. D. JELLIFFE, *L'alimentation du nourrisson dans les régions tropicales et subtropicales*, op. cit., p. 125 et suivantes.

¹⁵⁷ Voir de nouveau sur ce point B. DERRICK et M. D. JELLIFFE, *L'alimentation du nourrisson dans les régions tropicales et subtropicales*, op. cit. ; Bonnacase souligne, lui, les doutes qui ont persisté au sein de la communauté des médecins jusqu'au début des années 1950 sur la caractérisation précise du Kwashiorkor. Vincent BONNACASE, « Pauvreté au Sahel », op. cit., p. 173.

¹⁵⁸ Dans l'avant-propos à Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire*, op. cit., p. 13.

¹⁵⁹ Nous avons souligné, plus haut, l'enjeu démographique du projet colonial d'après guerre. Voir aussi *infra*.

française. Nous insistons dans un second temps sur la manière dont les importations de lait de conserve étaient pensées comme une solution au déficit nutritionnel identifié. Nous mettons notamment l'accent sur la manière dont les auteurs ont pensé l'administration du lait en poudre aux populations qui ne peuvent se fournir aux travers des mécanismes marchands.

2) La construction du bilan protéinique de l'Afrique Noire

L'approche par le bilan nutritionnel retenue dans le rapport a obligé les auteurs à élargir leur champ d'investigation. Si ce rapport reste focalisé sur les besoins et les ressources laitières des colonies françaises d'Afrique noire, la question nutritionnelle est pensée à une échelle supérieure, celle des protéines animales prises dans leur globalité, incluant viande et poisson. Les carences en protéines animales des populations africaines sont déjà bien documentées¹⁶⁰ mais elles n'ont jamais fait l'objet d'une quantification précise.

a) *L'évaluation des besoins et la spécificité du lait*

Les auteurs effectuent un bilan des besoins en protéines animales de leur zone d'étude à partir d'un calcul simple qui s'appuie sur deux principales sources d'information : les données démographiques mises à disposition par l'administration coloniale ainsi que les normes nutritionnelles édictées régulièrement depuis 1935. Les auteurs se sont appuyés sur une évaluation basse du besoin moyen en protéines d'origine animale, celle du *National Research Council*¹⁶¹ : 35 g par personne. Les chercheurs ont ramené cette quantité au 28 millions d'habitants de l'Afrique noire française et sont arrivés à une évaluation globale des besoins de la zone de 390 000 à 400 000 tonnes de protides animaux par an¹⁶².

Les membres de la mission commanditée par le Conseil supérieur de l'agriculture ont pu s'appuyer sur les premiers essais de quantification de la prévalence des maladies dues à une carence protéinique (comme le Kwashiorkor) effectués par l'ORANA au début de cette même décennie pour effectuer un lien statistique entre l'évaluation des besoins alimentaires et la prévalence de certaines maladies. Dès lors, l'alimentation des populations africaines n'est clairement plus analysée sous le prisme de la spécificité culturelle ou de l'altérité du rapport colonial. Dans ces enquêtes les populations des colonies sont appréhendées en rapport à une représentation donnée d'une situation

¹⁶⁰ Léon PALES, André MAYER et Marie TASSIN DE SAINT PEREUSE, *L'alimentation en A.O.F.*, *op. cit.* ; B. DERRICK et M. D. JELLIFFE, *L'alimentation du nourrisson dans les régions tropicales et subtropicales*, *op. cit.*, pour une compilation des enquêtes nutritionnelles des années 1950.

¹⁶¹ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire*, *op. cit.*, p. 31.

¹⁶² Le calcul prend en compte les 10 % de perte dus aux produits avariés ou aux déchets d'assiette.

physiologique normale (la quantité quotidienne de calories que chacun doit consommer pour se trouver dans une situation physiologique considérée comme « normale » ; la part qui doit être prise par les protéines et, parmi elles, par les protéines animales). Les écarts à ces normes ne sont plus seulement diagnostiqués par les services de santé ou les institutions de recherche des colonies. Ils sont mesurés. Cela permet à la fois d'évaluer le nombre de personnes dans une situation « anormale » mais aussi de prévoir des politiques permettant d'entrevoir les conditions d'un « retour à la norme ».

Les premiers constats sont assez édifiants malgré une variabilité des données selon les techniques d'enquête. L'enquête de l'ORANA, reprise par Veisseyre et ses coauteurs, fait ainsi état d'un taux de prévalence du Kwashiorkor en AOF de près de 25 %.

Ces enquêtes confirment ainsi les premières études internationales sur le sujet et soulignent la situation spécifique de certaines franges de la population : nourrissons, enfants, femmes enceintes et malades. Le rapport du conseil supérieur de l'agriculture met de plus l'accent sur le rôle spécifique que peut avoir le lait pour ces populations :

« Certains groupes de la population peuvent très difficilement lui substituer d'autres aliments protéidiques. C'est le cas des enfants, des malades, des femmes enceintes et allaitantes qui constituent l'essentiel de ce qu'il est bien convenu d'appeler les groupes vulnérables de la population. Pour eux, le lait représente non seulement un aliment de haute valeur protéidique aisément digestible mais aussi une source irremplaçable de vitamines et surtout de calcium dont ils ont, plus que tout autre, un impérieux besoin. C'est pourquoi la mission s'est attachée tout spécialement à étudier l'état nutritionnel de ces groupes vulnérables¹⁶³. »

Ces « groupes vulnérables » sont évalués à 12 millions de personnes¹⁶⁴. Leurs besoins ne sont pas calculés à partir de la moyenne qui a servi au calcul des besoins globaux de la population d'Afrique noire, mais ont fait l'objet d'une élaboration spécifique. Pour ce faire, les auteurs se sont appuyés sur les études effectuées en métropole¹⁶⁵.

Les auteurs définissent deux ensembles de besoins en protéines animales. Les besoins de la population des pays enquêtés sont évalués en protéines animales (359 000 tonnes), ceux de la population vulnérable en lait liquide (24 730 000 hectolitres soit, environ, 990 tonnes de protéines animales).

¹⁶³ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire*, op. cit., p. 31 En gras dans le texte.

¹⁶⁴ *Ibid.*, p. 33.

¹⁶⁵ J. CAUSERET, *Le lait dans l'alimentation de l'enfant et de l'adolescent. Le lait, richesse française. Tome 3.*, Ed. Opim. Econ et Financ., 1955 ; J. TREMOLIERES, Y. SERVILLE et R. JACQUOT, *Manuel élémentaire d'alimentation humaine. Tome 2.*, Crouan et Roques, 1955, 369 p.

b) L'évaluation des ressources

L'évaluation des ressources en protéines animales est une affaire autrement plus complexe. Elle demande d'évaluer le cheptel de la zone étudiée, de comprendre les stratégies des éleveurs pour évaluer les quantités de viande et de lait mises à disposition du reste de la population (autoconsommation *versus* commercialisation).

Veisseyre et son équipe se sont fondés sur une évaluation grossière du cheptel situé dans la zone étudiée et ceci grâce au recensement des Services de l'Élevage des différents territoires composant cette dernière. Pour ce qui concerne le lait, ils définissent la production annuelle grâce à une estimation de la productivité moyenne du cheptel ainsi que de la part de la production qui revient aux jeunes animaux. La production de lait disponible est ainsi évaluée à 9 000 000 d'hectolitres par an (soit 30 litres par habitant et par an en moyenne), pour l'ensemble des pays d'Afrique francophones étudiés, tout en précisant que la composition du lait sous les tropiques peut être problématique pour les populations vulnérables en raison d'un taux élevé de matière butyrique¹⁶⁶.

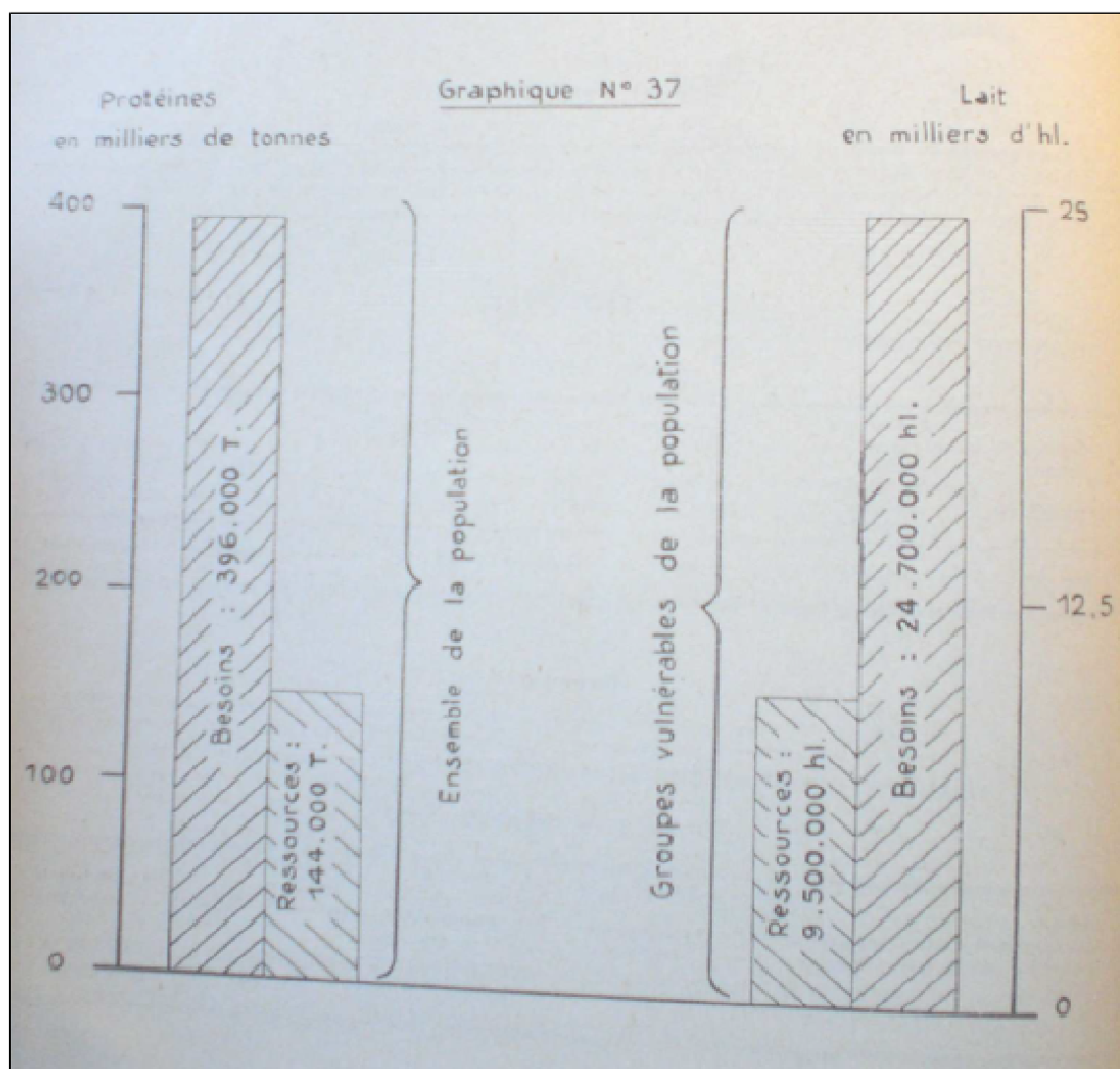
En comparaison de ces approximations multiples, les données sur le commerce extérieur sont moins sujettes à controverse. Elles sont originaires des différents services douaniers et font l'objet du même souci de mise en équivalence que les données précédentes.

c) La construction du bilan

Les quantités disponibles des principaux aliments protéinés disponibles dans les colonies françaises d'Afrique sont ramenées à la seule unité de compte qui intéresse les auteurs : la quantité de protéines animales. Le bilan est éloquent et résumé en un simple graphique (Figure 7) :

¹⁶⁶ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire, op. cit.*, p. 41. Les jeunes enfants ont souvent des difficultés à digérer les matières grasses.

Figure 7 : Bilan des besoins alimentaires en protéines, et plus particulièrement en lait, des territoires de l'AOF, l'AEF, du Togo et du Cameroun selon Veisseyre et al.¹⁶⁷



Les carences alimentaires, ainsi révélées, contrastent avec les données éparpillées des services de santé présents en Afrique noire française et les auteurs cherchent à expliquer ces différences. A la différence des enquêtes de l'ORANA, les services de santé s'appuient en effet sur les seuls cas transitant par leurs services ce qui est un biais important lorsque l'on connaît leur faible déploiement.

Concernant les modalités de distribution des aides alimentaires prévues en conséquence, les auteurs du rapport ici analysé soulignent l'obligation, selon eux, de prendre en compte les conditions matérielles de distribution des aides alimentaires. Cette contrainte pousse les auteurs à restreindre la taille de la population à aider à la seule « population vulnérable » administrée par les services de santé, soit 10 % de la « population vulnérable ». Ils arrivent à un chiffre de

¹⁶⁷ *Ibid.*, p. 56.

300 000 personnes qui devraient être approvisionnées par une distribution de lait à « caractère social »¹⁶⁸.

3) Importer ou produire localement ?

Les années 1950 ont été le moment d'expérimentations diverses dans le domaine pastoral africain, notamment sous l'impulsion du Fonds d'investissement pour le développement économique et social des territoires d'Outre-Mer (FIDES).

Les auteurs du rapport Veisseyre reviennent sur différents programmes d'appui technique à la production locale (vaccinations, améliorations génétiques, mise en place de services vétérinaires importants)¹⁶⁹. Ils rappellent également les difficultés rencontrées dans le domaine de la production et de la distribution du lait. Ils relatent les expériences locales de collecte systématique du lait auprès des éleveurs qui se sont développées pendant la guerre mais pour en souligner l'échec¹⁷⁰. Leur diagnostic semble en accord avec les travaux actuels sur les filières laitières en Afrique de l'Ouest mettant l'accent sur les « freins » situés du côté de l'offre de lait¹⁷¹. Dans les conditions socio-économiques de l'Afrique de l'Ouest, il paraît en effet difficile d'imaginer comment il aurait été possible de répondre rapidement aux besoins laitiers, tels que définis par les auteurs, dans des conditions économiques et hygiéniques suffisantes au regard des normes européennes que connaissent bien les auteurs.

« En ce qui concerne plus spécialement l'amélioration de la commercialisation des ressources laitières locales, tout reste encore à faire. L'insuffisance du réseau routier praticable en toutes saisons réduit notablement les possibilités de collecte régulière du lait, donc d'industrialisation de son traitement. D'autre part, la dispersion des animaux sur d'immenses surfaces, accroît encore les difficultés de ramassage. Celui-ci est nécessairement long et coûteux et il paraît impossible d'envisager actuellement son extension, sauf peut-être dans certaines régions privilégiées à proximité des centres urbains.

Nous avons vu précédemment que des tentatives, généralement sans lendemain, ont été déjà faites dans cette voie. Des ramassages dans les périphéries urbaines ont été organisés par les services publics ou par des organismes sous contrôle administratif tels que les Sociétés de Prévoyance. Parfois, des troupeaux collectifs ont été constitués puis gérés et exploités par les Services de l'Élevage ou par des mutuelles de producteurs. Rarement ces initiatives ont été couronnées de succès. La qualité du lait reste médiocre et son prix relativement élevé. Aussi, le consommateur préfère-t-il

¹⁶⁸ *Ibid.*, p. 58.

¹⁶⁹ *Ibid.*, p. 65 et suivantes.

¹⁷⁰ *Ibid.*, pp. 44-45.

¹⁷¹ François VATIN, *Le lait et la raison marchande, op. cit.* ; Christian CORNIAUX, *Gestion technique et gestion sociale de la production laitière : les champs du possible pour une commercialisation durable du lait : cas des modes de production actuels du delta du fleuve Sénégal*, INA P-G, Paris, 2005, 258 p ; Christian CORNIAUX, François VATIN et Véronique ANCEY ; C. CORNIAUX, G. DUTEURTRE, N. Dieye P et R. Pocard CHAPUIS, « Les mini-laiteries comme modèle d'organisation des filières laitières en Afrique de l'Ouest », *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, 2005, vol. 58, n° 4, pp. 237-243 ; Christian CORNIAUX, François VATIN et Véronique ANCEY, « Lait en poudre importé versus production locale en Afrique de l'Ouest : vers un nouveau modèle industriel ? », *Cahiers Agricultures*, Janvier 2012, vol. 21, n° 1, pp. 18-24.

*encore accorder sa faveur aux produits laitiers d'importation dont les qualités hygiéniques et organoleptiques lui sont garanties et dont le prix n'est pas très supérieur à celui des produits locaux*¹⁷². »

Au final, l'avis des auteurs sur le potentiel de la filière laitière ouest-africaine est loin d'être positif même s'ils s'attendent à une augmentation de la disponibilité moyenne en lait par habitant dans la région.

4) Les circuits de distribution des laits de conserve importés

Les importations de laits de conserve sont de fait fortement valorisées par les auteurs du rapport commandité par le Conseil supérieur de l'agriculture. Nous décrivons dans cette section sur les différents circuits de distribution envisagés par Veisseyre et son équipe.

a) *Les importations marchandes de laits de conserve comme solution*

*« Quelle que soit leur ampleur, quelle que soit également l'énergie avec laquelle elles sont conduites, les actions entreprises en Afrique noire dans le domaine de l'élevage et de la pêche ne sauraient permettre de résorber intégralement le déficit en aliments protéiques d'origine animale. (...) L'accroissement de ces ressources extérieures apparaît ainsi comme une solution immédiate et durable qui s'impose avec d'autant plus de valeur qu'elle détient l'avantage de produire de l'effet à terme relativement court. (...) Les conclusions tirées de cette étude faciliteront la recherche des moyens à mettre en œuvre pour accroître les ressources en produits laitiers, et, en particulier, celles d'origine métropolitaine*¹⁷³. »

Du fait de l'augmentation du pouvoir d'achat local et du développement d'importants centres urbains en Afrique de l'Ouest. Les territoires français d'Outre-Mer constituent, aux yeux des auteurs, des marchés en expansion. Les importations totales de produits laitiers y ont effectivement augmenté de 70 % durant les trois années précédant l'enquête¹⁷⁴ et ont plus que décuplé en 20 ans.

Les auteurs ont porté une attention particulière à l'évolution des importations venant de la métropole et à la manière dont il serait possible d'augmenter la part de marché des produits français dans l'ensemble des importations laitières des territoires colonisés d'Afrique. On peut souligner en outre que les auteurs ne se rapportent jamais, dans la partie de leur étude consacrée aux importations marchandes, à l'échelle des « besoins protéiques » de l'ensemble de la population sur laquelle se fondait jusqu'ici leur raisonnement. Un calcul rapide permet pourtant de relativiser fortement l'influence que pourrait avoir une augmentation des importations marchandes sur la couverture protéinique du « groupe vulnérable ». Les importations marchandes de laits de conserve

¹⁷² Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire*, op. cit., p. 73.

¹⁷³ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire*, op. cit., p. 80.

¹⁷⁴ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire*, op. cit., p. 85.

couvrent en effet seulement 1 %¹⁷⁵ des besoins de l'ensemble de l'Afrique noire française¹⁷⁶ selon les données mises à disposition par les auteurs.

b) Les limites reconnues au marché et la mise place d'un gouvernement humanitaire

Les auteurs n'en oublient pas pour autant les besoins des « groupes vulnérables » qu'ils distinguent des besoins couverts par le marché ce qui illustre leur volonté de dépasser la définition des besoins telle qu'elle est entérinée par les mécanismes marchands, par le pouvoir d'achat. Les laits de conserve ne sont ainsi plus seulement un aliment « comme les autres » vendu dans le commerce « libre », mais un produit médical qui doit faire l'objet d'une posologie précise et de conditions d'administration strictes.

On retrouve ici les réflexions de Fassin sur le « gouvernement humanitaire » des populations. La compassion, analyse-t-il, a ceci d'ambigu qu'elle suppose à la fois un sentiment de commune humanité et la caractérisation d'une inégalité. A la différence du marché, qui est fondé sur une égalité formelle entre les acteurs (liberté d'acheter ou de vendre sous contrainte du pouvoir d'achat), la raison humanitaire, telle que la décrit Fassin, autrement dit le sentiment de compassion à l'égard des plus démunis, s'appuie sur la reconnaissance d'une inégalité profonde entre groupes humains. C'est dans cette inégalité que les politiques humanitaires trouvent leur légitimité.

Les auteurs du rapport commandité par le Conseil supérieur de l'agriculture pointent l'incapacité des échanges marchands à régler les problèmes de carences alimentaires des populations africaines les plus précaires. Les mécanismes marchands apportent avec eux une certaine forme de justice dans la distribution des biens, mais cette justice reste circonscrite au pouvoir d'achat des populations. C'est l'exclusivité de cette justice commutative que remet en cause une attention aux besoins nutritionnels des populations. Les auteurs ne perdent pas cette attention notamment lorsqu'il est question des besoins des « groupes vulnérables ». Ainsi notent-ils à ce propos :

« Les mesures techniques [pour développer la production locale] et économiques [mesures pour rendre les produits importés accessibles à moindre frais] (...) ne sont certes pas capables, à elles seules, de résoudre actuellement le problème du ravitaillement en lait de la population africaine. C'est seulement dans la mesure où celles-ci disposeront d'un pouvoir d'achat accru qu'elles pourront élever le niveau de leur alimentation (...). Il n'existe pas d'autre solution dans l'immédiat que celle qui consiste à apporter à ces populations carencées, selon des modalités à définir avec soin, une aide alimentaire substantielle sous la forme de distributions de produits. Parmi ces derniers, le lait écrémé a sa place non seulement en raison de sa haute valeur biologique mais également de son prix

¹⁷⁵ Nous sommes arrivés à ce chiffre additionnant, après conversion en EqL, les importations de lait concentré et les importations de « lait naturel », c'est-à-dire liquide.

¹⁷⁶ 23 300 000 de litres de laits de conserve importés pour l'année pour des besoins évalués par les auteurs à 2 700 000 000 de litres (Voir Figure 7).

actuellement intéressant par rapport à celui des autres protéines animales de valeur physiologique voisine. En outre, il convient d'insister sur le fait que le lait constitue l'aliment par excellence des enfants et des mères dont l'état nutritionnel conditionne l'avenir de la population¹⁷⁷. »

La « raison humanitaire » que l'on voit se déployer dans cette enquête, requalifie ici les personnes et les choses. Les populations africaines ne sont plus des colonisés aux pratiques alimentaires particulières mais des personnes qui souffrent d'une sous-alimentation chronique (notamment en protéines animales). Dans ce cadre, le lait n'est plus un produit alimentaire de luxe, symbole d'une civilisation urbaine comme il commence à l'être à la même époque en Europe. Il devient une sorte de médicament répondant à des besoins nutritionnels très précis – ce qu'il était en Europe à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle – et au développement d'un corps social sain devenu objet légitime d'intervention à la fin de la colonisation.

Nous analysons, dans les deux sous-sections suivantes, les conditions de mise en œuvre des premières politiques d'aide en laits de conserve aux populations africaines carencées.

(i) Définition et quantification des besoins des « groupes vulnérables »

Pour les auteurs, les réponses apportées aux populations reconnues comme carencées demandent un suivi précis des modes d'administration. Les auteurs précisent « qu'il ne s'agit nullement d'envisager de combler par des distributions gratuites le déficit global de la population en lait¹⁷⁸. » Ils souhaitent porter une attention particulière aux personnes qui font déjà l'objet d'un encadrement médical, ce qui participe à construire des frontières étanches entre différentes formes de distribution selon les « besoins » de chaque groupe de populations. Dans un premier temps, les individus vulnérables examinés par les Services de santé sont les seuls pris en compte, soit environ 6 000 000 de personnes. Dans un second temps, les auteurs définissent un sous-groupe à la mesure des dispositifs sanitaires en place. Ils ciblent ainsi les personnes montrant des signes de carences sévères en protéines animales, soit 10 % des individus vulnérables examinés par les services de santé.

Les auteurs établissent une posologie précise pour chaque groupe appartenant à cette population spécifique.

¹⁷⁷ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire*, op. cit., pp. 118-119.

¹⁷⁸ *Ibid.*, p. 114.

Figure 8 : Posologie par population selon Veisseyre et al., en g de lait en poudre écrémé¹⁷⁹

Enfants 0 à 2 ans	30 g. par jour pendant 365 jours, soit environ 11 kg. par an
Enfants de 2 à 6 ans	40 g. par jour pendant 365 jours, soit 14,5 kg. par an
Enfants de 6 à 14 ans scolarisés	40 g. par jour pendant 200 jours, soit 8 kg. par an
Femmes enceintes	45 g. par jour pendant 280 jours, soit 12,5 kg. par an
Femmes allaitantes	45 g. par jour pendant 365 jours, soit 16,5 kg. par an
Malades.....	45 g. par journée d'hospitalisation.

A partir de cette posologie (Figure 8), ils définissent plusieurs hypothèses selon les « bénéficiaires » envisagés et aboutissent à une quantité de lait en poudre à administrer (Figure 9).

Figure 9 : Hypothèse basse et hypothèse haute des besoins en poudre de lait selon les populations ciblées (territoire étudié : AOF, AEF, Togo et Cameroun)¹⁸⁰

Bénéficiaires	Individus présentant des signes sérieux de carence protéique (10 % de la population suivie par les Services de Santé)	
	Malades hospitalisés	
Quantité de lait nécessaire :		
Enfants de 0 à 2 ans	11 kg	× 120.000 = 1.320 tonnes
» de 2 à 6 ans	14,5 kg	× 170.000 = 2.465 »
» de 6 à 14 ans	8 kg	× 280.000 = 2.240 »
Femmes enceintes	12,5 kg	× 45.000 = 560 »
Femmes allaitantes	16,5 kg	× 70.000 = 1.155 »
Malades hospitalisés	0,45 kg	× 10.000.000 = 450 »
Quantité totale :		8.190 tonnes
soit 8.200 tonnes environ		

Bénéficiaires	Tous les enfants de 0 à 14 ans	
	Mères (femmes enceintes et allaitantes)	
		Malades hospitalisés
Quantité de lait nécessaire :		
Enfants de 0 à 2 ans	11 kg	× 1.200.000 = 13.200 tonnes
» de 2 à 6 ans	15,5 kg	× 1.700.000 = 24.650 »
» de 6 à 14 ans	8 kg	× 2.800.000 = 22.400 »
Femmes enceintes	12,5 kg	× 450.000 = 5.625 »
Femmes allaitantes	16,5 kg	× 700.000 = 11.550 »
Malades hospitalisés		450 »
Quantité totale :		77.875 »

Ces différentes hypothèses font ensuite l'objet d'un calcul sur la base d'un prix moyen du kilogramme de poudre de lait rendu au bénéficiaire.

¹⁷⁹ Ibid.

¹⁸⁰ Ibid., p. 115.

Figure 10 : Evaluation des coûts de chaque hypothèse de plan de distribution de lait en poudre

	Tonnage	Coût approximatif des distributions en francs métropolitains
1 ^{re} hypothèse	8.200 t.	1.650.000.000
2 ^e hypothèse	12.000 t.	2.400.000.000
3 ^e hypothèse	59.450 t.	11.900.000.000
4 ^e hypothèse	77.875 t.	15.600.000.000

Ces précisions ne nous intéressent pas tant pour ce qu'elles nous disent de la réalité d'une situation de pauvreté nutritionnelle que parce qu'elles nous permettent de comprendre la manière dont les auteurs ont commenté les conditions de mise en place d'une aide alimentaire, c'est-à-dire la manière dont ils ont pensé la réponse à l'inégalité nutritionnelle qu'ils ont eux-mêmes objectivée. L'évaluation des besoins en lait effectuée au niveau du bilan protéinique (Figure 7) se trouve en effet ajustée aux conditions de déploiement de la raison humanitaire. Si l'on s'en tenait au bilan global des besoins en lait des « groupes vulnérables » de la population (Figure 7), ce n'est pas 8 000 ou 78 000 tonnes de poudre de lait qu'il faudrait administrer à ces individus mais pas moins de 200 000 tonnes de poudre de lait¹⁸¹, chiffre correspondant à plus de la moitié de la production mondiale de poudre de lait de l'époque ! La dimension limitée des politiques d'aide en produits laitiers envisagées doit donc aussi s'expliquer par cette simple contrainte productive (et budgétaire).

Les auteurs mettent toutefois l'accent sur une autre contrainte : la capacité des services sanitaires à administrer convenablement les produits considérés. En effet, nous avons vu précédemment les dangers d'une distribution de produits laitiers dans de mauvaises conditions hygiéniques. On comprend ainsi les raisons pour lesquelles les auteurs ne pensent pas la distribution de l'aide en produits laitiers autrement que par l'intermédiaire de services formés à cette tâche.

Le rôle attribué aux services sanitaires se justifie aussi par leur diffusion progressive au sein de l'AOF depuis l'entre-deux-guerres. Le nombre de médecins fait plus que quadrupler entre 1920 et 1939 passant de 106 à 433 pour l'ensemble de l'AOF et le nombre de consultations évolue dans les mêmes proportions¹⁸².

*« Dans les années 1920, leur nombre triple, passant de 1,5 à 4,4 millions de 1921 à 1931.
Dans les années 1930, le nombre de consultants passe de 850 000 en 1931 à 4,2 millions en*

¹⁸¹ Nous avons ici soustrait aux besoins (24 740 000 hl) les ressources locales (9 500 000 hl), déficit que l'on a converti en poudre de lait selon le taux de conversion généralement retenu de 7,6 pour 1 (calcul non effectué par les auteurs du rapport).

¹⁸² Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 67.

1939. Si l'on rapporte ce chiffre à la population de l'AOF, cela signifie qu'en 1939, un habitant de l'AOF sur trois a eu au moins une fois dans l'année un contact avec le service colonial de Santé¹⁸³. »

Et la couverture du territoire s'améliore encore par la suite. Malgré des disparités fortes selon les territoires, « en 1956, l'AOF compte un médecin pour 30 000 habitants et la proportion de consultants s'élève (...) aux deux tiers de la population¹⁸⁴. »

On voit ainsi émerger tout l'appareillage administratif que sous-entend le déploiement de la politique d'aide en produits laitiers tel que la pense Veisseyre et son équipe. Nous pouvons en donner quelques exemples plus précis grâce aux expériences, finalisées ou en cours, auxquelles les auteurs font référence dans leur rapport.

(ii) Quelques exemples d'administration d'une aide en lait

Les exemples concrets pris par les auteurs illustrent de manière plus précise encore les freins au développement d'une prise en charge des « besoins » des populations indigènes.

« Conscient de la nécessité d'une campagne d'urgence pour lutter contre la malnutrition en Afrique, le Gouvernement français présenta dès 1952 une requête aux Organisations spécialisées des Nations Unies (Fonds international de secours pour l'enfance (FISE)) pour mener conjointement avec elles une campagne de masse contre la malnutrition. Cette assistance technique du FISE consistait en fourniture de lait écrémé aux populations souffrant de malnutrition, les frais de déroulement de la campagne incombant aux territoires¹⁸⁵. »

La première difficulté relevée a trait à l'acceptabilité du produit par les populations. « Or, il fut reconnu (...) que les populations des régions forestières du moyen Congo n'apprécient pas le lait. Il existe même des interdits alimentaires à son égard : « l'homme doit boire le lait de sa mère à l'exception de tout autre. »¹⁸⁶ » La seconde difficulté identifiée par les auteurs concerne le manque de ciblage des populations à aider.

Une partie de la population fut toutefois aidée et les résultats des rapports médicaux les concernant ont été positifs. L'ORANA s'est pour partie appuyée sur cette expérience pour mettre en place, dès 1952, un centre d'expérimentation rurale dans le canton de M'Bayar à 70 km de Dakar. Dans le premier temps de l'enquête, le produit (lait en poudre écrémé américain) fut distribué à la population susceptible d'être concernée pour évaluer l'attitude de la population vis-à-vis du produit. L'expérimentation du centre de Popenguine devait permettre d'apprécier différentes

¹⁸³ *Ibid.*, pp. 67-68.

¹⁸⁴ *Ibid.*, p. 200.

¹⁸⁵ Roger VEISSEYRE et Roger HOUDET, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire, op. cit.*, p. 110.

¹⁸⁶ *Ibid.*

méthodes d'administration du produit ainsi que les résultats sur la mortalité infantile, le Kwashiorkor et la croissance des enfants.

Le lait en poudre fut administré de manière hebdomadaire au sein du Centre à une population située dans un rayon de 13 km. La distribution était « sélective » et faisait l'objet d'une posologie différenciée selon les populations considérées (enfant entre 0 et 5 ans ; femmes enceintes ; femmes allaitantes). La population bénéficiaire crût durant les 3 ans de l'expérience. Le nombre moyen de bénéficiaires hebdomadaires est ainsi passé de 467 à 1050 entre 1953 et 1955 pour une quantité de lait en poudre distribuée qui a, dans le même temps triplée (de 6 677 kg à 18 tonnes).

Les résultats sanitaires furent notables malgré une forte influence de la distance du village d'origine sur la fréquentation du Centre. Le taux de prévalence du Kwashiorkor qui était avant l'implantation du Centre dans la zone de près de 40 %, fut abaissé à 3,7 % pour les personnes venant des villages les plus proches du centre, à 19,4 % pour ceux situés à moyenne distance et à 31 % pour ceux venant des villages les plus lointains. Les résultats suivaient les mêmes tendances en ce qui concerne la mortalité infantile et la prise de poids.

Cette expérience a été étendue progressivement à de multiples villages d'AOF¹⁸⁷, puis dans une école de Dakar. Cela a notamment servi de fondement à un projet de distribution systématique de lait en poudre dans les écoles d'AOF, au moment même où, en France, Pierre Mendès France mettait en place une distribution systématique d'un verre de lait (liquide) à chaque écolier. Le pouvoir colonial a ainsi essayé d'en faire de même, dans ses colonies, en mettant en place une campagne de distribution massive de lait en poudre en ciblant toutefois les groupes vulnérables, une nouvelle fois avec l'appui du FISE.

La forme prise par cette distribution massive d'aide alimentaire est révélatrice de la nécessité d'avoir une « population captive » pour penser des modalités efficaces de distribution. Ainsi, *« si la population scolaire était choisie pour bénéficier, la première, d'une aide alimentaire, ce n'était pas parce qu'elle était plus carencée que les autres groupes de la population vulnérable, mais parce que son effectif était connu et contrôlé. »*

L'échelle de ce programme a peu de chose à voir avec les cas décrits ci-dessus. Le plan prévoyait à son lancement, de toucher, sur trois ans, 215 000 enfants suivis sur des périodes allant de 150 à 200 jours. Cela correspondait à 1 700 tonnes de lait en poudre écrémé, qui devaient venir des Etats-Unis par l'intermédiaire des dons faits au FISE. Le gouvernement français s'est lui engagé à fournir le personnel nécessaire à l'exécution du plan :

¹⁸⁷ *Ibid.*, p. 145.

« Il doit également financer les frais de déplacement de ce personnel, fournir les denrées alimentaires de « contrepartie » et les ustensiles aux écoles, assurer le transport à l'intérieur des territoires, l'entreposage et la distribution de toutes les fournitures, assumer les frais d'entretien et d'utilisation des véhicules destinés aux inspecteurs¹⁸⁸. »

Au niveau local, le plan devait être confié aux différents échelons des services scolaires coloniaux : au service d'hygiène scolaire de la direction générale de l'enseignement pour l'échelon de la Fédération ; à la direction locale de l'enseignement au niveau du territoire ; et au directeur d'établissement au niveau de l'école.

La première étape du projet prévoyait, dès 1957, la distribution à 24 000 enfants d'une soixantaine d'écoles de Dakar et de Rufisque d'un repas composé de lait écrémé reconstitué (sur la base de 40 g de poudre par enfant). Ce fut un échec que les auteurs attribuèrent à des causes multiples. Ils insistent d'abord sur le manque de personnel pour reconstituer le lait. Ils soulignent particulièrement la surcharge de travail des enseignants qui les empêchait de consacrer un temps suffisant à la mise en place et au contrôle de la distribution. L'absence d'eau potable dans certaines écoles constituait une autre difficulté. Finalement, les auteurs mettent en avant l'exemple d'une épidémie d'origine hydrique ayant engendré de fortes craintes des parents quant aux dangers que représente la distribution de l'aide alimentaire en lait à leurs enfants.

Notons que les raisons invoquées relèvent toutes de la faible capacité du pouvoir colonial à contrôler les modalités d'administration du produit. Elles illustrent remarquablement bien les difficultés auxquelles le pouvoir colonial s'est toujours confronté dans son entreprise de contrôle. Les représentations que les acteurs se font du lait importé (médicament vs produit toxique) étaient l'une des cibles de cette entreprise, comme les conditions d'administration du produit servant de support à la politique humanitaire mise en place (la posologie du lait administré et la qualité de l'eau disponible).

Ces difficultés n'ont néanmoins pas entravé la volonté des pouvoirs publics de continuer le programme d'aide alimentaire. La seconde campagne d'aide prévoyait notamment d'étendre l'expérience aux enfants en situation préscolaire, aux femmes enceintes ainsi qu'aux femmes allaitantes au travers non plus des services scolaires mais des services de santé. Le FISE devait être à nouveau mobilisé pour apporter pas moins de 450 tonnes supplémentaires de lait écrémé en poudre¹⁸⁹.

¹⁸⁸ *Ibid.*, p. 112.

¹⁸⁹ Pour donner un ordre de grandeur, les importations de lait (liquide ou en conserve) de l'ensemble de l'AOF était, au milieu des années 1950, d'environ 1 000 tonnes en équivalent lait en poudre. *Ibid.*, p. 53. Nous n'avons pas plus d'information sur la mise en œuvre de ce programme alimentaire.

Ces expérimentations ont poussé les pouvoirs publics à rationaliser davantage les modes de distribution des laits de conserve. Des principes de distribution ont ainsi été formalisés par le Docteur Raoult, Directeur de l'ORANA dans l'avant-projet du « Programme 1957-1960 d'extension en AOF de l'alimentation protidique complémentaire en milieu préscolaire et vulnérable » qui prévoyait que :

« 1/ la distribution systématique du lait écrémé en poudre ne sera poursuivie qu'à titre expérimental par l'ORANA ; 2/elle ne sera appliquée sélectivement dans des formations sanitaires convenablement outillées en personnel technique, qu'aux cas sévères de malnutrition protidique ; 3/En ce qui concerne les Ecoles, elle visera en principe les grands centres où des facilités de distribution existent et où il est permis, d'après l'expérience de Dakar, d'espérer des résultats rapides¹⁹⁰. »

Ces principes marquent, une nouvelle fois, une volonté d'ajuster en permanence les politiques humanitaires aux conditions de leur bonne administration.

D) Conclusion : émergence d'une raison humanitaire en contexte colonial français

Dans cette section, nous avons montré comment émergeait progressivement en AOF les éléments d'un nouveau type d'échange que nous avons dénommé « échange humanitaire ». L'émergence de cette forme d'échange relève de deux dynamiques qui se sont renforcées mutuellement : le processus de décolonisation des territoires de l'Afrique noire française ainsi que le développement d'études nutritionnelles à l'échelle internationale.

Le déclin des empires coloniaux s'est d'abord traduit par une influence croissante des institutions internationales. Celle-ci a abouti à la multiplication d'enquêtes nutritionnelles dans les territoires colonisés ainsi qu'à l'établissement de standards nutritionnels, cette conjonction contribuant à l'émergence de la pauvreté nutritionnelle comme problème public. Il faut ici rappeler l'important travail effectué par les médecins pour définir les besoins nutritionnels de la population africaine et ceci grâce au déploiement croissant d'une expertise médicale à l'échelle internationale. Si celle-ci est porteuse d'une représentation restreinte de la pauvreté africaine et de formes de domination plus indirectes, il faut néanmoins la distinguer d'autres formes d'évaluation des besoins telles qu'elles ont cours à la même époque. Dans le cas de l'approche médicale des besoins, ce n'est plus la contrainte budgétaire (courbe de demande) qui définit l'espace d'investigation des politiques sanitaires, comme dans une étude de marché classique, mais les besoins biologiques des populations enquêtées tels qu'ils sont définis par les experts internationaux. Comme nous l'avons vu, une telle approche n'est pas contradictoire avec la distribution marchande liée au pouvoir d'achat. Elle la

¹⁹⁰ *Ibid.*, pp. 146-147.

complète en quelque sorte pour couvrir les besoins – reconnus par les médecins – qui ne sont pas pris en charge par les mécanismes marchands.

Cette universalisation croissante des savoirs nutritionnels de la population mondiale reste toutefois à l'écart des politiques coloniales telles qu'elles ont cours en AOF entre 1930 et 1960. Le contexte colonial reste prégnant dans les politiques sanitaires mises en œuvre au sortir de la Seconde Guerre mondiale. La santé des populations indigènes n'était en rien pensée pour elle-même ni dans les termes identiques à ceux de la politique sanitaire s'appliquant aux populations européennes expatriées¹⁹¹. La volonté des pouvoirs coloniaux restait de « produire du nègre » dans l'objectif de mettre en valeur les colonies¹⁹². La décolonisation jouera, de ce point de vue, un effet de révélation certain qui explique le déploiement important de la raison humanitaire dans les décennies suivantes.

IV. Le temps de l'aide alimentaire 1970-1990. A partir de l'expérience du Sahel

Les échanges humanitaires de poudre de lait ont pris véritablement leur essor au moment où l'attention aux besoins nutritionnels des populations africaines a croisé les réflexions sur le bon usage des excédents alimentaires, lesquels se sont accumulés en Europe dès la fin des années 1950. Nous ne souhaitons pas, ici, suggérer que l'aide alimentaire distribuée entre 1970 et 1990 relèverait d'une logique intéressée, que les pays excédentaires auraient eu comme objectif d'initier des comportements alimentaires pouvant servir ensuite de fondement à des exportations marchandes¹⁹³. Nous souhaitons plutôt montrer, dans cette section, que l'augmentation des importations marchandes de produits laitiers en Afrique de l'Ouest relève principalement d'un effet de contingence entre le déploiement de la raison humanitaire, le niveau des excédents laitiers et le contexte socio-économique local. Plus précisément, nous analyserons, tout au long de cette section, la tension, jamais résolue, entre raison humanitaire et raison marchande dans le règlement de la question de la couverture des besoins des populations ouest-africaines.

Dans cette section, nous continuerons à porter une attention particulière à l'évaluation nutritionnelle des besoins humains pour caractériser leur standardisation au niveau international. Précisons dès maintenant que la représentation des inégalités internationales ne s'établit pas seulement sur une échelle nutritionnelle. La figure du « sous-développé », évalué selon le revenu par

¹⁹¹ Jean-Paul BADO, *Les conquêtes de la médecine moderne en Afrique*, Paris, Karthala, 2006, 175 p., Guillaume LACHENAL, *Biomédecine et décolonisation au Cameroun, 1944-1994 : technologies, figures et institutions médicales à l'épreuve*, Thèse de doctorant en épistémologie, histoire des sciences et techniques, Paris 7, 2006.

¹⁹² François VATIN, « La question du travail en Afrique noire à la fin de l'époque coloniale (1930-1960) », *op. cit.*

¹⁹³ Nous reviendrons, sur ce point dans la première sous-section de cette partie.

tête, prend en effet un poids croissant dans les représentations collectives, notamment à partir de la fin des années 1940. Gilbert Rist insiste sur la nouveauté politique apportée par le discours du Président Truman en 1949. Le 4^{ème} point de son discours était, en effet, orienté spécifiquement sur la situation des pays dits « sous-développés ». La nouveauté de ce texte n'est pas dans l'introduction de la thématique du développement, selon le politiste, mais dans la relation entre le développement et le sous-développement :

« L'apparition du « sous-développement » évoque non seulement l'idée d'un changement possible en direction d'un état final mais surtout la possibilité de provoquer ce changement. Il ne s'agit plus seulement de constater que les choses « se développent », on pourra désormais « développer ». Le « développement » prendra alors un sens transitif (celui d'une action exercée par un agent sur un autre) correspondant à un principe d'organisation sociale, tandis que le « sous-développement » sera considéré comme un état qui existe « naturellement », c'est-à-dire sans cause apparente¹⁹⁴. »

Cette nouvelle classification illustre le changement de représentation des relations internationales.

« A l'ancienne relation hiérarchique des colonies soumises à leur métropole se substitue un monde dans lequel tous (les Etats) sont égaux en droit même s'ils ne le sont pas (encore) en fait. Le colonisé et le colonisateur appartiennent à des univers non seulement différents mais encore opposés. (...) Tandis que le « sous-développé » et le « développé » sont de la même famille ; même si le premier est un peu plus en retard que le second, il peut espérer combler l'écart¹⁹⁵. »

Cette approche discursive du développement a souvent été critiquée pour son manque d'ancrage dans la réalité et les contradictions des pratiques de développement¹⁹⁶. L'approche systématique des discours sur le développement permet toutefois de faire ressortir le changement de paradigme à l'œuvre dans les relations internationales. Nous l'utiliserons seulement ainsi comme point de repère – ou comme idéal-type – d'une volonté internationale d'agir sur l'écart de développement. Nous illustrerons certaines conditions de son émergence, ses errements, mais aussi les rapports souvent ténus qu'entretient cette « pensée développementiste » avec les inégalités évaluées sous un angle nutritionnel.

Nous analyserons, dans un premier temps, les premiers programmes américains d'aide alimentaire, leurs objectifs et les critiques qui leur ont été adressées. Nous en profitons pour discuter la relation entre intérêt et désintéressement lorsqu'il est question d'aide alimentaire (A). Dans un second temps, nous présentons la mise en œuvre des programmes d'aides européens, dont la particularité est de faire une place importante aux produits laitiers (B). Dans la troisième sous-

¹⁹⁴ Gilbert RIST, *Le développement : histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de Sciences Po, 2007, pp. 138-139.

¹⁹⁵ *Ibid.*, p. 139.

¹⁹⁶ Sans critiquer directement les travaux de Rist, Olivier de Sardan fait une revue de la littérature des approches similaires, Jean-Pierre Olivier de SARDAN, « Les trois approches en anthropologie du développement », *Tiers-Monde*, 2001, vol. 42, n° 168, pp. 729-754.

section, nous décrivons le mouvement de rationalisation de l'aide alimentaire qui a eu cours suite aux errements de l'aide alimentaire, et notamment pendant la sécheresse qui a touché l'Afrique de l'Ouest au début des années 1970 (C). Nous terminons cette section en nous arrêtant sur les conditions qui ont engendré le quasi-abandon des aides alimentaires en produits laitiers au cours des années 1990 (D).

A) Les aides alimentaires dans un contexte structurel d'excédents alimentaires: l'expérience américaine et la question du désintéressement

1) Un nouveau contexte international

La fin des années 1940 avaient vu émerger l'usage massif de l'aide alimentaire entre les pays occidentaux dans le cadre du plan Marshall. Celui-ci prévoyait des dons servant directement à l'amélioration de la condition alimentaire des populations « amies » des pays en reconstruction. Il envisageait, entre autres, des dons alimentaires qui avaient, pour principal objectif, de participer au développement économique des pays bénéficiaires. Les denrées étaient offertes aux gouvernements avec l'obligation de les vendre sur leur territoire. L'argent, ainsi accumulé, devait obligatoirement servir à la reconstruction des outils de production, avec l'accord du donateur, ici, les Etats-Unis.

La situation a durablement changé au début des années 1950. « Le caractère de ces exportations s'est modifié entre 1950 et 1955. Le premier objectif qui consistait à fournir aide et assistance aux nations éprouvées s'est progressivement effacé devant la nécessité d'écouler des excédents qui, autrement, n'auraient pas été utilisables¹⁹⁷. » Les Etats-Unis ont ajusté leur législation à ce nouvel impératif dès 1949 et, de nouveau, en juillet 1954 avec le vote de l'« Agricultural Trade Development Assistance Act » (connu aussi sous le nom de « Public Law 480 » puis sous le nom de « Food for Peace Program »).

2) Une réflexion multilatérale sur les formes de légitimité de l'aide alimentaire

La situation d'excédent alimentaire jetait le doute sur la générosité supposée des donateurs. Une interrogation sur leurs réelles motivations a émergé au sein des institutions internationales. La discussion a porté sur la manière de différencier l'aide alimentaire des échanges marchands. Plus précisément, il s'agissait de réfléchir aux conditions qui permettraient d'écouler les excédents

¹⁹⁷ COMMISSION DES COMMUNAUTE EUROPEENNE, *L'aide alimentaire de la C.E.E. aux pays en voie de développement : problèmes posés et possibilités réelles*, Bruxelles, Service des publications des Communautés européennes, coll. « Série Agriculture », n° 14, 1963, p. 227.

alimentaires sans que cet écoulement n'influence le fonctionnement habituel du commerce international.

Ces discussions se sont tenues pour la première fois en novembre 1953 lors de la septième session de la Conférence de la FAO. L'institution onusienne avait anticipé le retournement de tendance entre la période de pénurie d'après-guerre et la situation excédentaire qui se consolidait. Au « Comité international de la crise alimentaire », s'est substitué la « Commission des produits relatives à l'écoulement des excédents », laquelle deviendra rapidement le « sous-comité consultatif à la gestion des excédents ». Ce dernier aura pour objectif de proposer des « *principes que les Etats Membres devraient observer afin d'éviter que l'écoulement des excédents n'exerce des effets néfastes sur les structures normales de la production et des échanges*¹⁹⁸. »

La présentation des méthodes d'écoulement répondant à ces critères est précédée d'une discussion sur les termes mêmes du débat. Une explicitation de celui-ci permet de rendre compte de la volonté de différencier les circuits de distribution des produits agricoles, celui relatif aux échanges marchands et celui de l'aide alimentaire.

a) *Les quantités légitimes : les débats autour de la notion d'« excédent »*

Le premier terme sur lequel porte le débat est celui d' « excédents ». Au sens courant, il se définit par « *ce qui dépasse le niveau des quantités nécessaires à l'usage ou aux besoins*¹⁹⁹. » Les auteurs du rapport de la FAO opposent à cette définition celle attribuée à la science économique. Celle-ci fait intervenir la contrainte du prix dans la définition des besoins. « *La différence entre l'usage courant et le langage économique provient de ce que l'on doit faire une distinction entre l'utilité intrinsèque des biens (c'est-à-dire leur capacité de satisfaire des besoins) et la demande effective (c'est-à-dire la capacité et la volonté du consommateur d'acheter ces biens à un prix donné et à des conditions données de vente)*²⁰⁰. »

Après avoir relevé les avantages à retenir la définition issue de la science économique²⁰¹, les auteurs relèvent la complexité qu'il peut y avoir, dans le cas des produits agricoles, à ne penser l'équilibre de l'offre et de la demande qu'à travers un ajustement par les prix. Ils soulignent les difficultés qu'ont les pays déficitaires à accéder à la monnaie du pays excédentaire²⁰². Ils insistent, en

¹⁹⁸ FAO, *Écoulement des excédents de produits agricoles*, Rome, FAO, coll. « Etudes sur les politiques en matière de produits », n° 5, 1954, p. 28.

¹⁹⁹ *Ibid.*, p. 3.

²⁰⁰ *Ibid.*

²⁰¹ « Il y aura toujours un prix et certaines conditions de vente auxquels les stocks de denrées alimentaires et autres produits agricoles peuvent s'écouler. », *Ibid.*

²⁰² Ils pensent ici au dollar, monnaie rare à l'époque.

outre, sur deux critères classiques généralement invoqués lorsqu'il s'agit de caractériser les marchés de produits agricoles de base : la faible élasticité de la demande et la rigidité de l'offre à court terme²⁰³. Ces difficultés poussent les auteurs à penser l'écoulement des excédents agricoles en dehors d'une simple régulation par les prix. Ils définissent la situation excédentaire selon un rapport direct avec la définition de la demande effective. Cette dernière marque la frontière entre les volumes à écouler via les mécanismes marchands et les volumes qu'il est légitime d'écouler selon d'autres modalités d'appariement. La définition d'un « excédent », retenue par la Conférence de la FAO, dans son rapport de la cinquième session de 1949, est celle-ci : « *disponibilités de produits alimentaires et agricoles pour lesquels il n'y a aucune demande effective au niveau actuel des prix, sur la base du paiement dans la monnaie du pays producteur*²⁰⁴. »

b) *Différencier les formes d'échange : autour des réflexions sur les « effets néfastes sur les structures normales de la production et des échanges »*

Selon la « Commission des produits » de la FAO – qui avait en charge l'organisation de ces discussions –, « les gouvernements membres qui détiennent des stocks excédentaires de produits agricoles devraient écouler ces derniers de manière ordonnée, afin d'éviter qu'il n'en résulte une pression excessive et des chutes brutales de prix sur les marchés mondiaux²⁰⁵. » Plus précisément,

« la Conférence a noté (...) qu'examinant les moyens de faire entrer les excédents dans les circuits de consommation, les gouvernements devraient prendre garde aux répercussions que les mesures prises à cet effet peuvent exercer sur le plan international ; à cet égard, il faut considérer non seulement les effets qui en résultent pour les pays concurrents exportateurs de produits identiques ou analogues, mais aussi l'impact que peuvent subir la production et le développement économique des régions qui reçoivent des produits excédentaires²⁰⁶. »

Toute la difficulté était donc de poser les conditions permettant aux aides alimentaires de ne pas influencer les échanges effectués selon les règles du libre commerce. Les principaux critères retenus pour évaluer cet impact sont : l'évolution du prix du produit et la part de marché des principaux exportateurs²⁰⁷. D'autres critères, plus « endogènes », viennent toutefois compléter ceux-ci. Sont également inclus les conditions de revente dans les pays receveurs, comme l'interdiction de revente

²⁰³ FAO, *Écoulement des excédents de produits agricoles*, op. cit., p. 3 ; sur ces questions, voir, par exemple, Jean-Marc BOUSSARD, Françoise GERARD et Marie-Gabrielle PIKETTY, *Libéraliser l'agriculture mondiale? Théories, modèles et réalités*, Versailles, Cemagref, Cirad, Ifremer, Inra, 136 p.

²⁰⁴ FAO, *Écoulement des excédents de produits agricoles*, op. cit., p. 4.

²⁰⁵ *Ibid.*, p. 40.

²⁰⁶ *Ibid.*, p. 1.

²⁰⁷ *Ibid.*, p. 28 et suivantes. Les auteurs font référence en cela à la charte de la Havane qui prévoyait que « lorsque les Etats membres ne parviendront pas à se mettre d'accord sur l'effet qu'une subvention exercera sur les échanges d'un produit de base, l'Organisation aura, dans certaines conditions, à établir ce qui constitue une « part équitable » du commerce mondial de ce produit. » *Ibid.*, p. 29.

dans d'autres pays²⁰⁸, mais aussi – sur requête de la Nouvelle-Zélande – le fait de donner une priorité aux « livraisons destinées à des fins de secours véritables ou visant à élever le niveau de vie dans les régions insuffisamment développées²⁰⁹. » Plus précisément, pour le gouvernement néo-zélandais,

« la répartition des excédents devrait être faite suivant les recommandations d'un organisme international véritablement représentatif des pays producteurs et consommateurs, de préférence sous les auspices de la FAO. (...) Les attributions devraient être fondées sur les besoins, sans considération de race, de religion, de nationalité ou de convictions politiques. (...) Les distributions devraient viser à stimuler la consommation de produits alimentaires et agricoles ; il y aurait lieu d'entreprendre des efforts coordonnés de recherche et d'éducation pour faciliter l'adoption de nouveaux aliments dans les régions où persistent des carences alimentaires²¹⁰. »

c) Les formes légitimes d'aides alimentaires

Les conditions de différenciation des circuits de distribution étant formellement posées, les auteurs décrivent les techniques d'écoulement des excédents²¹¹. Ils les classent en trois catégories : « détention ou ségrégation de stocks » ; « mesures d'expansion des marchés » ; et « limitation de l'offre nouvelle ». Les aides alimentaires appartiennent à la seconde catégorie.

Les auteurs du rapport de la FAO parlent de « mesures d'expansion des marchés », pas tant pour souligner un quelconque caractère intéressé des aides alimentaires aux populations vulnérables, puisqu'ils réaffirment plutôt l'intérêt de telles aides sur un plan nutritionnel²¹², que pour mettre en avant le fait de devoir dépasser les impératifs marchands pour écouler les excédents. Dans l'énumération des types d'aides possibles, les auteurs rappellent, notamment, que les aides en direction des populations vulnérables supposent un coût logistique élevé qui en restreint le développement :

« On affirme souvent que les programmes d'alimentation scolaire et autres programmes de supplémentation alimentaire destinés aux groupes vulnérables, en particulier dans les régions où les niveaux de vie sont généralement bas sont le meilleur moyen d'écouler les excédents en grosses quantités. D'après les évaluations, le nombre des enfants qui pourraient théoriquement bénéficier de telles mesures est vraiment impressionnant. (...)

[Ces affirmations] ne correspondent cependant pas exactement aux possibilités pratiques de développement des programmes d'alimentation scolaire et d'utilisation de ces programmes pour l'écoulement des excédents. Les principaux obstacles sont les suivants :

Les programmes d'alimentation supplémentaires exigent une organisation administrative considérable et de grosses dépenses par les gouvernements. Or, beaucoup de pays manquent d'argent

²⁰⁸ FAO, *Ecoulement des excédents de produits agricoles*, op. cit., p 30.

²⁰⁹ *Ibid.*, p. 31.

²¹⁰ *Ibid.*

²¹¹ FAO, *Ecoulement des excédents de produits agricoles*, op. cit.

²¹² « Les programmes spéciaux d'alimentation et de distribution d'aliments peuvent, s'ils sont bien reçus, contribuer beaucoup à améliorer la nutrition des enfants et d'autres groupes vulnérables. Ils méritent donc une attention particulière du point de vue du bien-être de la population, indépendamment des possibilités qu'ils offrent pour l'utilisation des excédents. D'ailleurs, à de très rares exceptions près, les gouvernements qui ont entrepris de tels programmes l'ont fait essentiellement dans l'intérêt de la santé publique et pour des fins sociales. » *Ibid.*, p. 18.

et de personnel qualifié. Les ressources qui pourraient être consacrées au développement des moyens de distribution et à la formation de personnel ne seront fournies, selon toute probabilité, que si les gouvernements sont à peu près assurés de pouvoir se procurer de façon continue des produits alimentaires à bon marché. (...)

Dans l'ensemble, les gouvernements préfèrent baser plus volontiers les programmes d'alimentation supplémentaire sur les produits indigènes que sur les importations, par souci d'assurer la continuité des approvisionnements. Au surplus, du point de vue nutritionnel, l'emploi de produits indigènes présente l'avantage qu'il existe un lien plus étroit entre les programmes, d'une part, et les habitudes et les ressources alimentaires locales, d'autre part.

(...) Parmi les produits actuellement en excédent, le plus approprié à l'alimentation supplémentaire est le lait écrémé en poudre. (...) Même si les produits excédentaires sont donnés ou cédés à un prix symbolique, il se peut que le transport et les autres frais accessoires soient trop élevés pour que les pays profitent entièrement de ces offres.²¹³. »

Le rapport de la FAO, dont cette citation est tirée, avait ainsi pour objectif de proposer des manières d'écouler les excédents agricoles plus flexibles tout en mettant l'accent sur les expériences américaines. Les auteurs se focalisent notamment sur toutes les formes d'aides qui permettraient d'augmenter rapidement la « demande effective » mondiale, seule manière, selon eux, de résorber les excédents agricoles sans remettre en cause l'organisation de la production agricole dans l'ensemble des pays occidentaux. Dans ce cadre, et dans la droite ligne du plan Marshall, les aides alimentaires, entendues comme aides au développement, furent re-légitimées :

« Il faut accorder une attention particulière à la solution qui consisterait à livrer des denrées excédentaires à des conditions spéciales [i.e. en dessous du prix de marché], le produit de leur vente dans le pays bénéficiaire devant servir à financer le développement qui s'en trouvera ainsi accéléré, ce qui contribuerait, au moins dans une certaine mesure à créer pour l'avenir des marchés plus fermes et plus larges. Peut-être faudrait-il, ce faisant, prévoir des dispositions destinées à sauvegarder les intérêts des tiers [i.e. les autres pays exportateurs par exemple] ; ceci dit, cette solution est une des formules dont on peut attendre le plus en ce qui concerne l'écoulement des excédents par les moyens qui, à la longue, peuvent profiter à tous les intéressés²¹⁴. »

Ce type d'aide est pensé dans un double objectif : celui de relancer le commerce international des denrées alimentaires et celui de développer la consommation dans les pays à faibles revenus. Les excédents agricoles sont quasi-exclusivement détenus par les Etats-Unis ou par des pays situés en « zone dollar ». La monnaie américaine se fait à l'époque rare. Les pouvoirs publics américains avaient, dès 1953, mis en place des programmes d'aide permettant des dons ou des ventes à prix réduits et payables dans la monnaie du pays importateur. Cette forme d'aide prévoyait généralement que les montants ainsi « économisés » (en rapport au coût de la même quantité vendue aux conditions du marché) devaient être réservés à un « fond de contrepartie » qui correspondait, peu ou prou, aux « fonds de contre-valeur » prévus dans le cadre du plan Marshall. Lorsque le fond de contrepartie était détenu par le pays receveur, ces montants devaient théoriquement servir à

²¹³ *Ibid.*, p. 19.

²¹⁴ *Ibid.*, p. 14.

financer des investissements productifs (sous acceptation du donateur). Lorsqu'il était géré par le pays donateur, celui-ci devait généralement s'engager à financer à ses frais des projets de développement ou à acheter des biens d'intérêt stratégique pour le pays importateur²¹⁵.

Le lien existant entre les aides alimentaires et les besoins de la population est donc ici plus distendu que dans le cas d'une aide alimentaire orientée vers une population spécifique. Lorsqu'il s'agit d'une aide « en développement », les dons – ou les ventes à prix réduit – ont pour objectif d'influer sur la demande grâce à l'effet supposé des investissements des fonds de contrepartie sur le revenu national. Comme le souligne la Conférence de la FAO à sa septième session, le principal remède aux excédents

« était à rechercher dans des politiques courageuses de relèvement de la consommation. En effet, on réduira l'écart entre la demande effective et celle qui assurerait des niveaux de nutrition satisfaisants, essentiellement dans la mesure où l'on réussira à relever, d'une part, l'efficacité de la production et de la distribution au bénéfice mutuel des producteurs et des consommateurs, et d'autre part, le pouvoir d'achat général et extérieur, ceci notamment dans les pays où les niveaux de consommation sont bas²¹⁶. »

Les produits alimentaires ne sont plus fondamentalement pensés ici comme des nutriments mais comme du « *capital sous forme d'aliment*²¹⁷ » devant servir à une relance économique de type keynésienne²¹⁸. En d'autres termes, ils jouent le rôle d'une quasi-monnaie. L'effet escompté sur la demande effective en produits alimentaires est indirect.

A l'instar des aides alimentaires en direction des populations vulnérables, ces aides dites de « développement » ont l'avantage de nécessiter un appui logistique moindre puisqu'elles s'appuient sur les réseaux marchands en place. Pour le pays exportateur, elles font passer rapidement les excédents dans les circuits de distribution existants. La justification de ses aides relève moins d'une analyse nutritionnelle de la situation que d'une prise en compte des inégalités de développement²¹⁹.

²¹⁵ *Ibid.*, p. 16.

²¹⁶ *Ibid.*, p. 1.

²¹⁷ *Ibid.*, p. 13.

²¹⁸ La dimension keynésienne de ce type d'aide se retrouve clairement dans un autre rapport de la FAO, FAO, *Utilisation des excédents de produits agricoles pour financer le développement économique des pays insuffisamment développés : étude-pilote effectuée dans l'Inde*, Rome, FAO, coll. « Etudes sur les politiques en matière de produits », n° 6, 1955, pp. 50-56. Les auteurs ont notamment cherché à calculer le coefficient multiplicateur keynésien des aides en produits alimentaires. Sur ce point, voir l'annexe 2 du rapport « problèmes économiques que pose l'estimation de l'accroissement de la consommation de denrées alimentaires en excédent ».

²¹⁹ Sur ce point, se reporter à l'introduction de la section IV.

3) Les aides alimentaires sont-elles des dons ? L'expérience américaine de la *Public Law 480*

L'utilisation faite de ces différents types d'aides par les Etats-Unis a longtemps jeté le doute sur le caractère philanthropique des ces dernières. La *Public Law 480* (« *Agricultural Trade Development Assistance Act* », plus communément appelée « *Food for Peace* »), prévoyait un ensemble de dispositions pour exporter des denrées agricoles américaines à des conditions préférables. Cette loi avait deux objectifs principaux : soutenir le développement des pays « sous-développés » et développer les exportations américaines²²⁰. Le Titre I concernait les aides contre paiement en monnaie du pays importateur, le Titre II, les aides en cas de situation d'urgence comme une famine, le Titre III, les aides alimentaires comme aide au développement²²¹.

La principale critique adressée à cette loi concernait son caractère volontairement intéressé – le fait de rechercher l'intérêt de la Nation en effectuant des dons. Le texte de loi était clair sur la multiplicité des objectifs visés :

« Le congrès déclare que la politique des Etats-Unis est d'augmenter le commerce international, de développer et d'augmenter les marchés d'exportation pour les produits agricoles américains, d'utiliser la productivité agricole abondante aux Etats-Unis pour combattre la faim et la malnutrition et d'encourager le développement économique dans les pays en développement²²². »

Le cynisme de certains représentants des pouvoirs publics américains illustre parfaitement ce qui fait la cible de ces critiques. La priorité semble, selon eux, être donnée aux relations diplomatiques et à la création de débouchés solvables. Le sénateur McGovern est explicite sur ce point :

« C'était presque comme si les pays mal nourris du monde nous rendaient service en nous permettant de donner ou de vendre à des prix concessionnels les surplus agricoles dont nous ne savions que faire. (...) A travers les « Vivres pour la Paix » nous avons introduit nos denrées dans les pays qui seraient un jour nos clients commerciaux. Le Japon, l'Espagne, l'Italie ne sont déjà plus des bénéficiaires d'aide mais de très bons clients en dollars. Les enfants japonais qui ont appris à aimer le lait et le pain américains à travers des programmes subventionnés par nous dans leurs écoles ont depuis aidé à faire du Japon notre meilleur client pour des produits agricoles payés en dollar²²³. »

Le secrétaire d'Etat à l'agriculture, Earl Burtz, renchérit :

*« Je pense que le programme alimentaire pour la paix [« *Food for Peace Program* », ou « vivre pour la paix » comme ci-dessus] a été lancé en premier lieu comme moyen d'écouler nos stocks*

²²⁰ Anne VOLFF, René PRUM, Michel FRONTINI, Centre de relations internationales entre agriculteurs pour le DEVELOPPEMENT et Fédération régionale laitière RHONE-ALPES, *Nos excédents laitiers : chance ou danger pour le Tiers-monde ?*, FRPL, 1981, p. 83.

²²¹ Le Titre 4 fut rajouté en 1959. Ils prévoyaient respectivement des ventes à crédits sur du long terme (jusqu'à 10 ans).

²²² Section 2 de la loi, citée dans Susan GEORGE, *Les stratégies de la faim*, Grounauer, 1981, p. 227.

²²³ Tiré de George Stanley MCGOVERN, *War against want: America's Food for Peace program*, Walker, 1964, p. 24-25 ; cité dans Susan GEORGE, *Les stratégies de la faim, op. cit.*, pp. 229-230.

*excédentaires. Nous lui avons donné ce nom parce que c'était un bon slogan politique dans ce pays*²²⁴. »

4) Des aides alimentaires qui ne seraient pas des dons ?

Des voix se sont élevées pour critiquer cette volonté hégémonique des Etats-Unis. Certains ont condamné le rôle géopolitique que pouvait jouer ce programme d'aides alimentaires, notamment lorsqu'il était dirigé vers des pays comme le Chili d'Allende, l'URSS, les pays d'Europe de l'Est ou certains pays d'Asie comme le Vietnam ou le Cambodge. D'autres considéraient ces aides comme une sorte de marketing prospectif, une volonté de socialiser le consommateur à l'usage du produit avant d'en marchandiser la distribution. Dans les deux cas, les aides alimentaires ne sont pas perçues comme un « don », mais bien comme une relation marchande, voire, pour certains, comme un pillage déguisé²²⁵.

a) *La position tiers-mondiste*

Ces critiques se sont déployées durant les trois décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale. Les plus radicales d'entre elles s'appuyaient sur les pensées d'obédience tiers-mondiste, très prégnante à l'époque. Les auteurs proches de ces thèses²²⁶ ont insisté, dès les années 1960, sur le fait que, malgré l'accès aux indépendances politiques, les économies du Tiers-Monde se trouvaient toujours en situation de dépendance économique. La stabilité des structures économiques entre la période coloniale et les indépendances était au centre des critiques en raison de la continuité des politiques économiques « extraverties », toujours au service des pays du « centre » (les anciens Etats colonisateurs)²²⁷. L'une des solutions préconisées était alors la déconnexion des jeunes nations vis-à-vis des flux d'échanges internationaux ; déconnexion présentée comme une nécessité pour la réalisation du développement « autocentré » que prônait cette doctrine.

Selon ce cadre d'analyse de l'« impérialisme occidental », les aides alimentaires ne pouvaient être qu'un marchepied vers une nouvelle forme de dépendance des économies de la « périphérie ». Il fallait, pour les pays du « centre », trouver de nouveaux débouchés à une production de plus en plus excédentaire. Les aides alimentaires de toutes sortes étaient alors présentées comme des « chevaux de Troie » pour l'ouverture de nouveaux marchés, insérant ainsi les pays de la périphérie dans une

²²⁴ Cité dans Sophie BESSIS, *L'arme alimentaire*, Paris, Maspéro, 1979, p. 191.

²²⁵ COMITE INFORMATION SAHEL, *Qui se nourrit de la famine en Afrique ? Le dossier politique de la faim au Sahel*, Paris, Maspéro, 1974, p. 17.

²²⁶ L'une des figures les plus marquantes de ce courant est celle de l'économiste Samir Amin *Le développement inégal : essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique*, Paris, Editions de minuit, 1978, 365 p.

²²⁷ Pierre JALEE, *Le pillage du tiers monde*, Paris, Maspéro, 1975, 202 p.

nouvelle forme de dépendance²²⁸ économique grâce à une acculturation aux produits occidentaux. En échange de « biens agricoles » (cacao, coton, café), les pays de la périphérie devaient alors recevoir des denrées plus fondamentales, des « biens alimentaires » (céréales et produits laitiers notamment)²²⁹, ce qui ne faisait qu'accentuer le niveau de leur dépendance. Dans cette analyse, les populations urbaines des pays du sud tenaient un rôle particulier. Elles étaient décrites comme les « alliés objectifs » de la volonté hégémonique du « centre ». Une forte imitation des régimes alimentaires des pays occidentaux et une faible élasticité-prix de leur consommation feraient d'elles des relais de pressions efficaces auprès des gouvernements locaux²³⁰. L'augmentation exponentielle de la consommation de riz et de blé importés a pu fournir une illustration saisissante de cette dynamique.

Selon cette théorie, dite « dépendantiste », les échanges de produits entre les pays industrialisés et les pays en développement renvoient à une seule et même logique qui n'est ni proprement marchande ni proprement charitable mais qui a plutôt trait à une volonté politique homogène des pays occidentaux, celle d'instrumentaliser les échanges entretenus avec leurs anciennes colonies.

On retrouve une telle rhétorique, avec un point de vue davantage anthropologique, chez les auteurs regroupés au sein du « Comité information Sahel²³¹ ». Celui-ci s'est intéressé spécifiquement aux politiques d'aides alimentaires françaises²³² mises en place dans les années 1970 :

« Il nous incombe de dénoncer la politique du gouvernement français, dont la prétendue coopération camoufle, à travers un chantage permanent, le pillage des ressources en hommes comme en matières premières d'Afrique. Les maigres et tardifs secours qu'il envoie [suite à la sécheresse du début des années 1970], compensation dérisoire, ne sauront être tenus pour un acte de générosité²³³. »

Pas de place pour une attention aux besoins nutritionnels des populations africaines. Nous ne serions donc pas dans le registre du don, de la sollicitude, ou de l'humanitaire tel que nous l'avons introduit précédemment.

²²⁸ Voir « la stratégie impérialiste de l'« aide alimentaire » » COMITE INFORMATION SAHEL, *Qui se nourrit de la famine en Afrique ?*, op. cit., p. 185 et suivantes.

²²⁹ Cette distinction a été faite par Sophie BESSIS, *L'arme alimentaire*, op. cit.

²³⁰ Sur le rôle de l'urbanisation dans les théories dépendantistes, voir Jean COUSSY, Philippe HUGON et Olivier SUDRIE, *Urbanisation et dépendance alimentaire en Afrique sub-saharienne...*, Paris, SEDES, 1991, 230 p.

²³¹ Cette organisation a regroupé bon nombres d'africanistes français de renom. Citons, parmi les signataires du texte publié dans le *Nouvel Observateur* le 9 juin 1973, Marc Augé, Georges Balandier, Jean Bazin, Marguerite Dupire, Jean Copans, Maurice Godelier, Jean-Pierre Olivier de Sardan, Claude Meillassoux, Emmanuel Terray... Comité information Sahel, *Qui se nourrit de la famine en Afrique ?*, op. cit., p. 18.

²³² Voir *infra*.

²³³ COMITE INFORMATION SAHEL, *Qui se nourrit de la famine en Afrique ?*, op. cit., p. 17.

b) *Une critique par une analyse en terme de don : la position de Serge Latouche*

A ces différentes conceptions utilitaristes²³⁴, Serge Latouche a opposé une grille d'analyse que certains ont pu qualifier de « culturaliste »²³⁵. Dans ce modèle, la richesse (ou la domination) vient de la capacité de chacun à donner ; la situation de pauvreté (ou de dominé) venant, elle, de l'incapacité à rendre en retour. « *Le don est valorisant, il confirme la supériorité puisqu'il est reconnaissance par l'autre*²³⁶. » Latouche insiste sur la pertinence de ce raisonnement pour comprendre le rapport colonial :

« Ce qui frappe dans les discours (...) coloniaux, c'est l'insistance mise sur le don. Il ne s'agit (...) ni de prendre, ni de piller (même si cela arrive) mais d'apporter, de répandre en vrac : civilisation, bien-être, santé, religion, langue, etc. (...) L'économiste [i.e. celui qui réfléchit dans une optique instrumentale, qu'il soit libérale ou marxiste, dans l'esprit de Latouche] ne verra là qu'hypocrisie et mauvaise foi, alors qu'il y a une part authentique et profonde dans cette « générosité conquérante »²³⁷. »

En prenant l'aide alimentaire en exemple, cet économiste – se réclamant du regard ethnologique – met l'accent sur les bouleversements culturels provoqués par l'introduction des aides alimentaires au sein des populations receveuses²³⁸. Et il conclut : « *ce n'est pas en vendant son blé cher que le Centre [les anciens pays colonisateurs] présente un danger pour le Tiers-Monde (...), c'est, à l'inverse, dans et par sa sollicitude*²³⁹. » En d'autres termes, et reprenant les mots de l'auteur, la logique qui consiste à « *donner pour dominer* » serait bien plus structurante dans les relations entre le pays occidentaux et le Tiers-Monde que celle visant à « *dominer pour prendre*²⁴⁰ » – ou, pourrions-nous ajouter, celle ambitionnant de « *dominer pour vendre* ».

5) Des dons qui ne seraient pas humanitaires ? Prémices d'une étude de cas

Dans la sous-section suivante, nous souhaitons prendre au sérieux la position de Latouche en étudiant la genèse d'une forme spécifique de cette « *générosité conquérante* » : l'aide alimentaire en

²³⁴ Toutes les politiques développées par les pays occidentaux envers les pays du Tiers-Monde sont bien, dans les analyses précédemment décrites, assimilées à une volonté d'aller dans l'intérêt particulier des premiers.

²³⁵ Serge LATOUCHE, « Le sous-développement est une forme d'acculturation (I) », *Bulletin du MAUSS*, 1982, n° 2, pp. 35-53 ; Serge LATOUCHE, « Le sous-développement est une forme d'acculturation (fin) », *Bulletin du MAUSS*, 1982, n° 3/4, pp. 144-157 ; Serge LATOUCHE, *L'occidentalisation du monde : essai sur la signification, la portée et les limites de l'uniformisation planétaire*, La Découverte, 2005, 182 p.

²³⁶ Serge LATOUCHE, « Le sous-développement est une forme d'acculturation (fin) », *op. cit.*, p. 148.

²³⁷ *Ibid.*, pp. 148-149.

²³⁸ Latouche prend l'exemple de l'introduction de la consommation de pain en Afrique au travers des dons de blé.

²³⁹ Serge LATOUCHE, « Le sous-développement est une forme d'acculturation (fin) », *op. cit.*, pp. 151-152.

²⁴⁰ Cette expression fait directement référence à la thématique du pillage développée par les Tiers-Mondistes. Voir sur ce point COMITE INFORMATION SAHEL, *Qui se nourrit de la famine en Afrique ?*, *op. cit.* ; Pierre JALEE, *Le pillage du tiers monde*, *op. cit.*

poudre de lait mise en place à la fin des années 1960 par la Communauté économique européenne. Mais, avant cela, revenons succinctement sur les limites de l'analyse utilitariste précédemment commentée.

La grille d'analyse tiers-mondiste ne permet pas d'observer la mise en place, de manière certes chaotique et controversée, d'échanges alimentaires au caractère « humanitaire » de plus en plus affirmé. En considérant toutes les échanges sous leur seule dimension « impériale », cette posture occulte l'important travail de différenciation des circuits de distribution qui parcourt l'histoire de l'aide alimentaire internationale. En d'autres termes, elle rend difficilement concevable l'apparition d'échanges d'une autre « nature ». Nous souhaitons ici prendre au sérieux les débats qui ont eu cours au sein de la FAO sur la volonté de différencier les échanges marchands des échanges humanitaires, et éclairer, ainsi, les ressorts de cette différenciation.

Les auteurs critiques refusent finalement de penser que les programmes d'aides se déploient dans l'intérêt des receveurs²⁴¹. Certains, parmi les plus virulents, relèvent toutefois le caractère ambigu de ces aides. Susan George cite un porte-parole de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID²⁴²) :

« L'administration de la PL 480 engage la responsabilité de plusieurs agences et par la suite de ses objectifs divers, ces agences ont des intérêts différents. Evidemment, le Ministère américain de l'Agriculture est d'abord intéressé par le développement des marchés. L'AID [USAID] est d'abord intéressé par l'utilisation de la PL 480 comme ressource au service du développement agricole. L'Etat, le Département d'Etat, la sphère politique et le Conseil National de Sécurité sont les parties les plus concernées par la politique étrangère qui traite de l'aide et des opérations militaires. Et très clairement, au sud Vietnam et au Cambodge, la PL 480 a été utilisée pour soutenir l'effort militaire²⁴³. »

Si l'on suit ce commentaire, il semblerait que le plus problématique, pour George, ne soit pas tant le fait que les aides alimentaires s'apparentent à une politique de communication ou à du pillage, mais plutôt qu'elles ne répondent pas aux « véritables » besoins des populations receveuses. Autrement dit, c'est la finalité de l'aide qui pose question. Ce que confirme l'éditorial d'un journal conservateur américain, repris, ensuite, par une Commission du Congrès chargée de faire le bilan des réactions de l'opinion publique américaine au sujet de l'aide alimentaire américaine :

²⁴¹ Selon la conception que les donateurs se font de cet intérêt, certes. C'est justement pour cela qu'il faut prendre en compte la manière dont est construite socialement cette représentation de l'intérêt des différents protagonistes de la relation. Comme dans le don d'organes les professionnels – ici agronomes, nutritionnistes, économistes du développement – jouent un rôle central dans l'existence de ce « commerce humanitaire ». Sur la thématique de la construction sociale du commerce de don d'organes voir Philippe STEINER, « Don de sang et don d'organes : le marché et les marchandises « fictives » », *Revue française de sociologie*, 2001, vol. 42, n° 2, p. 364 et suivantes ; Philippe STEINER, *La transplantation d'organes. Un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard, 2010, 342 p.

²⁴² United States Agency for International Development.

²⁴³ Susan GEORGE, *Les stratégies de la faim, op. cit.*, p. 248.

« Apparemment, rien ne pourrait être plus altruiste et bien-intentionné que notre programme des « *Vivres pour la Paix* ». Nous donnons de la nourriture aux gens qui en ont besoin. Rien de plus utile dans un monde qui souffre de pénuries alimentaires grandissantes. Mais ce n'est pas comme cela que marche ce programme. D'abord, nous ne donnons que des surplus dont le peuple américain n'a pas besoin. Pas exactement un sacrifice national, mais passons. Ensuite, nous disposons des surplus non pas sur des critères de besoins réels, mais sur des critères de puissance, de politique étrangère. Autrement dit, nous nous servons de la nourriture comme des munitions. Il y a une lutte continuelle entre le Département de l'Agriculture qui préfère se servir de la nourriture pour développer de futurs marchés commerciaux pour les milieux d'affaires américains [lutte avec l'USAID]. Très peu de nos « *Vivres pour la paix* » sont partis pour l'Afrique où des dizaines de milliers de personnes sont mortes de faim. Mais depuis un an, près de la moitié est allée au Cambodge et au sud Vietnam (...). Nous avons arrêté l'assistance alimentaire au peuple chilien quand il a élu Allende, puis nous l'avons reprise après le coup d'Etat des militaires. Le Congrès devrait établir des contrôles sur le programme des « *Vivres pour la paix* » (...). L'Amérique ne doit pas se servir de son surplus uniquement comme partie intégrante de sa politique militaire²⁴⁴. »

Autrement dit, ce n'est pas le fait que l'aide soit un don qui pose question mais plutôt le degré de désintéressement de ces aides. De ce point de vue, il n'est pas inutile de décrire sur la diversité des aides envisagées dans le cadre de la PL 480 américaine. La majeure partie des aides alimentaires des Etats-Unis sont passées par le canal du Titre I de cette loi. Ces aides concernaient principalement du blé ou de la farine de blé²⁴⁵, denrées qui étaient vendues dans la devise du pays importateur. Les devises ainsi accumulées par les Etats-Unis servaient, ensuite, à appuyer des projets de développement locaux. Une des critiques de ces programmes venaient notamment du fait que ces produits étaient, en majorité, vendus à des conditions préférentielles, ce qui pouvait être considéré comme de la vente à perte et ainsi interférer avec les échanges marchands²⁴⁶.

Le devenir des excédents de lait en poudre était tout autre. Ceux-ci constituaient, à eux seuls, les deux-tiers des programmes votés entre 1954 et 1961 dans le cadre du Titre III de la PL 480²⁴⁷. Le lait était principalement destiné à des institutions de bienfaisance (le Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF), entre autres) ou à des gouvernements dans le cadre de programmes d'alimentation infantile. Notons que la moitié des aides issues du Titre III était des dons, l'autre moitié relevait du troc, échangée alors contre des matières premières détenues par les pays receveurs.

Si les programmes d'alimentation infantile ont pu être critiqués compte-tenu des bouleversements alimentaires qu'ils pouvaient engendrer²⁴⁸, ce sont principalement les aides en blé

²⁴⁴ *Ibid.*

²⁴⁵ COMMUNAUTE EUROPEENNE, *L'aide alimentaire de la C.E.E. aux pays en voie de développement*, *op. cit.*, p. 230.

²⁴⁶ Voir *infra*.

²⁴⁷ COMMUNAUTE EUROPEENNE, *L'aide alimentaire de la C.E.E. aux pays en voie de développement*, *op. cit.*, pp. 232-233.

²⁴⁸ Serge LATOUCHE, « Le sous-développement est une forme d'acculturation (fin) », *op. cit.* ; FAO, *Ecoulement des excédents de produits agricoles*, *op. cit.*

qui ont alimenté les critiques jusque dans les années 1970²⁴⁹. Toutes les formes d'aides ne font donc pas l'objet de la même attention. Cela conduit à différencier l'analyse selon l'aide considérée. Il devient nécessaire de regarder, de la manière la plus précise possible, les logiques à l'œuvre au sein des dispositifs au travers desquels circulent les produits distribués comme l'ont fait Philippe Steiner²⁵⁰ sur le don d'organes ou Guilhem Anzalone dans le cas de la viande biologique²⁵¹.

Dans cette perspective, il faut noter que le lait, comme le poisson ou la viande, offre une ressource particulière, des protéines animales, dont la valeur se trouve fortement réévaluée à l'aune des réflexions croissantes sur l'alimentation des nourrissons dans les pays en développement²⁵². Les auteurs du rapport de la FAO cité précédemment avaient noté ces spécificités. Le lait en poudre écrémé était déjà reconnu comme ayant des qualités nutritionnelles spécifiques²⁵³. Le rapport préconise d'appliquer à ces produits, aux caractéristiques particulières, des méthodes spécifiques d'écoulement : actions éducatives, développement de programmes alimentaires ou participation à des secours d'urgence.

D'un point de vue nutritionnel, le blé se distingue ainsi fortement du lait ce qui a des conséquences sur le type d'aide alimentaire envisagé pour chacun de ces produits. Le blé correspond à un produit agricole de première nécessité – ou bien de Giffen – entrant davantage que le lait dans l'alimentation quotidienne. A l'inverse, le lait reste, encore aujourd'hui pour la plupart des populations des pays du Sud, un produit de consommation exceptionnel, un produit de « luxe ». Les rapporteurs de la FAO ont noté cette distinction lorsqu'ils se sont intéressés aux réactions des consommateurs vis-à-vis des variations de prix. S'ils observent que la consommation de blé ne réagit que très faiblement aux évolutions de prix (signe d'une consommation incompressible), ils remarquent que les consommateurs réagissent « moyennement » à une variation du prix du lait écrémé.

Ce caractère de « première nécessité » attribué au blé conduit les auteurs à le catégoriser comme un produit « stratégique » (de même que les autres céréales, le coton et le sucre) et non comme un produit reconnu pour ses qualités nutritionnelles spécifiques (comme le lait, la viande et le fromage)²⁵⁴. Cette distinction permet ainsi de comprendre pourquoi c'est le blé, et non le lait, qui a principalement servi de « *capital sous forme d'aliment* » dans le cadre du Titre I de la *Public Law 480*. Du

²⁴⁹ Les critiques des aides en lait en poudre ne se réactiveront véritablement qu'à partir des années 1970-1980. Voir *infra*.

²⁵⁰ Philippe STEINER, *La transplantation d'organes*, *op. cit.*

²⁵¹ Guilhem ANZALONE, *Les économies politiques de l'agriculture biologique*, Sciences Po, Paris, 2012, 454 p.

²⁵² Voir *supra*. Pour une synthèse voir B. DERRICK et M. D. JELLIFFE, *L'alimentation du nourrisson dans les régions tropicales et subtropicales*, *op. cit.*

²⁵³ Au même titre que la viande ou le fromage. FAO, *Écoulement des excédents de produits agricoles*, *op. cit.*, p. 27.

²⁵⁴ *Ibid.*

fait de sa plus large place dans les régimes alimentaires des populations visées, le blé peut en effet plus facilement prendre les caractéristiques d'une « monnaie en nature » que ne peut le faire le lait écrémé en poudre. Les aides en blé utilisées ainsi s'apparentent davantage à une « aide financière » qu'à une « aide nutritionnelle »²⁵⁵.

B) L'aide alimentaire des européens et la réorganisation de l'aide alimentaire internationale

Dans cette section, nous approfondissons l'étude des politiques d'aide alimentaire sous forme de lait en poudre. Pour ce faire, nous nous concentrerons sur les aides européennes en produits laitiers octroyées aux pays ouest-afrains à la fin des années 1960. Malgré notre position qui entend rester à distance des théories tiers-mondistes, nous ne soutenons pas que les politiques d'aides alimentaires n'ont eu aucun effet sur les intérêts commerciaux des pays donateurs. Comme nous le verrons, dans le cas des pays d'Afrique de l'Ouest, une telle position serait tout simplement intenable. Nous ne défendons pas non plus le fait qu'il n'y aurait aucun lien entre la situation d'excédent de production dans les pays occidentaux et le développement des politiques d'aides alimentaires, position elle aussi intenable. A travers l'étude spécifique des politiques d'aides en poudre de lait écrémé dirigées vers les anciennes colonies françaises d'Afrique, nous montrons seulement que se met en place, de manière certes chaotique, un nouveau type d'échange à distance des échanges propres au rapport colonial ou de ceux, marchands, à l'œuvre à la même époque.

Comme aux Etats-Unis, les réflexions européennes sur le développement de programmes d'aides alimentaires aux pays en développement ont émergé lors de l'apparition d'excédents agricoles structurels²⁵⁶. Dans cette sous-section, nous souhaitons préciser l'état des savoirs et des réflexions avant que le Conseil des ministres de la CEE, le 22 avril 1969, ne prenne la décision de développer une politique européenne d'aides alimentaires, décision qui fut initiée par les Pays-Bas qui connaissaient à l'époque des excédents laitiers très importants²⁵⁷.

²⁵⁵ Cette dimension ressortait aussi dans le rapport de la CEE, *Ibid.*, p. 16.

²⁵⁶ Sur les conditions d'émergence d'importants stocks de lait en poudre en Europe, nous renvoyons le lecteur au chapitre 1.

²⁵⁷ Jean-Louis LAURENS, *L'aide alimentaire de la Communauté économique européenne aux pays en voie de développement*, Thèse de droit public, Toulouse I, Toulouse, 1976, p. 13 ; Thérèse BELOT, *L'aide alimentaire de la communauté économique européenne : évolution, perspectives*, Thèse de doctorat, E.H.E.S.S., Paris, 1978, 215 p.

1) Un contexte international marqué par une diversification des aides internationales

La naissance d'un programme européen d'aide alimentaire est intimement liée au revirement de la politique agricole américaine dans les années 1960. Les stocks américains devenaient pléthoriques à mesure que les Européens, principaux importateurs de produits laitiers au sortir de la guerre, remettaient sur pieds leurs filières agricoles.

Le gouvernement américain s'est ainsi lancé dans une réforme agricole dont l'objectif était de réduire les excédents de production²⁵⁸. La conséquence sur la politique d'aide alimentaire fut une rationalisation de l'allocation des aides alimentaires et cela à partir de la réforme de la PL 480 de 1966. La volonté d'aider le développement agricole des pays les plus pauvres fut réaffirmée à cette occasion, au détriment des pays à « revenus médians » privilégiés par le précédent plan. Cette évolution marque une première prise de distance avec la recherche de débouchés solvables²⁵⁹.

Cette évolution de l'aide alimentaire américaine est allée de pair avec le développement d'une aide alimentaire multilatérale ainsi qu'une diversification des types d'aide envisagés²⁶⁰. Déconnectées des enjeux nationaux, les aides dites « multilatérales » avaient l'avantage de s'extraire en partie des enjeux diplomatiques, objets de critiques récurrentes²⁶¹. Le Programme alimentaire mondial (PAM) est la principale institution à supporter des programmes d'aide alimentaire de ce type. Les états octroyaient des quantités de denrées à l'institution onusienne, laquelle avait la maîtrise de leur allocation. Le PAM avait pour mission de développer des actions tant dans un objectif de développement que pour palier des situations d'urgence dues à des conflits ou des calamités naturelles. « *Etabli à l'origine sur une base expérimentale pour une période de 3 ans, il [le PAM] a été reconduit pour une durée indéterminée à partir du 1^{er} janvier 1966*²⁶². » Le changement de politique américaine s'est aussi ressenti au moment de la signature d'un accord sur le commerce du blé en 1967, lors du « Kennedy Round », auquel était annexé une « Convention relative à l'aide alimentaire » en blé. A cette occasion, l'ensemble des participants signataires se sont engagés à fournir une certaine quantité de blé, fixée par avance, sous forme d'aide alimentaire²⁶³. Le rôle du PAM, comme

²⁵⁸ John CATHIE, *The Political Economy of Food Aid*, Gower, 1982, p. 9.

²⁵⁹ En effet, la politique américaine incitait auparavant à aider en priorité des pays à revenu intermédiaire, plus proches de devenir une clientèle solvable.

²⁶⁰ John CATHIE, *The Political Economy of Food Aid*, *op. cit.*, p. 7.

²⁶¹ Voir *supra*.

²⁶² Catherine HUGUEL, *L'aide alimentaire : analyse comparative*, Paris, Puf, 1977, p. 23.

²⁶³ Jean-Louis LAURENS, *L'aide alimentaire de la Communauté économique européenne aux pays en voie de développement*, Thèse de droit public, Toulouse 1, Toulouse, 1976, pp. 9-10.

bénéficiaire et intermédiaire légitime dans la distribution de l'aide alimentaire, fut, de ce fait, renforcé.

A la différence de l'aide alimentaire en blé, celle en poudre de lait n'a jamais été régie par une quelconque convention internationale. La décision de constituer un programme européen d'aide alimentaire en poudre de lait en 1969²⁶⁴ trouvait sa légitimité juridique dans la seule volonté des autorités communautaires²⁶⁵ devant gérer des stocks de lait de plus en plus conséquents²⁶⁶. La conséquence directe de cette situation fut de lier juridiquement les aides européennes en poudre de lait à la PAC plutôt qu'à la politique commerciale de la Communauté, comme dans le cas du blé.

La mise en place de ces différents programmes internationaux d'aide alimentaire n'a toutefois pas enrayer la baisse quantitative de l'aide alimentaire internationale. Celle-ci a « *atteint ainsi son maximum en 1964, avec 16 millions de tonnes de vivres allouées dans le monde, avant de diminuer régulièrement durant le reste de la décennie pour n'atteindre plus que 11 millions de tonnes en 1972*²⁶⁷. » Par la suite, les Etats-Unis sont restés les principaux fournisseurs d'aide malgré une baisse de leur part dans l'aide allouée au niveau international. Alors que les Etats-Unis fournissaient, en 1963, 96 % de l'aide alimentaire internationale, cette part n'est déjà plus que de 77 % en 1969 et seulement 55 % en 1973. Inversement, les aides alimentaires de la CEE, encore nulles en 1963, représentaient seulement 8 % de l'aide alimentaire internationale en 1969 avant d'atteindre 23 % en 1973.

Dans le cas particulier des aides en produits laitiers, le poids de la CEE s'est avéré rapidement important. La part de l'aide européenne en poudre de lait a rapidement constitué une partie conséquente de l'aide mondiale, 60 000 des 70 000 tonnes d'aide alimentaire en 1972²⁶⁸, avant de se stabiliser autour de 50 % de l'aide totale en produits laitiers (46 % en 1977, 66 % en 1981, 51 % en 1982).

2) Le programme d'aide alimentaire européen

a) *Un lien récurrent avec les surplus agricoles*

Cette vision différenciée de l'aide alimentaire se retrouve retranscrite dans le contexte européen dans une étude commanditée par la Direction générale de l'agriculture de la CEE. Cette étude,

²⁶⁴ *Ibid.*, p. 13.

²⁶⁵ *Ibid.*, p. 38.

²⁶⁶ Sur les conditions de constitution de ces stocks et leur volume, voir le chapitre 1.

²⁶⁷ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 378.

²⁶⁸ FAO, *Food Aid in Figures*, Rome, FAO, 1984, p. 13 ; Jean-Louis LAURENS, « L'Aide alimentaire de la Communauté économique européenne aux pays en voie de développement », *op. cit.*, p. 159.

rédigée en 1963 par un groupe d'experts agronomes²⁶⁹, porte sur les différentes manières d'envisager le fonctionnement d'une aide alimentaire européenne dans une situation d'excédents agricoles. Les termes de ce rapport sont très proches des réflexions développées par la FAO à la suite de l'expérience américaine de la *Public Law 480*. Les auteurs posent ainsi la situation :

« Il y a lieu d'envisager, dans la CEE, les possibilités de la formation d'excédents structurels de produits agricoles non commercialement utilisables sur place. Par ailleurs, la faim et la sous-alimentation règnent dans de nombreux pays en voie de développement. Une solution consistant à compenser ou atténuer la pénurie observée d'un côté grâce aux surplus constatés ailleurs semble s'imposer tout naturellement à l'esprit²⁷⁰. »

Les auteurs ont conscience des opportunités restreintes des circuits commerciaux classiques. Ils « sont partis du principe qu'il ne faut guère s'attendre dans les prochaines années à un élargissement des débouchés dans les pays associés et autres pays sous-développés²⁷¹ » et s'appuient donc sur d'autres manières de concevoir les besoins de ces populations que le seul critère du pouvoir d'achat. Comme dans le rapport Veissyere²⁷², ce sont les besoins nutritionnels qui servent de première approximation des volumes qui peuvent être légitimement exportés sous formes d'aide alimentaire.

b) Des mécanismes qui se distinguent de la Public Law 480 américaine

Les mécanismes de l'aide alimentaire européenne s'écartent pour une bonne partie de ceux régissant l'aide américaine. Premièrement, la CEE refusait, à l'inverse des Etats-Unis, de vendre une partie de l'aide alimentaire. Si l'acheminement de l'aide ne fut pas toujours pris en charge par le budget de la Communauté²⁷³, les produits alimentaires étaient exclusivement des « dons » selon les catégories juridiques en place. De plus, l'aide fournie par les pays de la CEE s'écoulait principalement par des canaux dits « multilatéraux ». Ce fut le cas notamment de l'aide en poudre de lait dont l'allocation relevait du monopole de la Communauté. Cette dimension supra-étatique des conditions d'allocation des aides était pour certains un gage de neutralité – ou de désintéressement – comme cela pouvait l'être pour le PAM.

²⁶⁹ Notons la participation à cette étude de Michel Cépède. Professeur d'agronomie à Paris, il a collaboré à la création de la FAO (1945) avant de devenir président du Comité permanent de cette même organisation en 1963 et président du conseil de la FAO en 1969.

²⁷⁰ COMMUNAUTE EUROPEENNE, *L'aide alimentaire de la C.E.E. aux pays en voie de développement*, *op. cit.*, p. 11.

²⁷¹ *Ibid.*, p. 9.

²⁷² Voir *supra*.

²⁷³ Selon la situation, les aides européennes sont fournies FOB (*Free on Board*), c'est-à-dire livrées au port d'embarquement, ou CAF (Coût assurance fret), c'est-à-dire au port de destination. Comme nous le verrons plus loin, dans certaines situations d'urgence humanitaire, l'administration de l'aide sera prise en charge jusqu'à la « population-cible ».

Les aides alimentaires européennes sont de trois types. Les aides de « programme » sont des transferts à des conditions avantageuses effectuées aux Etats receveurs. Ces « programmes » ont pour but de rééquilibrer la balance des paiements des pays receveurs, les Etats revendant, sur leur territoire, comme bon leur semble, les denrées ainsi offertes. Les aides alimentaires dites de « projets » font aussi l'objet d'un don mais dans un objectif spécifique, généralement un projet de développement. L'argent économisé constituait un fond de contrepartie devant servir un projet de développement ciblé en amont. La troisième forme d'aide est l'aide d'« urgence ». Elle est distribuée pour répondre à une situation sanitaire critique – due à un conflit ou à une famine par exemple.

Les premières aides européennes en lait n'ont pas directement relevé de l'une de ces trois finalités. La décision du Conseil européen du 22 avril 1969²⁷⁴, à l'origine de ces aides, prévoyait de laisser le soin de régler la distribution de ces aides à d'autres institutions multilatérales comme le PAM ou, dans une bien moindre mesure, le Comité internationale de la Croix rouge (CICR). C'est ainsi que fut signé, le 6 mars 1970, un accord avec le PAM portant sur la livraison de 120 000 tonnes de poudre de lait et de 35 000 tonnes de *Butter Oil*²⁷⁵.

Si, comme le rappellent ces accords, le PAM devait répondre tout à la fois à des objectifs d'urgence et de développement, dans les faits, il n'a consacré que 10 % de ces ressources à l'aide d'urgence durant la période 1963-1974. Ses actions s'inscrivaient principalement dans des programmes de développement. A cette époque, lorsque des aides d'urgence étaient mises en place, elles étaient davantage destinées aux pays asiatiques qu'aux Africains.

En nous intéressant particulièrement à l'exemple du Sahel, nous souhaitons préciser les conditions ayant conduit à ce qu'une attention particulière soit portée à une population pauvre dont la situation se trouvait alors de plus en plus au centre des préoccupations des politiques d'aide alimentaire.

C) La rationalisation humanitaire de l'aide alimentaire internationale (1970-1986)

1) La mise en place d'un nouveau régime d'aide alimentaire : entre rationalisation de l'aide et autonomisation croissante de la raison humanitaire

Le début des années 1970 est caractérisé par un contexte économique particulièrement défavorable à l'expansion de l'aide alimentaire. Les premières années de la décennie 1970 sont

²⁷⁴ Jean-Louis LAURENS, « L'Aide alimentaire de la Communauté économique européenne aux pays en voie de développement », *op. cit.*, p. 14.

²⁷⁵ Journal officiel des Communautés européennes, L 59, du 14 mars 1970, p. 34 et suivantes.

marquées par une flambée des prix agricoles. Les prix du blé triplèrent entre 1972 et 1974 et ceux des autres denrées de première nécessité suivaient la même tendance²⁷⁶, le prix de la poudre de lait écrémé ayant quintuplé entre 1970 et 1974²⁷⁷. La baisse de la production et des stocks dans les principaux pays exportateurs, couplée à la demande croissante de l'URSS et aux mauvaises conditions climatiques du début de la décennie 1970, explique en partie cette situation que certains qualifiaient de « pénurie alimentaire mondiale »²⁷⁸.

Ce contexte a eu des conséquences directes sur les quantités allouées à l'aide alimentaire internationale. Si nous avons souligné précédemment que ce volume avait diminué dès les années 1960, cette baisse fut d'une ampleur bien plus importante dans les années 1970. Les quantités de céréales allouées à l'aide alimentaire ont été divisées par plus de deux entre 1970 et 1974, passant d'un peu plus de 12 millions de tonnes à un peu moins de 6 millions de tonnes, avant de se stabiliser aux alentours de 8 millions de tonnes jusqu'au début des années 1980. Le volume d'aide en produits laitiers a connu une tendance similaire. Les aides en poudre de lait écrémé étaient de 182 000 tonnes en 1971, avant de baisser à 103 500 tonnes en 1972 et 71 100 tonnes en 1973 et de remonter au-dessus de 200 000 tonnes à la fin des années 1970 pour atteindre leur maximum, dans les années 1980, avec plus de 360 000 tonnes allouées en 1984²⁷⁹.

Ces évolutions quantitatives se sont accompagnées d'évolutions qualitatives importantes. À la manière du mouvement de rationalisation du programme d'aide alimentaire américain à la fin des années 1960, le contexte international et la médiatisation croissante des « crises humanitaires » sont venus questionner directement les conditions d'attribution de l'aide alimentaire. Avant de nous intéresser directement au changement connu par les politiques d'aides alimentaires, nous présentons l'exemple du traitement de la sécheresse au Sahel.

2) Le choc de la famine au Sahel et l'humanitarisation croissante de l'aide alimentaire

La fin des années 1960 est reconnue pour être un moment charnière dans l'histoire de l'aide humanitaire²⁸⁰. Dans son *Histoire de l'humanitaire*, Philippe Ryfman considère ainsi que la guerre du Biafra et la naissance de Médecin sans frontière – incarnée par la figure de Bernard Kouchner –

²⁷⁶ Catherine HUGUEL, *L'aide alimentaire, op. cit.*, p. 44.

²⁷⁷ Ysabel BOURCELET LOZANO, *Le marché mondial des poudres de lait écrémé: données statistiques sur la production et les échanges*, Paris, CFCE, coll. « Circuits, marchés et stratégies », 1999, 254 p.

²⁷⁸ Catherine HUGUEL, *L'aide alimentaire, op. cit.*, p. 45.

²⁷⁹ FAO, *L'aide alimentaire en chiffres*, 1983 ; FAO, *L'aide alimentaire en chiffres*, Rome, 1993.

²⁸⁰ Philippe RYFMAN, *Une histoire de l'humanitaire*, Paris, La Découverte, 2008, p. 48.

constituent les événements fondateurs d'une nouvelle manière de mettre en scène la souffrance de certaines populations touchées par des catastrophes d'origine humaine (conflits) ou naturelle (sécheresse). Ryfman souligne avec justesse que l'urgence appelée par de telles situations s'accommode parfaitement avec la médiatisation croissante de l'espace public mondial²⁸¹.

Nous ne souhaitons pas ici nous appesantir sur l'histoire des relations entre média et mouvement humanitaire. Nous centrons notre propos sur les modalités de reconnaissance de la famine dans un certain nombre de pays ouest-africains afin de souligner la manière dont cette nouvelle représentation des besoins et des manques a engendré des flux massifs d'aide alimentaire et ce, malgré la baisse drastique de l'aide alimentaire en général.

a) *Le diagnostic sur la situation nutritionnelle des pays d'Afrique de l'Ouest dans les années 1960*

Jusqu'aux années 1970, l'aide alimentaire aux pays du Sahel²⁸² s'inscrivait dans le cadre de projets de développement spécifiques comme pouvait l'être la protection maternelle infantile. Les aides d'urgence restaient ainsi marginales dans cette zone, l'attention internationale se portant davantage dans ce cas sur la situation des pays asiatiques²⁸³. « *Il est significatif [note Bonnacase], qu'un pays comme le Niger apparaisse parmi les donataires de l'aide alimentaire mondiale en 1962, lorsque le PAM est créé*²⁸⁴. »

Les auteurs du rapport de 1963 sur la possibilité d'écoulement des excédents agricoles européens faisaient le même diagnostic sur la situation alimentaire des pays d'« Afrique occidentale et centrale »²⁸⁵. Les auteurs reconnaissaient que la couverture de cette zone était globalement satisfaisante. Ils insistaient toutefois sur « *les besoins en protéines (...) [qui] sont loin de pouvoir être satisfaits dans la plupart des cas*²⁸⁶. » Mais l'équilibre alimentaire général n'était pas remis en cause.

²⁸¹ *Ibid.*, p. 56 et suivantes.

²⁸² Dans son acception étroite, le Sahel désigne une zone bioclimatique africaine comprise entre le Sahara, au Nord, et la savane au Sud. Ce terme a pris dans les années 1970 une acception géopolitique pour désigner les pays dont une partie du territoire est recouvert par cette réalité bioclimatique en dépit du fait que la majorité de la population de ces pays ne vit pas, à proprement parler, en zone sahélienne. Lorsque nous parlerons des pays sahéliens ou du Sahel, nous ferons davantage référence à cette dernière acception. Nous désignerons ainsi un groupe de pays composé du Sénégal, de la Mauritanie, du Mali, du Niger, du Burkina Faso et du Tchad. Nous revenons sur le lien entre cette catégorisation géopolitique et la sécheresse qu'a connue cette zone au début des années 1970. Voir surtout Vincent BONNECASE, « Retour sur la famine au Sahel du début des années 1970 : la construction d'un savoir de crise », *op. cit.*

²⁸³ « De 1963 à 1972, l'Asie reçoit 28 % de l'aide dispensée par le Programme alimentaire mondial, l'Afrique subsaharienne 16 %. Le pays le plus aidé par le PAM pendant la période est, de loin, l'Inde, suivi par le Pakistan et la République de Corée. En Afrique subsaharienne, la Haute-Volta se situe au 13^e rang des pays les plus aidés, le Mali au 16^e rang et le Niger au 23^e rang » Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, pp. 379-380.

²⁸⁴ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, pp. 379-380.

²⁸⁵ Sont concernés par cette étude de cas : les anciens pays de l'AOF et de l'AEF ainsi que le Togo et le Cameroun.

²⁸⁶ CEE-ETUDES, *op. cit.*, p.71

b) *Le changement de diagnostic sur le Sahel*

(i) *La reconnaissance institutionnelle de la famine*

Les crises alimentaires et le sentiment de faim ont, de tout temps, existé dans les pays sahéliers malgré les conclusions des premières enquêtes nutritionnelles s'intéressant à cette zone. Les travaux de Boureima Alpha Gado, fondés sur des sources écrites et de multiples témoignages oraux remontant jusqu'à la fin du XIX^e siècle, permettent de prendre la mesure de la prégnance du sentiment de faim dans les représentations collectives des populations sahéliennes²⁸⁷. Ce n'est, toutefois, pas à une telle réalité climatique ni à ces conséquences dramatiques que nous souhaitons nous intéresser. Nous nous centrons ici sur les conditions de reconnaissance politique d'une telle situation afin d'en comprendre les effets sur les politiques d'aide alimentaire et la constitution de programmes massifs d'aide alimentaire²⁸⁸.

De ce point de vue, l'année 1973 apparaît comme charnière en raison d'une modification radicale du diagnostic relatif à la situation alimentaire des populations sahéliennes puis de la reconnaissance internationale d'une situation de famine au Sahel en mars de la même année. Cette réévaluation drastique de la situation fut souvent considérée comme la conséquence d'une réticence des gouvernements de ces pays à reconnaître publiquement la sécheresse, dont on pouvait observer des signes dès 1968, pour des questions de prestige national²⁸⁹. Prenant le contre-pied de cette thèse, Bonnacase souligne l'absence de consensus sur la situation alimentaire et l'influence de cette incertitude informationnelle sur le retard pris dans la reconnaissance de la famine en cours pourtant depuis la fin des années 1960. Il revient sur les débats qui se sont tenus autour de l'évolution du bilan vivrier de la zone. L'état des savoirs concluait, jusqu'en 1960, à une situation alimentaire relativement équilibrée. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que la baisse des disponibilités vivrières, enregistrée à la fin des années 1960, n'ait pas fait l'objet d'une réévaluation totale de la situation. Comme le souligne l'historien, « *d'après les données de la FAO, l'Afrique subsaharienne passe d'un apport énergétique moyen de 2 120 calories par jour et par habitant en 1961 à 2 190 calories en 1971 soit mieux que l'Inde, l'Extrême Orient et les pays asiatiques à économie planifiée*²⁹⁰. » En outre, les données relatives à la production vivrière, qui étaient les principales statistiques disponibles à l'époque, faisaient l'objet d'un scepticisme récurrent. D'une part, leurs conditions de collecte étaient

²⁸⁷ Boureima ALPHA GADO, *Une histoire des famines au Sahel : étude des grandes crises alimentaires : XIX^e-XX^e siècles*, Paris, l'Harmattan, 1993, 201 p ; sur la situation des Touaregs en particulier voir Gerd SPITTLER, *Les Touaregs face aux sécheresses et aux famines: les Kel Ewey de l'Air (Niger), 1900-1985*, Karthala, 1993, 440 p.

²⁸⁸ Nous suivons ainsi pleinement la démarche suivie par Bonnacase dans sa thèse « *Pauvreté au Sahel* », *op. cit.*

²⁸⁹ Vincent BONNACASE, « *Retour sur la famine au Sahel du début des années 1970 : la construction d'un savoir de crise* », *op. cit.*, p. 25.

²⁹⁰ *Ibid.*, p. 27.

régulièrement dénoncées²⁹¹. De plus, leur rôle se limitait généralement à un objectif d'évaluation des politiques agricoles. Cette évaluation *ex post* permettait difficilement d'anticiper les situations de crise alimentaire²⁹². Elle donnait alors à ces chiffres une dimension politique qui ne pouvait qu'accentuer la suspicion à leur égard.

C'est au cours de l'année 1972 que se manifestent les premiers signes tangibles de la sécheresse. Ces derniers ne s'observaient pas tant dans les chiffres de la production qu'à travers des formes d'appréhension plus traditionnelles de la réalité alimentaire de la population. Les déplacements de populations, dont les conditions de vie étaient en lien étroit avec les conditions climatiques, étaient des signes tangibles de la disponibilité vivrière de la population. Or, de ce point de vue, les premières années de la décennie 1970 ont été marquées par l'accentuation des migrations des zones rurales vers les zones urbaines. Les déplacements de nomades du Nord de la Haute-Volta vers le Sud sont ainsi considérés comme les signes évidents d'une situation alimentaire critique²⁹³. Ces déplacements vers les villes du Sud de la zone sahélienne ont entraîné des tensions sanitaires qui ont conduit les autorités publiques à effectuer des regroupements dans des camps afin de rationaliser l'administration des secours²⁹⁴.

Ce n'est qu'en 1973 que les chiffres de la production ont montré un effondrement des disponibilités alimentaires. Les déficits céréaliers ont été réévalués dans les premiers mois de l'année, peu de temps avant la reconnaissance de la situation de famine par les gouvernements de la zone²⁹⁵, laquelle n'a eu lieu qu'en mars 1973, lorsque ces derniers ont lancé un appel commun pour que « *le Sahel soit déclaré sinistré par la communauté internationale*²⁹⁶ ». Il faut attendre cet instant pour que se mettent en place des aides d'urgence d'envergure. Les chiffres de la production agricole retrouvent alors de leur intérêt puisqu'ils permettent d'évaluer les quantités manquantes de denrées alimentaires et donc de fournir une première approximation des besoins alimentaires de la zone.

²⁹¹ *Ibid.*, p. 35.

²⁹² *Ibid.*, p. 25.

²⁹³ *Ibid.*, pp. 29-30.

²⁹⁴ *Ibid.*, p. 30. Ce sont ces mêmes camps qui feront l'objet d'une médiatisation importante dans les pays riches.

²⁹⁵ Vincent BONNECASE, « Retour sur la famine au Sahel du début des années 1970 : la construction d'un savoir de crise », *op. cit.* En raison de l'influence des chiffres du déficit vivrier sur la définition du volume d'aide, ces derniers ont toujours fait l'objet d'importantes négociations entre les bailleurs et les gouvernements de la zone. Il ne faut pas pour autant crier à la manipulation ou, pour le dire autrement, annoncer que ces chiffres ne sont que « politiques ». Tout l'intérêt d'introduire la question de la « représentation statistique » de la situation est de souligner le jeu permanent entre la manière de se représenter le réel et le jeu dont cette représentation fait l'objet. C'est parce que les données statistiques étaient critiquables que les gouvernements sahéliens ont pu faire durer le *statu quo* et ont pu, par la suite, « gonfler » les chiffres du déficit.

²⁹⁶ Cité dans, Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 28.

(ii) *Un diagnostic qui se durcit*

Cette reconnaissance institutionnelle de la situation comme « famine » s'est rapidement renforcée sous le poids d'une double dynamique. D'une part, une nouvelle vague d'enquêtes nutritionnelles est venue confirmer la sous-alimentation chronique des populations enquêtées²⁹⁷. Une nouvelle institution, le Comité inter-Etats de lutte contre la sécheresse au Sahel (CILSS), portée par les Etats de la région, fut créée au même moment pour suivre et prévenir les situations de famine. D'autre part, la médiatisation croissante de la situation au Sahel accentue le sentiment de pitié²⁹⁸ et de compassion, de plus en plus prégnant dans les relations entre les anciennes puissances coloniales et les pays nouvellement décolonisés. C'est ce qu'illustre le traitement médiatique d'autres événements contemporains de la sécheresse au Sahel comme la guerre du Biafra (1967-1970), la guerre d'indépendance du Bangladesh (1971) ou le tremblement de terre au Nicaragua (1971). La multiplication des campagnes médiatiques est l'illustration de la montée en puissance d'un sentiment compassionnel transnational et la multiplication des ONG qui a suivi la reconnaissance de la sécheresse²⁹⁹ en est l'une des concrétisations sur le terrain.

c) *Les aides alimentaires au Sahel et leur critiques*

(i) *La politique européenne face à la famine au Sahel*

Le consensus sur la situation alimentaire du Sahel a mis à l'épreuve les dispositifs d'aides en place. Les premières difficultés de gestion sont apparues à cette occasion. La première, fut l'incapacité du PAM à répondre à cette situation d'urgence en raison de la complexité des procédures administratives mises en place par l'institution onusienne³⁰⁰. Les premières réponses aux conséquences humaines de la sécheresse sahélienne ont donc été apportées par les canaux « bilatéraux » et notamment par de la CEE malgré, là encore, la lourdeur des procédures. Sous l'impulsion du Parlement européen, des mesures dérogatoires furent prises pour outrepasser les formalités habituelles³⁰¹. De plus,

²⁹⁷ Vincent BONNECASE, « Retour sur la famine au Sahel du début des années 1970 : la construction d'un savoir de crise », *op. cit.*, pp. 34-35.

²⁹⁸ Luc BOLTANSKI, *La Souffrance à distance : morale humanitaire, médias et politique*, Paris, Métailié, 1993, 292 p.

²⁹⁹ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 395.

³⁰⁰ Ces procédures expliquaient aussi la faible place que le PAM accordait auparavant aux « aides d'urgence ». En effet, jusqu'en 1973, il n'avait octroyé qu'au maximum 15 % de ses dépenses à des secours d'urgence. Thérèse BELOT, *L'aide alimentaire de la communauté économique européenne : évolution, perspectives*, Thèse de doctorat, E.H.E.S.S., Paris, 1978, p. 40.

³⁰¹ « Le Conseil avait autorisé la Commission à négocier avec les pays du Sahel et l'Ethiopie des accords de fourniture de lait en poudre et de *Butter Oil*, à titre d'aide alimentaire d'urgence, et à les mettre en œuvre anticipativement. Le programme d'aide alimentaire au Sahel, décidé le 28/12/1973, pût être mis en œuvre immédiatement, bien qu'il ne fut arrêté par le Conseil que le 21 mars 1973 [1974]. Cette décision permettait de transgresser les procédures normales de décision lourdes et complexes » *Ibid.*, p. 42.

« un effort particulier en matière de transports, notamment de transports aériens pour acheminer l'aide sans délai ainsi que la prise en charge des frais de transport jusqu'au lieu de distribution pour la totalité des quantités attribuées [fut décidé par les pouvoirs communautaires]. La Communauté fit preuve de souplesse également dans les modalités d'octroi de l'aide. Elle autorisa aux gouvernements qui le demandaient la possibilité de vendre les produits normalement destinés à la distribution gratuite afin que ces gouvernements puissent lutter contre la spéculation³⁰². »

(ii) Les modalités d'administration de l'aide d'urgence au Sahel

Durant cette période, les aides alimentaires en lait de la CEE relevaient uniquement des procédures d'urgence telles que décrites ci-dessus. Sans qu'il ne soit possible de décrire avec précision les modalités concrètes de distribution de ces aides, on peut toutefois distinguer rapidement trois formes d'administration de ces aides.

La première correspond à la vente de l'aide alimentaire sur les marchés locaux. L'objectif est de contenir l'augmentation des prix des produits importés. Les donateurs cherchent par ce biais à maîtriser les conséquences du libre marché sur l'accessibilité à une alimentation à prix convenable pour la population urbaine. La seconde utilisation de l'aide alimentaire d'urgence est le fait de l'administration locale, via les services étatiques du régime socialiste de Modibo Keita. La gestion de l'aide était pour partie administrée au niveau des « cercles », échelon administratif, par l'Office des produits agricoles du Mali (OPAM). *« Lorsque les avions cargos décharge[ai]ent du mil, du sorgho ou du riz, une commission présidée par le commandant de cercle décid(e)[ait] de la répartition entre la commune, les arrondissements, les réfugiés et les fonctionnaires³⁰³. »* La troisième modalité d'administration de l'aide d'urgence fut certainement la plus médiatisée. Elle correspond à la distribution de l'aide dans les camps de réfugiés situés dans le Nord du Mali. T. Le Brun et Viviane Kovess nous donnent quelques informations sur les modalités de cette répartition. Les vivres étaient distribués aux enfants regroupés par 20 ou 30 à heures fixes. Chaque enfant avait droit à une louche de lait en poudre, très dilué, avec des biscuits, mélange auquel étaient ajoutés des haricots et des épinards. Il y avait, en outre, des distributions spécifiques de lait pour les enfants du camp de Tombouctou³⁰⁴.

(iii) Critique de l'administration de l'aide ou les prémices d'une rationalisation programmée

Les aides qui sont allées au Sahel entre 1973 et 1975 ont fait l'objet d'un ensemble de critiques qui avaient, comme caractéristiques communes, de ne pas remettre fondamentalement en cause le

³⁰² *Ibid.*, p. 43.

³⁰³ T. LE BRUN et Vivianne KOVESS, « Situation alimentaire des populations nomades du Sahel durant la sécheresse », 1974, vol. 9, n° 2, p. 121.

³⁰⁴ *Ibid.*, p. 123.

bien-fondé d'une aide humanitaire d'urgence pour le Sahel. Parmi les critiques les plus récurrentes, on peut citer : le délai d'octroi de l'aide toujours inadapté, malgré les aménagements décidés par la CEE³⁰⁵ ; le mauvais ciblage des populations, particulièrement au Mali où une partie de l'aide était distribuée dans les villes du Sud alors que la sécheresse touchait des populations situées au Nord du pays³⁰⁶ ; la mauvaise qualité des produits alimentaires³⁰⁷ ; le changement des habitudes alimentaires des populations locales et l'influence néfaste sur la production locale³⁰⁸.

Les commentaires de Thérèse Belot sont précieux pour comprendre les enjeux de l'acceptabilité de l'aide européenne en lait par les populations receveuses au-delà même des populations sahéliennes :

« Pour les produits laitiers, la situation est particulièrement complexe. Il semble bien que dans un premier temps des problèmes se soient posés avec l'introduction auprès de certaines populations d'un produit nouveau et à l'aspect aussi peu habituel pour elles que le lait écrémé en poudre, par exemple, et que des utilisations bien étrangères à l'alimentation aient pu se produire.

En outre, les actions d'aide en produits laitiers doivent prendre en compte des facteurs comme l'intolérance au lactose³⁰⁹ de certaines populations, ou encore les risques de xérophtalmie que peut provoquer l'absorption de lait écrémé par les organismes présentant certaines déficiences en vitamines. De tels cas se sont malheureusement produits et la Communauté prévoit actuellement l'addition de vitamine A et D au lait écrémé en poudre destiné aux distributions gratuites et aux programmes nutritionnels.

Par ailleurs, l'acceptabilité des produits n'est pas uniquement fonction de leur caractère propre, mais aussi de la qualité du conditionnement et de l'emballage. La Communauté, qui fournit le lait écrémé par exemple, dans des sacs de 25 kg, pourrait envisager, pour certains types de distribution, des emballages en sachets appropriés. Les programmes d'aide alimentaire américaine ont donné une priorité à cet aspect et des emballages attrayants font figurer le slogan « Food For Peace » assortis d'une poignée de mains fraternelle³¹⁰. »

³⁰⁵ John CATHIE, *The Political Economy of Food Aid*, op. cit., 94 ; « La commission de contrôle [du programme d'aide alimentaire européen] a relevé, par exemple que des aides d'urgence demandées par le Sénégal, le Mali, le Pakistan, les 13 novembre 1972, 23 novembre 1972 et 17 août 1973, n'avaient été décidées respectivement que 11, 7 et 5 mois plus tard. » Thérèse BELOT, « L'aide alimentaire de la communauté économique européenne », op. cit., p. 81-82.

³⁰⁶ Sabine COHEN, *L'Aide alimentaire au Sahel : cas du Burkina Faso, du Mali, de la Mauritanie, du Niger et du Sénégal*, Paris, 1992, 118 p ; COMITE INFORMATION SAHEL, *Qui se nourrit de la famine en Afrique ?*, op. cit., pp. 171-172.

³⁰⁷ Sabine COHEN, *L'aide alimentaire au Sahel*, op. cit., p. 37 ; Thérèse BELOT, « L'aide alimentaire de la communauté économique européenne », op. cit., p. 107.

³⁰⁸ Plus largement, voir Hal SHEETS et Roger MORRIS, *Disaster In The Desert. Failures of International Relief in the West African Drought*, Washington, Carnegie Endowment for International Peace, 1974, 168 p.

³⁰⁹ L'intolérance au lactose fait référence aux difficultés à digérer le lactose en raison d'un manque suffisant d'une enzyme digestive, la lactase.

³¹⁰ Thérèse BELOT, « L'aide alimentaire de la communauté économique européenne », op. cit., p. 107.

3) La rationalisation de l'aide alimentaire comme affirmation de sa dimension humanitaire

a) *Une dynamique générale d'humanitarisation de l'aide alimentaire*

Malgré les critiques, les politiques d'aides alimentaires ne furent pas remises en cause dans leur principe³¹¹. Elles se sont au contraire enrichies de celles-ci pour évoluer et venir répondre aux multiples « crises humanitaires » des années 1970-1980. Des engagements furent ainsi pris pour découpler davantage les politiques d'aide alimentaire des enjeux économiques des pays donateurs. La crise agricole du début des années 1970 avait, en effet, montré une relation forte entre les quantités de denrées allouées aux programmes d'aide alimentaire et la situation des marchés agricoles internationaux. Les populations définies comme nécessiteuses n'ont, de fait, reçu que de faibles quantités d'aide lorsqu'elles en avaient pourtant le plus besoin, c'est-à-dire lorsque les conditions du marché étaient les plus contraignantes.

Dans ce contexte, se posait de nouveau la question des « besoins légitimes » dont nous avons vu précédemment qu'elle conditionnait les réflexions sur l'aide alimentaire. La statistique internationale, peu développée avant les années 1970, avait pris de l'ampleur et permettait, dès lors, d'appréhender différemment le problème du ciblage de l'aide en discriminant davantage la distribution de l'aide alimentaire en fonction du niveau de richesse des pays. La catégorie de « pays en développement » s'est en effet affinée et l'on voit apparaître progressivement, dans les statistiques de la FAO ou de l'OCDE, celle de « pays les moins avancés »³¹².

Pour répondre aux besoins de ces pays, les experts des institutions internationales ont plaidé pour que les politiques d'aide alimentaire deviennent davantage contra-cycliques³¹³ et qu'elles soient ainsi davantage commandées par les *besoins* que par les *disponibilités* d'excédents alimentaires³¹⁴. Dans

³¹¹ Sur la longévité du consensus en faveur des politiques d'aide alimentaire chez les experts internationaux voir Raymond F. HOPKINS, « Reform in the International Food Aid Regime: The Role of Consensual Knowledge », *International Organization*, 1992, vol. 46, n° 1, pp. 225-264.

³¹² Pour une explicitation des modalités de construction des catégories statistiques se rapportant aux « pays en développement », on peut utilement se reporter à Guy de LACHARRIERE, « Aspects récents du classement d'un pays comme moins développé », *Annuaire français de droit international*, 1967, vol. 13, n° 1, pp. 703-716 ; Guy de LACHARRIERE, « Identification et statut des pays « moins développés » », *Annuaire français de droit international*, 1971, vol. 17, n°1, pp. 461-482 ; la catégorie de « pays moins avancés », formalisée en 1971 par le Conseil économique et social des Nations Unies désigne les pays ayant un PIB/habitant inférieur à 100 dollars (dollar 1968) ; un secteur industriel comptant pour moins de 10 % du PIB, et un taux d'alphabétisation inférieur à 15 % chez les personnes de moins de 15 ans. *Ibid.*, p. 470.

³¹³ Raymond F. HOPKINS, « How to Make Food Work », *op. cit.*, p. 92 ; Raymond F. HOPKINS, « Reform in the International Food Aid Regime: The Role of Consensual Knowledge », *op. cit.*, p. 240.

³¹⁴ Raymond F. HOPKINS, « Reform in the International Food Aid Regime: The Role of Consensual Knowledge », *op. cit.* ; Peter UVIN, « Regime, Surplus, and Self-Interest: The International Politics of Food Aid », *International Studies Quarterly*, 1992, vol. 36, n° 3, p. 293.

le cas de la CEE, ces réflexions ont débuté lors du mémorandum sur son propre programme d'aide alimentaire qui devait servir à préparer la Conférence alimentaire mondiale de novembre 1974, organisée par l'ONU et la FAO. Pour la Commission, il s'agit d'abord de mieux cibler les « pays les moins avancés »³¹⁵. Il s'agit ensuite de s'interroger sur les modalités d'exécution de son programme d'aide alimentaire pour s'adapter davantage aux contraintes des pays receveurs. Selon la Commission, cela demande : une augmentation des engagements, et ce, malgré le contexte international peu propice aux dons ; une planification pluriannuelle de l'aide « *afin de fournir aux pays et organismes des indications nécessaires à l'organisation de leur propre politique* »³¹⁶ ; une gamme variée de produits ; une amélioration des procédures permettant à la Commission de prendre rapidement des décisions d'attribution et une gestion par les instances communautaires de l'ensemble des programmes d'aide en céréales pour plus de cohérence entre les différentes politiques nationales³¹⁷.

Les conclusions de la Conférence alimentaire mondiale de novembre 1974 sont allées dans le même sens, puisqu'elles ont réorienté les politiques d'aide alimentaire dans une réflexion plus globale sur les équilibres alimentaires mondiaux. Plusieurs initiatives furent prises à cette occasion. D'abord, la constitution d'un Conseil alimentaire mondial de l'alimentation, pour coordonner l'ensemble des politiques concernant la production alimentaire³¹⁸. Celui-ci se réunira « *chaque année, à partir de 1975, pour faire le point de la situation alimentaire mondiale et des actions entreprises pour améliorer la situation* »³¹⁹. » La constitution d'un Fonds international de développement agricole (FIDA), ensuite, « *chargé d'acheminer des fonds d'investissements supplémentaires en vue d'accroître la production alimentaire et agricole des pays en voie de développement.* » La FAO ne fut pas en reste, puisqu'elle a créé, en son sein, un « système mondial d'information et d'alerte rapide sur l'alimentation et l'agriculture ». Finalement, les politiques d'aide alimentaire ont été totalement repensées à cette occasion. On retrouve ainsi, dans la Résolution 18 de la Conférence alimentaire mondiale, concernant l'aide alimentaire, quelques-unes des évolutions suggérées par la Commission européenne, comme la définition d'un volume minimal d'aide alimentaire, ainsi qu'un principe de planification pluriannuelle de l'aide³²⁰.

Cette conférence fut aussi l'occasion de réaffirmer l'importance d'accorder la primauté aux pays « les moins avancés ». Dès 1975, la Communauté a donc redéfini les critères précis d'attribution des

³¹⁵ Thérèse BELOT, « L'aide alimentaire de la communauté économique européenne », *op. cit.*, p. 50.

³¹⁶ *Ibid.*, p. 52.

³¹⁷ Si cette « communautarisation » existait déjà pour les produits laitiers, ce n'était pas le cas pour les aides en céréales qui relevaient, pour moitié, des politiques d'aide définies par chaque pays de la Communauté.

³¹⁸ Thérèse BELOT, « L'aide alimentaire de la communauté économique européenne », *op. cit.*, p. 54.

³¹⁹ *Ibid.*, p. 53.

³²⁰ Sur la Résolution 18 de la Conférence, voir aussi *Ibid.*, p. 55 ; Raymond F. HOPKINS, « Reform in the International Food Aid Regime: The Role of Consensual Knowledge », *op. cit.* ; Peter UVIN, « Regime, Surplus, and Self-Interest », *op. cit.*

aides. Le premier de ces critères concerne la prise en compte du déficit alimentaire de la population concernée : « l'existence d'un besoin d'importation important, qui pour diverses raisons (principalement des difficultés de balance des paiements), ne pourrait pas être comblé entièrement par des achats commerciaux. » Ainsi, le découplage entre la définition des besoins et l'accès à la monnaie fut, une nouvelle fois, affirmé. Cela renforce le second principe, mis en place par la CEE : le revenu par tête doit être inférieur à 300 \$/an. Ce plancher fut, ensuite, relevé à 520 \$/an pour tenir compte de l'augmentation des prix mondiaux³²¹. Lors du programme d'aide de 1974-1975, 83 % de l'aide alimentaire européenne fut destinée aux « pays les moins avancés »³²². Aux Etats-Unis, dès 1975, le Congrès a décidé d'allouer 75 % de l'aide alimentaire aux « pays les moins avancés ». Le gouvernement américain répondait ainsi aux critiques soulignant le caractère diplomatique ou marketing du programme d'aide alimentaire américain³²³. Les aides alimentaires du PAM ont été réorientées dans le même sens³²⁴.

Les conditions de distribution de l'aide alimentaire furent, elles aussi, réformées en réaction aux dysfonctionnements mis à jour au début des années 1970. Concernant les aides de la CEE, c'est le rôle du Conseil de l'Europe qu'il s'agissait prioritairement d'alléger pour simplifier les procédures administratives. Cette décision fut prise par le Conseil, en août 1975, pour les aides d'urgence les plus sensibles à la réactivité. Le Conseil fut habilité par la Commission à décider, seule, de l'octroi d'aide alimentaire dans des conditions bien précises, lesquelles définissaient les limites en termes de quantités et/ou certaines modalités de consultation des Etats membres³²⁵. « Par ailleurs, la Commission est habilitée à utiliser le transport aérien jusqu'à concurrence de 150 tonnes pour les produits laitiers et la procédure de gré à gré, plus rapide que les procédures de l'adjudication, pour la mobilisation et le transport des produits³²⁶. » Ces procédures exceptionnelles, prévues pour les situations de catastrophes naturelles soudaines et imprévisibles, furent par la suite étendues à des situations de conflits politiques.

Le recadrage progressif des politiques d'aide alimentaire marque ainsi une volonté de découpler davantage, dans les idées mais aussi dans la pratique, les programmes d'aide alimentaire de toute logique mercantile ou géopolitique. Un nouvel exemple de cette dynamique est donné, en 1986, lorsque la CEE décide de disjoindre sa politique d'aide alimentaire de la Politique agricole

³²¹ Thérèse BELOT, « L'aide alimentaire de la communauté économique européenne », *op. cit.*, p. 61.

³²² Ce chiffre était de 73 % en 1974. *Ibid.*

³²³ Raymond F. HOPKINS, « How to Make Food Work », *op. cit.*, p. 92 ; Susan GEORGE, *Comment meurt l'autre moitié du monde*, Paris, Laffont, 1978, 398 p.

³²⁴ Thérèse BELOT, « L'aide alimentaire de la communauté économique européenne », *op. cit.*, p. 62.

³²⁵ *Ibid.*, p. 82.

³²⁶ *Ibid.*, p. 83.

commune (PAC) ; la gestion de la première passant des mains la Direction agriculture de la Commission européenne à celles de la Direction générale du développement³²⁷.

b) Rationalisation de l'aide alimentaire et institutionnalisation du problème alimentaire au Sahel

Le Sahel n'est évidemment pas en reste dans cette dynamique d'adaptation de l'aide alimentaire aux besoins des populations reconnues comme les plus nécessiteuses. Les problèmes liés à l'agriculture et à l'alimentation de la région ont progressivement été pris en charge par des institutions qui leur étaient dédiées. Au Comité Permanent Inter-Etats de lutte contre la Sécheresse dans le Sahel (CILSS), qui fut créé en 1973 pour « susciter une aide maximale aux pays sahéliens³²⁸ », est venu s'ajouter le Club du Sahel, organisme créé à l'initiative des pays membres du CILSS³²⁹ dans l'objectif de coordonner les programmes d'appuis aux pays du Sahel. Suite à une nouvelle sécheresse, en 1984, fut fondé le Réseau de prévention des crises alimentaires (RPCA), sous l'impulsion du CILSS et du Club du Sahel³³⁰. Le Réseau avait notamment pour rôle de produire des informations fiables sur les disponibilités céréalières de la région. S'est ainsi constitué, durant les années 1970-1980, un ensemble d'institutions ayant en charge autant le suivi de la production alimentaire de la région que la gestion des programmes d'aide alimentaire. Ce mouvement aboutit à la signature, par l'ensemble des membres du Club du Sahel, d'une charte de l'aide alimentaire³³¹.

La région sahélienne fut donc le terrain d'innovations importantes dans le domaine de l'aide alimentaire. Dans les années 1980, la CEE y a développé un nouveau type d'aides dites « triangulaires ». Celles-ci illustrent la recherche d'un découplage entre les politiques d'aide alimentaire et l'écoulement des excédents agricoles européens. Les « aides triangulaires » ne sont pas des livraisons de produits agricoles des pays occidentaux excédentaires vers les pays en déficit alimentaire. Elles consistent en l'achat de produits situés dans une zone en excédents relatifs proche des populations-cible, produits finalement distribués à ces dernières sous forme d'aide³³². Les aides triangulaires étaient conçues pour répondre à deux critiques habituellement adressées aux politiques d'aide alimentaire : composées de produits locaux, elles devaient permettre d'influer le moins

³²⁷ CLUB DU SAHEL, *L'aide alimentaire au Sahel. Bilan 87/88*, OCDE/CILSS, 1988.

³²⁸ Vincent BONNECASE, « Pauvreté au Sahel », *op. cit.*, p. 382.

³²⁹ En plus des membres du CILSS, le Club du Sahel regroupe les principaux bailleurs, l'USAID pour Etats-Unis, La France l'Allemagne (entre autres) mais aussi les organisations régionales d'Afrique de l'Ouest (aujourd'hui UEMOA et Cedeao).

³³⁰ SECRETARIAT DU CLUB, *Le Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest. Travailler ensemble pour l'intégration régionale*, Paris, OCDE, 2011, 8 p.

³³¹ <http://www.oecd.org/fr/csao/publications/38430971.pdf>

³³² Pour une analyse des difficultés rencontrées par ce type de démarche : CLUB DU SAHEL, *L'aide alimentaire au Sahel. Bilan 86/87*, OCDE/CILSS, 1987, pp. 28-29.

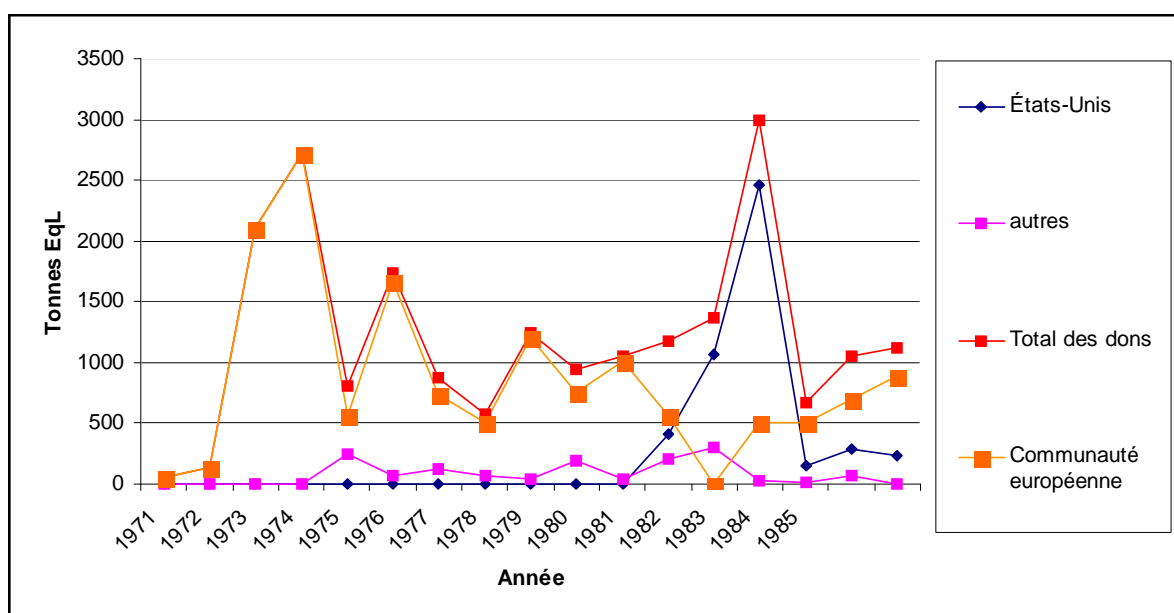
possible sur les habitudes alimentaires des bénéficiaires ; en se fournissant sur les marchés locaux, elles devaient en outre soutenir le revenu des producteurs locaux. Dans le même esprit, le PAM prévoyait de fournir, dans la mesure du possible, ses projets de développement – comme la constitution de réserves alimentaires locales – grâce à des achats sur les marchés locaux³³³.

4) Les aides en poudre de lait au Mali (1970 – 1985)

a) *Présentation quantitative*

Sans qu'il ne soit possible de préciser systématiquement l'usage fait de l'aide alimentaire pour la période ici concernée, les statistiques des institutions internationales (FAO, OCDE) permettent toutefois de donner des ordres de grandeurs des volumes importés au Mali.

Graphique 1 : Volume des importations d'aide alimentaire en poudre de lait reçu par le Mali (1971-1985)
(Source : OCDE-FAO)



Le Graphique 1 permet de confirmer deux conclusions sur lesquelles nous avons déjà insisté. La première est la relation entre les deux plus grandes sécheresses de la seconde moitié du XX^e siècle au Sahel (début des années 1970 et début des années 1980) et le volume d'aide alimentaire reçu par le Mali. Cela confirme l'influence de la logique humanitaire sur les importations de produits laitiers au Mali. Ce graphique vient aussi confirmer l'existence, sur le long terme, de l'aide européenne en lait et une certaine spécialisation dans le partage du « fardeau de l'aide » entre les Européens et les

³³³ Ces opérations ne concernaient que les produits céréaliers.

Américains³³⁴. Nous avons cependant peu d'informations sur les raisons pour lesquelles les Européens n'ont pas augmenté leur aide au moment de la sécheresse du début des années 1980.

b) Précisions qualitatives

(i) L'expérience de l'Union laitière de Bamako

Avant la reconnaissance de la famine au Sahel, il n'existait qu'un seul programme d'aide alimentaire en poudre de lait au Mali³³⁵. Celui-ci fut mis en place par le PAM en soutien à la construction de l'Union laitière de Bamako (ULB), laiterie produisant près de 10 000 l/jour. Selon le programme de développement envisagé, cette laiterie devait développer son activité grâce à l'aide alimentaire en produits laitiers (lait en poudre et *Butter Oil*) avant que cette matière première importée ne soit remplacée par la production locale. L'objectif du PAM et du gouvernement malien était double : développer la production locale de lait et approvisionner la population locale en produits laitiers frais à un prix attractif.

Dès 1974, la CEE prit la relève du PAM dans la fourniture de l'ULB en produits laitiers importés³³⁶. L'aide alimentaire en produits laitiers³³⁷ était revendue à l'ULB par le gouvernement malien (95 FCFA/kg pour le lait en poudre, 235 FCFA pour le *Butter Oil*). L'argent, ainsi récolté, devait servir du temps du PAM, au développement d'une station de recherche travaillant à l'amélioration génétique du bétail. Mais, à la suite de la sécheresse, le « fond de contrepartie » fut, pour partie, réservé à la « Commission nationale d'appui aux victimes de la sécheresse ». Les aides correspondaient à environ 800 tonnes de produits par an (600 tonnes de lait en poudre écrémé et 200 tonnes de *Butter Oil*), tout du moins à la fin des années 1970 et au début des années 1980, soit une centaine de millions d'euros par an. Les besoins de matière première de l'ULB pouvaient être complétés par des importations marchandes sur lesquelles l'Etat détenait à l'époque le monopole³³⁸.

Cette expérience trouve sa justification économique dans l'économie du développement, notamment dans ce qu'on appelait plus globalement à l'époque, les programmes d'import-

³³⁴ Nous reviendrons ultérieurement sur l'importance de l'aide américaine pour les années 1983-1984.

³³⁵ Il paraît toutefois difficilement concevable que les programmes d'alimentation infantile qui étaient en place dans la période précédente se soient arrêtés net à cette période. Nous n'avons pourtant rencontré aucune information à ce propos.

³³⁶ Cette prise en main par la CEE de ce projet semble venir du mouvement de communautarisation de l'aide alimentaire européenne. En effet, cette aide était dans les premières années intégralement gérée dans un cadre multilatéral, c'est-à-dire par l'intermédiaire d'institutions ou de conventions internationales. Dès le début des années 1970, les pouvoirs européens ont souhaité en faire une politique européenne à part entière, dans le cadre de la PAC.

³³⁷ Cette aide consistait en des dons gratuits arrivés usines.

³³⁸ Sur l'histoire de l'ULB, nous nous référons à Valentin H. von Massow, *Dairy Imports and Import Policy in Mali and Their Implications for the Dairy Sector in the Bamako Area*, op. cit. ; R. METZER (dir.), *L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers*, Rome, GRET-FAO, 1995, 102 p ; Bassirou BONFOH, *Synthèse bibliographique sur les filières laitières au Mali*, Dakar, ISRA-BAME, coll. « Document de travail », n° 2, 2005, 76 p.

substitution. Dans notre cas, l'objectif était d'initier grâce à des importations subventionnées, une petite industrie de transformation et la demande afférente. L'idée sous-jacente était que la production locale se développerait en réaction à cette nouvelle demande. Si cette politique peut être rattachée à la raison humanitaire, c'est moins pour sa réponse à une situation d'urgence nutritionnelle que pour son rapport à une certaine représentation du développement – et donc du « sous-développement » – en vogue à l'époque.

(ii) *Les aides alimentaires liées à la sécheresse du début des années 1970*

S'il est difficile de préciser les modalités d'octroi des aides alimentaires d'urgence distribuées au début de la décennie 1970, il est en revanche possible de donner des ordres de grandeur de l'utilisation faite des aides alimentaires en lait au Mali, dans les années 1980, à partir des travaux de Valentin H. von Massow. En se fondant sur les statistiques de la FAO ainsi que sur les données qu'il a pu obtenir de la SOMIEX, l'auteur précise qu'outre « *les expéditions massives à l'ULB, de l'aide alimentaire est aussi fournie en tant que partie à des projets spéciaux. Le PAM gère des « Food for Work Programs » dans plusieurs régions du pays et le lait en poudre est inclus dans les aliments fournis*³³⁹. » Ces programmes prévoyaient la fourniture d'aliments à la population contre leur participation à la réalisation d'un « projet de développement » (par exemple, la construction d'un barrage ou d'un système d'irrigation en zone aride). Les « paniers » d'aliments, octroyés à ces occasions, contenaient très souvent du lait en poudre écrémé. Ce type de programme était déjà mis en œuvre au milieu des années 1970³⁴⁰. Pour le début des années 1980, l'auteur estime que le lait en poudre, ainsi distribué, représentait un tiers du lait en poudre attribué au Mali sous forme d'aide alimentaire ; les deux tiers restant revenant à l'ULB³⁴¹.

5) Comment analyser les relations entre les différentes formes d'échange ?

Avant d'analyser l'influence réciproque des différentes formes d'échange, nous souhaitons décrire ici rapidement les modalités de fonctionnement et de distribution des importations marchandes de produits laitiers sur l'ensemble du territoire malien. Cela nous permettra de préciser l'influence possible de l'aide alimentaire sur les importations de produits laitiers dans le cas spécifique de la ville de Bamako.

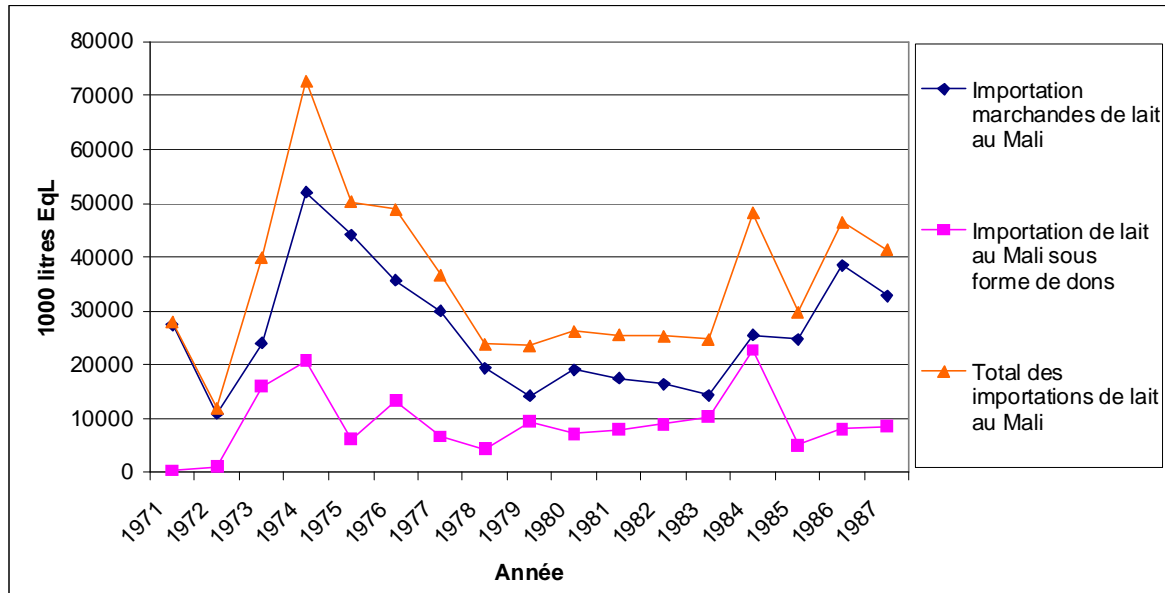
³³⁹ Valentin H. von MASSOW, *Dairy Imports and Import Policy in Mali and Their Implications for the Dairy Sector in the Bamako Area*, *op. cit.*, p. 21.

³⁴⁰ Valentin H. von MASSOW, *Les importations laitières en Afrique subsaharienne : problèmes, politiques, et perspectives*, ILRI (ILCA and ILRAD), 1990, p. 39.

³⁴¹ Valentin H. von Massow, *Dairy Imports and Import Policy in Mali and Their Implications for the Dairy Sector in the Bamako Area*, *op. cit.*, p. 7.

a) *Les importations marchandes et leurs modalités de distribution locale*

Graphique 2 : Part des importations marchandes et non marchandes de produits laitiers au Mali (1971-1987)
(Source : OCDE-FAO)



Dans les années 1970-1980, les importations sont fortement régulées par les services étatiques et notamment par la SOMIEX qui détient, alors, le quasi-monopole des importations alimentaires. Les importations maliennes sont sujettes à l'octroi d'une licence d'importation et dépendent du volume d'allocation de monnaie étrangère, ces deux décisions relevant du gouvernement. A ces deux dispositifs réglementaires, l'Etat malien ajouta une taxe aux importations dans le souci de protéger sa production nationale et d'engendrer, dans le même temps, des recettes fiscales.

Tableau 1 : Importation de produits laitiers au Mali par groupe de produits et essai de répartition par groupe de consommateurs et régions de consommation (1982) (d'après von Massow 1985³⁴²)

Type d'importations	Quantité (t EL)	(%)	Valeur commerciale (milliers de dollars E.-U.)	(%)	Région et groupe de consommation probable ^{1/}
Produits laitiers de luxe ^{2/}	2 872	9,7	1 360	29,8	90% de Bamako ^{3/} ; Revenu élevé ^{4/}
Lait en poudre et lait concentré en boîte ^{5/}	17 960	60,7	3 200	70,2	60 % de Bamako; Revenu faible et moyen
Poudre de lait écrémé et huile de beurre (aide alimentaire) ^{6/}	5 855	19,8	-	-	Ensemble de Bamako; Revenu faible et moyen
Projet d'aide alimentaire	2 889	9,8	-	-	Régions rurales; Revenu le plus faible
Importations totales	29 576	100	4 560	100	-

Si les importations de produits alimentaires sont un quasi-monopole de la SOMIEX, l'importation de produits laitiers frais (lait liquide, fromage, crème fraîche...), considérés comme des produits de luxe, ne relevait pas du même régime (Figure 11). Ces produits faisaient l'objet d'une taxe très élevée à l'importation³⁴³ qui trouve sa justification dans le fait qu'ils concernent la consommation de la frange la plus riche de la population, au premier rang desquels les expatriés. Von Massow estime que ces produits sont consommés à 90 % à Bamako (Tableau 1), ce chiffre devant ici seulement servir d'ordre de grandeur comme l'auteur le précise lui-même.

Les principaux produits laitiers importés, le lait en poudre et le lait concentré, relèvent en revanche du monopole de la SOMIEX³⁴⁴, pour les importations comme pour leur distribution. La volonté des pouvoirs publics maliens est claire : « fournir des biens de consommation de base à des prix raisonnables et (...) assurer la continuité de leur approvisionnement³⁴⁵. » Cette politique devait en outre générer des fonds, via une taxe sur les produits importés, pour financer d'autres dépenses publiques. Pour ce faire, l'Etat malien couple sa politique de régulation des importations à une

³⁴² Valentin H. von Massow, *Importations de produits laitiers et politique d'importation au Mali. Effets sur le secteur laitier dans la région de Bamako*, ILRI (ILCA and ILRAD), p. 9.

³⁴³ Entre 5 et 40 % de la valeur d'importation, voir Figure 11.

³⁴⁴ Valentin H. Von MASSOW, *Importations de produits laitiers et politique d'importation au Mali. Effets sur le secteur laitier dans la région de Bamako*, op. cit., 16 La SOMIEX pouvait octroyer des autorisations d'importation de produits laitiers à d'autres entreprises, décisions qui semblent, toutefois, rares.

³⁴⁵ *Ibid.*

politique de contrôle de la distribution et des prix de vente sur son territoire. D'après l'enquête effectuée par von Massow auprès des agents de la SOMIEX, ces derniers soutiennent que « *l'argument des conditions de marché imparfaites s'applique*³⁴⁶ » à l'époque au Mali. Plus précisément, cette posture suppose que, sans le monopole d'Etat, les négociants privés exigeraient, en l'absence de concurrence, des prix plus élevés que ceux fixés alors par la SOMIEX. Le mauvais fonctionnement du mécanisme de marché est, par conséquent, considéré comme la cause de la création d'une institution para-étatique de « *bienfaisance qui, par l'intermédiaire de son monopole, devra mettre en œuvre les prix souhaitables politiquement*³⁴⁷. »

Le premier objectif du gouvernement malien est d'assurer un prix uniforme des produits laitiers sur l'ensemble du territoire, et ceci grâce à une politique de péréquation des prix. « *Les prix de vente de la SOMIEX sont fixés (...) à un niveau proche des coûts CAF Bamako, c'est-à-dire [aux] prix d'exportation (FOB) d'Europe plus les frais de transport à Bamako*³⁴⁸. » Les conditions d'accès aux produits laitiers – en termes logistiques ou monétaires – doivent être les mêmes pour l'ensemble de la population malienne.

Le Mali étant un pays enclavé, ses importations européennes s'effectuaient, en effet, soit par le port de Dakar pour l'Ouest du pays, soit par celui d'Abidjan pour le Sud. Dans ces conditions, la politique de péréquation mise en place par le gouvernement malien consistait en une subvention aux populations du Nord et de l'Est. En effet, la proximité des pays côtiers pour les régions Ouest et Sud, et les difficultés d'acheminement des marchandises dans les régions du Nord et de l'Est devaient engendrer un différentiel de prix au détail entre ces différentes régions. Cette politique d'accès aux produits laitiers est donc à considérer comme une volonté politique de donner uniformément accès à un produit reconnu, politiquement, comme de première nécessité. Nous retrouvons ainsi, au niveau national, une attention similaire à celle en vogue au même moment dans les instances internationales.

³⁴⁶ *Ibid.*, p. 18.

³⁴⁷ *Ibid.*

³⁴⁸ Informations collectées par von Massow *Ibid.*

La Figure 11 résume les différentes mesures s'appliquant à chaque type de produits laitiers importé au Mali au début des années 1980 :

Figure 11 : Produits laitiers importés par le Mali et mesures d'intervention dont ils font l'objet, 1982³⁴⁹

Type de produit laitier	Quantités importées		Mesures d'intervention	Objectif ¹
	(t d'EL)	(%)		
Lait en poudre et lait concentré	17 960	60,7	Monopole d'importation octroyé à la SOMIEX	Contrôle des importations
			Droits d'importation respectifs de 55 et de 44 F CFA/kg	Contrôle des importations
			Fixation du prix de détail	Défense des intérêts du consommateur
Produits de luxe ²	2 872	9,7	Droits d'importation (5-40% de la valeur c. a. f.)	Création de recettes fiscales
Lait en poudre écrémé et huile de beurre (aide alimentaire)	5 855	19,8	"Impôt sur les ventes"	Création de recettes fiscales
			Projets de développement de la production laitière	Défenses des intérêts du producteur et du consommateur
			Fixation du prix de détail	Défense des intérêts du consommateur
Projet aide alimentaire	2 889	9,8	Distribution ciblée	Défense des intérêts du consommateur
Toutes importations confondues	29 576	100,0	Taxe sur la valeur ajoutée	Création de recettes fiscales
			Régime des licences d'importation	Contrôle des importations
			Attribution de devises	Contrôle des importations

¹ Ces objectifs correspondent à ceux qui découlent logiquement des effets attendus des mesures adoptées.

² Y compris le lait frais, le beurre, le fromage et le yaourt.

Sources: Elaboré par l'auteur sur la base des données fournies par *Annuaire FAO de la production* (diverses années), FAO (1984a), la SOMIEX (communication personnelle) et diverses autres sources à Bamako.

b) Remarques au sujet du cloisonnement entre circuits de distribution

(i) Relations entre raison d'Etat et raison marchande

Ce tableau synthétique (Figure 11) ne doit pas être pris à la lettre, ce sur quoi insiste d'ailleurs son auteur. Comme dans le cas des échanges humanitaires, la logique économique portée par l'Etat malien, au travers de la SOMIEX, entre en tension avec ses conditions matérielles de déploiement. Si ce tableau participe à clarifier la situation que le chercheur cherche à décrire, elle ne doit pas pousser le lecteur à croire à un cloisonnement parfait entre les réalités décrites dans chacune des lignes.

³⁴⁹ Valentin H. von MASSOW, *Les importations laitières en Afrique subsaharienne, op. cit.*, p. 41.

Distinguer les échanges humanitaires, des échanges marchands ou des échanges administrés par le pouvoir étatique trouve vite ses limites dans un contexte institutionnel africain. Comme le souligne Jane Guyer³⁵⁰, il faut faire attention à ne pas considérer les frontières technologiques et institutionnelles des pays occidentaux comme une donnée invariable. Cette remarque est ici bienvenue pour comprendre les conditions d'efficacité de la politique de l'Etat malien sur les conditions concrètes de distribution du lait en poudre.

Il faut en effet insister sur deux points pour comprendre les difficultés rencontrées. D'abord, la politique promue par la SOMIEX exige une fermeture hermétique des frontières, notamment celles adjacentes aux pays côtiers par lesquels sont importés les produits alimentaires venant des pays occidentaux. Cette hypothèse paraît d'autant moins vraisemblable qu'il existe, parallèlement aux structures de distribution publiques, un réseau de grands commerçants susceptibles de répondre à des écarts de prix existant entre les différents contextes institutionnels³⁵¹.

³⁵⁰ Jane I. GUYER, *Marginal Gains: Monetary Transactions in Atlantic Africa*, Chicago, The University of Chicago Press, 2004, 207 p.

³⁵¹ Emmanuel GRÉGOIRE et Pascal LABAZÉE (dirs.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala, 1993, 262 p ; Jane I GUYER, *Marginal gains*, *op. cit.* ; Emmanuel GREGOIRE, « Les grands courants d'échanges sahéliens : histoire et situations présentes », in Claude REYNAUT, *Sahel. Diversité et dynamiques des relations sociétés - nature*, Paris, Karthala, 1997, pp. 122-141.

Figure 12 : Données compilées par von Massow à partir des données statistiques maliennes³⁵²

Prix franco frontière du lait en poudre	Prix de vente au détail du lait en poudre
<u>FM/kg</u>	<u>FM/kg</u>
504.43	504
423.13	423
461.75	477
367.34	670
450.72	670
409.29	670
627.73	670
425.45	670
546.84	670
713.56	750
747.05	670
857.25	990

La Figure 12 montre que l'écart entre le prix de détail défini administrativement et le prix du même produit à la frontière malienne s'est accru au cours de la période étudiée. Cette disjonction de valeur monétaire met particulièrement à l'épreuve le dispositif mis en place par l'Etat malien, couplant protection aux frontières et prix administré. Un prix de détail fixé à un niveau supérieur au prix d'importation donne en effet toute son importance à un système douanier efficace. Si celui-ci n'est pas opératoire, l'écart de prix entre le Mali et l'un de ses pays frontaliers peut apparaître comme une opportunité de profit pour les commerçants maîtrisant l'art et les subtilités du commerce transfrontalier. Von Massow fait ainsi référence à de telles pratiques du temps de la SOMIEX³⁵³. Nous avons, nous-mêmes, eu vent de telles pratiques lors de notre enquête auprès des commerçants installés sur le marché de gros de Bamako (Encadré 1).

³⁵² Valentin H. von MASSOW, *Importations de produits laitiers et politique d'importation au Mali. Effets sur le secteur laitier dans la région de Bamako*, op. cit., 75.

³⁵³ « Le monopole de la SOMIEX n'est toutefois pas effectif dans tout le pays. On ne dispose pas de chiffres concernant les importations de lait en poudre et de lait condensé en boîte que d'autres négociants que la SOMIEX font entrer illégalement au Mali. Mais, il est bien connu que dans le sud (Sikasso) et l'ouest du pays (Kayes) le monopole de la SOMIEX est contourné (SOMIEX, information personnelle). » Ibid., p. 18.

Encadré 1 : Deux circuits frauduleux d'importation de lait en poudre à Bamako

Interrogeant les commerçants rencontrés lors de nos enquêtes (2007-2011) sur les modalités d'importation du temps de la SOMIEX (1960-1989), deux d'entre eux nous ont donné des précisions sur les circuits de commercialisation qu'ils ont utilisé à cette époque.

Le premier importait des sacs de lait en poudre (25 kg) de Mauritanie et effectuait le transport entre Adel Bagrou (Mauritanie) et Koulikoro, une ville située à 60 km de Bamako. Il dit n'avoir jamais rencontré de douaniers. De Koulikoro, il envoyait ensuite les sacs de lait en poudre à Bamako. Il effectuait ce commerce à l'aide d'un 4 x 4 de location qui lui permettait de transporter 60 sacs de 25 kg par voyage, soit 1500 kg. Selon lui, il n'était pas le seul et plusieurs dizaines de commerçants faisaient, ainsi, entrer du lait en poudre dans la capitale malienne.

Un second grossiste importait, quant à lui, du lait en poudre du Sénégal. Il nous a évoqué la complicité des agents de la douane sans en préciser les modalités.

(ii) Différenciation entre échanges non marchands, échanges administrés et échanges marchand : à partir des aides alimentaires

L'homogénéité des circuits de distribution est aussi à relativiser lorsque l'on regarde la distribution des aides alimentaires. L'observation de ces circuits, de la décision prise d'envoyer une aide alimentaire jusqu'à leur absorption par le consommateur final, montre que ces échanges ne relèvent pas uniquement d'une logique humanitaire. L'aide alimentaire pouvait être, dans certaines conditions, revendue légalement sur le marché par les gouvernements des pays importateurs, ce qui pouvait permettre d'alléger leur déficit extérieur (aide dite « à la balance des paiements ») ou financer des programmes de développement avec l'argent collecté. C'était souvent le cas des aides alimentaires en céréales, mais ce fut aussi, indirectement, le cas du lait en poudre lorsqu'il était donné dans le cadre de l'appui à l'ULB de Bamako. A la différence des sacs de lait en poudre, distribués lors des sécheresses et qui portaient généralement le nom du donateur, le lait en poudre attribué à l'ULB perd cette identité de produit « donné », au fur et à mesure du processus de transformation/distribution. A l'analyse de la « différenciation horizontale » des formes de l'échange que l'on a décrite au niveau des instances internationales, il est donc important d'insister sur cette « différenciation verticale », qui s'opère au fil des échanges, qui n'est certainement pas sans incidence sur la manière dont les populations locales éprouvent le rapport « humanitaire » qui les lie aux donateurs.

Si cette évolution de la qualification du produit au fil des échanges peut être envisagée dès la décision d'attribution par le donateur, ce qui fut le cas de l'aide européenne en lait en poudre fourni à l'ULB, elle peut aussi, plus simplement, être volontairement détournée comme a pu l'être la raison d'Etat analysée ci-dessus. Nous avons précédemment insisté sur les difficultés rencontrées par les

donateurs à administrer l'aide alimentaire et ainsi à réaliser leur objectif de charité. La revente sur les marchés d'une partie de l'aide alimentaire d'urgence est un fait plusieurs fois souligné, mais sans qu'une analyse systématique de ce détournement n'ait été faite. Les « villas de la sécheresse » – expression faisant référence aux maisons construites grâce au détournement de l'aide internationale distribuée suite à la sécheresse du début des années 1970 – en sont une matérialisation concrète ayant marquée les esprits³⁵⁴.

Concernant les aides arrivées dans les années 1980, il semblerait qu'une partie d'entre elles ait été revendue sur les marchés, sans qu'il soit possible de savoir si cette revente a été légale. Certains commerçants maliens nous ont parlé de la présence d'un lait en poudre américain surnommé le « sinistré », durant les années 1980. Or, la vente sur le marché ne semble pas avoir été prévue par les donateurs, sauf peut-être lors de la saison 1987-1988 où 500 tonnes de lait en poudre devaient être consacrées à la revente sur le marché local³⁵⁵.

Ces remarques permettent d'insister sur l'existence de formes différenciées d'échange mais aussi sur les limites de cette différenciation. Les formes d'échange décrites dans ce chapitre ne doivent être prises que comme des idéaux-types se rencontrant autour d'un même produit, le lait en poudre importé. L'influence de chacun de ces formes d'échange ne peut se comprendre qu'à la lumière des contextes institutionnels au sein desquels elles sont pensées et prennent place. Pour en comprendre l'efficacité, il faut s'intéresser de près aux modalités de distribution de ces produits. Ainsi, il est possible de faire ressortir les tensions inhérentes à la coprésence de différents types de légitimité qui s'entremêlent, et les supports sociotechniques qui supportent ces tensions.

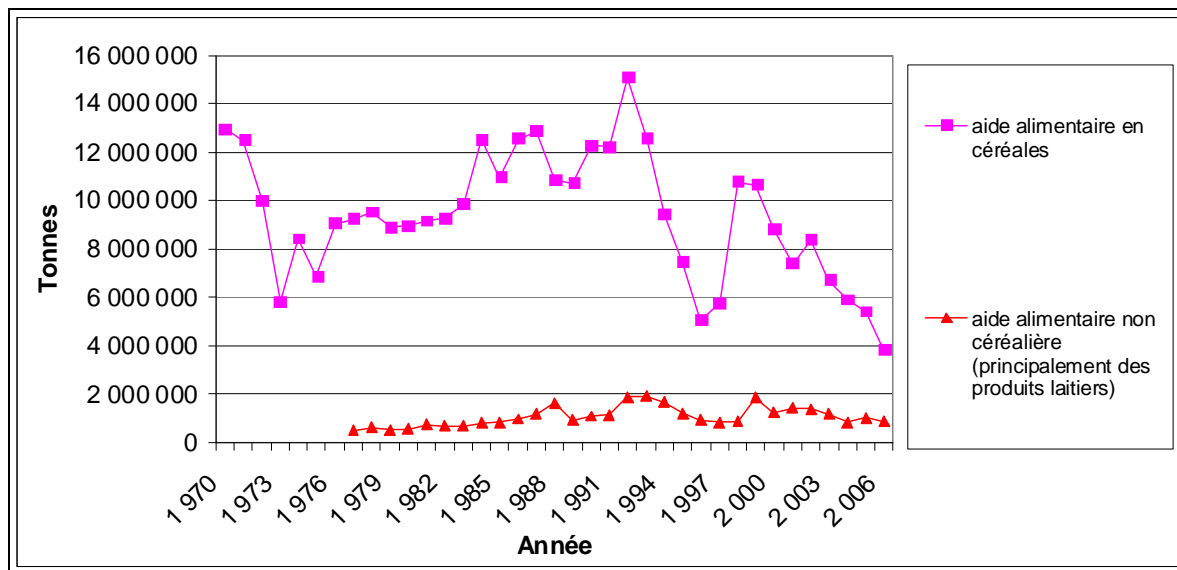
D) Vers la domination de la logique marchande dans les échanges de produits laitiers : la place de l'aide alimentaire dans les négociations internationales

Dans cette dernière sous-section, nous étudions la période 1985-2000 qui a vu l'aide alimentaire baisser de manière importante, particulièrement l'aide en lait en poudre écrémé.

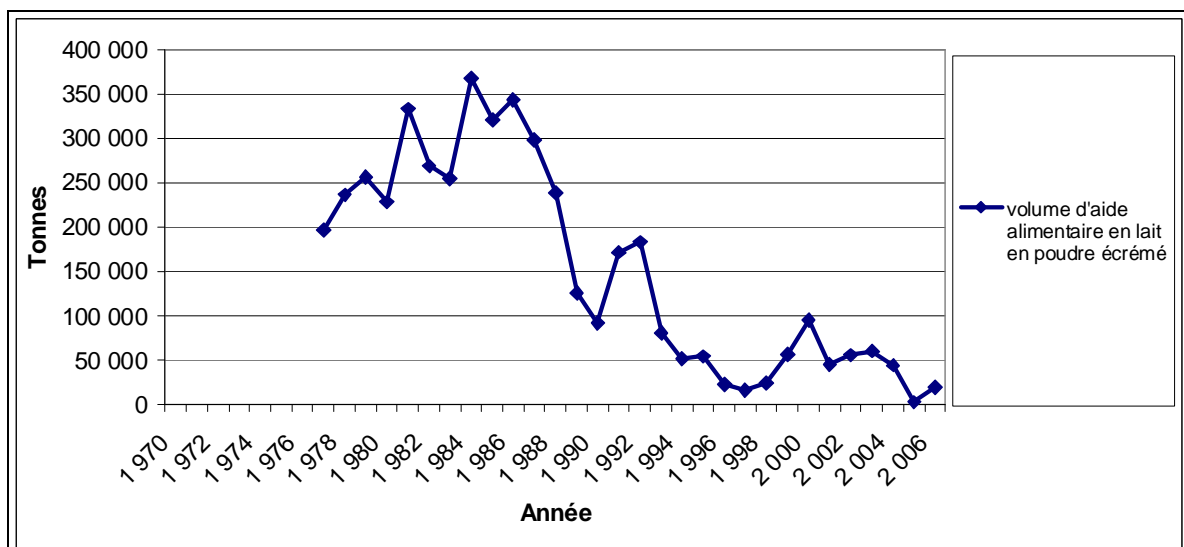
³⁵⁴ Philippe DECRAENE, « Une arme politique contre les Touaregs du Mali », *Le monde*, 6 février 1974, pp. 1 et 3-4 ; Philippe DECRAENE, « La corruption en Afrique noire », *Pouvoirs*, 1984, n° 31, p. 101 ; Mohamed Tiessa-Farma MAÏGA, *Le Mali, de la sécheresse à la rébellion nomade : chronique et analyse d'un double phénomène du contre-développement en Afrique sahélienne*, Editions L'Harmattan, 1997, p. 276 ; Chantal RONDEAU et Hélène BOUCHARD, *Commerçantes et épouses à Dakar et Bamako: La réussite par le commerce*, L'Harmattan, 2007, p. 67.

³⁵⁵ CLUB DU SAHEL, *L'aide alimentaire dans les pays du CILSS 1980-1990. Recueil statistique*, Paris, coll. « Document de travail », 1992, p. 35.

Graphique 3 : Evolution de l'aide alimentaire en tonne
(Source : FAO)



Graphique 4 : Volumes mondiaux d'aide alimentaire en poudre de lait écrémé (1970-2006)
(Source : FAO)



Le Graphique 3 illustre la faiblesse quantitative des aides en poudre de lait relativement aux aides en céréales. Le Graphique 4 montre, lui, les fortes variations de volume d'aide en poudre de lait entre 1976 et 2006. Dans cette sous-section, nous replacerons ces évolutions dans un contexte de libéralisation des échanges internationaux des produits agricoles de plus en plus prégnant dès le milieu des années 1980. Nous insisterons sur l'influence qu'a pu avoir l'évolution de ce cadre institutionnel sur les politiques alimentaires des pays donateurs, sur le rôle dévolu à l'aide alimentaire et, *in fine*, sur les flux d'importation de produits laitiers au Mali. Si nous avons montré précédemment une certaine forme de découplage des logiques portant les politiques agricoles et les

politiques d'aide alimentaire, nous montrerons qu'elles n'en demeurent pas moins structurellement liées.

La faible part de l'aide alimentaire dans la production mondiale (jamais plus de 2 % de l'ensemble des échanges internationaux) explique en partie que ces politiques d'attribution n'ont jamais été centrales dans les discussions sur les réformes touchant aux échanges internationaux de produits agricoles. Nous commencerons donc par expliciter les évolutions des formes de régulations des échanges de produits agricoles, avant d'en venir à leur influence sur les politiques d'aide alimentaire. Plus précisément, nous éclairons l'influence des politiques de libéralisation des échanges de denrées agricoles sur les politiques d'aide alimentaire.

1) Les critiques de la PAC et les négociations de l'Uruguay Round

Les années 1970 mais surtout 1980, furent l'occasion d'une remise en cause des politiques agricoles nationales ou communautaires. Au sein de la Communauté européenne, les mécanismes de la PAC – critiqués par les économistes agricoles dès la fin des années 1960 – ont été politiquement débattus³⁵⁶ au début des années 1980 en raison des coûts inhérents à la gestion de ces excédents agricoles (coûts du stockage et des aides aux exportations)³⁵⁷. Pour répondre à ces difficultés, les Européens ont opté pour des politiques de contingentement de l'offre pour baisser les coûts induits par la gestion de leurs excédents de production³⁵⁸. L'aide alimentaire n'a jamais été reconnue comme un outil de gestion des excédents et ne l'a d'ailleurs jamais réellement été, comme certains le soutenaient pourtant. En effet, l'aide alimentaire n'a jamais pesé plus de 10 % des stocks et 2 % de la production ; proportion similaire pour l'ensemble des pays donateurs³⁵⁹.

La PAC avait depuis toujours fait l'objet de critiques de la part des autres grands pays exportateurs agricoles, en raison notamment des aides octroyées aux exportateurs agricoles de la Communauté européenne. Le contexte du début des années 1980 changeait toutefois la situation :

« La nouvelle donne internationale qui a fini par déterminer le maintien d'un volet agricole substantiel dans l'accord final de l'Uruguay Round est qu'au début des années quatre-vingt, l'UE [l'Union européenne] devient un exportateur important de produits agricoles tempérés. Les EU [les Etats-Unis] sont pénalisés par le dollar surévalué, la concurrence de l'Amérique du Sud, et leurs dépenses agricoles de soutien explosent car leurs prix garantis en dollar deviennent excessifs. La logique des positions de négociation des deux principaux acteurs mondiaux est fortement influencée

³⁵⁶ Du côté des économistes, les critiques ont émergé dès les années 1960. Ce n'est toutefois que dans les années 1980 qu'elles ont trouvé des relais politiques. Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes : une politique européenne à l'épreuve de la globalisation*, Paris, l'Harmattan, 2003, p. 180 Pour une histoire du rapport entre la sphère scientifique et la sphère politique dans l'analyse des réformes de la PAC, se reporter aux mêmes travaux de Fouilleux.

³⁵⁷ Sur les outils de la PAC, se reporter au chapitre 1.

³⁵⁸ Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes*, *op. cit.*

³⁵⁹ Peter UVIN, « Regime, Surplus, and Self-Interest », *op. cit.*, p. 296.

par cette nouvelle conjoncture et leurs traditions en matière d'instrumentation du soutien à l'agriculture (c'est-à-dire soutien par le budget aux EU et soutien par les prix dans l'UE).

Les Etats-Unis et le groupe des pays exportateurs agricoles connu sous le nom de Groupe de Cairns cherchent, à travers la négociation Uruguay, une libéralisation concertée des échanges agricoles comportant, en particulier, une réforme des politiques intérieures de soutien. (...) L'UE veut, en priorité, préserver les principes de base de la PAC tout en corrigeant certains effets pervers des politiques, et en particulier la croissance des coûts budgétaires³⁶⁰. »

Des nouvelles techniques de modélisation économique issues des travaux de l'OCDE en économie du bien-être, sont venues appuyer cette nouvelle représentation du commerce international des produits agricoles, celles-ci permettant notamment de mettre à jour le niveau de distorsion des politiques agricoles en place³⁶¹.

2) Changer de regard sur les politiques agricoles : le rôle des travaux de l'OCDE

Arrêtons-nous quelques instants sur les travaux de l'OCDE³⁶² qui ont servi de fondement aux négociations de l'Uruguay Round. Ceux-ci illustrent parfaitement l'émergence d'une nouvelle manière de concevoir les politiques agricoles. « En 1982, dans le cadre d'une « Réunion du Conseil au niveau des Ministres », les vingt-quatre ministres du Commerce des pays membres de cette organisation ont remis un mandat au Secrétariat de l'organisation, lui demandant d'examiner les relations entre les politiques agricoles et le commerce³⁶³. » Plus précisément, l'OCDE devait produire

« une analyse des approches et des méthodes permettant de réduire de manière équilibrée et graduelle la protection accordée à l'agriculture et de mieux intégrer celle-ci dans un système commercial ouvert ; (...) une des politiques et des mesures nationales en cause qui ont des effets significatifs sur les échanges agricoles en vue d'aider les responsables de la politique dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques agricoles ; (...) une analyse des méthodes les plus appropriées pour améliorer le fonctionnement du marché agricole mondial³⁶⁴. »

³⁶⁰ Louis-Pascal MAHE et Hervé GUYOMARD, « Le GATT et la nouvelle Politique agricole commune : une réforme inachevée. », *Revue économique*, 1995, vol. 46, n° 3, p. 658.

³⁶¹ Sur le rôle de l'OCDE dans la configuration des débats qui ont animé les négociations de l'Uruguay Round et donc, indirectement, la réforme de la Pac, nous renvoyons le lecteur aux travaux passionnants d'Eve Fouilleux déjà cités, notamment Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes*, *op. cit.*, p. 290 et suivantes.

³⁶² L'OCDE est une organisation internationale ayant pris la relève de l'OECE (Organisation européenne de coopération économique) qui avait en charge l'administration du plan Marshall. Institué en 1962, l'OCDE a principalement en charge l'expansion économique de ses membres ainsi que le développement du commerce international.

<http://www.oecd.org/fr/general/conventionrelativealorganisationdecooperationetdedeveloppementeconomiques.htm>

³⁶³ Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes*, *op. cit.*, p. 291.

³⁶⁴ OCDE, *Politiques nationales et échanges agricoles*, Paris, OCDE, 1987, 370 p ; cité dans Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes*, *op. cit.*, pp. 291-292.

Si la question est éminemment politique, l'OCDE s'est retrouvée devant l'obligation de trouver une méthode pour évaluer l'impact des politiques sur le commerce international. Les travaux d'Eve Fouilleux sont ici importants pour comprendre la manière dont l'OCDE a réglé cette question et les conséquences que cela a eues sur les représentations des solutions envisageables :

« Embarrassés par leur nouvelle mission, après un moment de flottements et d'hésitations, les économistes de l'OCDE ont tout d'abord pensé reprendre la méthodologie dite des coefficients de protection effective et nominale (NPC et EPC)³⁶⁵, déjà utilisée par le gouvernement australien dans le domaine industriel. Cette méthodologie proposait d'évaluer le niveau de soutien d'un produit par un pays donné en comparant le prix domestique et le prix mondial de ce produit. Cependant, les EPC et NPC se sont avérés inutilisables dans le domaine du commerce agricole du fait des spécificités du secteur. Ainsi, la détermination du prix mondial requise par cette méthodologie était interdite par l'inexistence pure et simple d'un marché pouvant être considéré comme « mondial » pour la plupart des produits agricoles. De plus la grande variété des mesures de soutien et de protection d'un produit agricole à l'autre et d'un pays à l'autre interdisait de considérer l'écart de prix entre le prix intérieur et le prix mondial comme un indicateur unique du soutien public à l'agriculture³⁶⁶. Comme le décrivait clairement notre interlocuteur de l'OCDE³⁶⁷ :

« La première proposition du Secrétariat s'est heurtée à un grand nombre de réaction négatives. En fait, ce qu'on proposait à ce moment-là, c'était de mesurer des taux effectifs de protection. (...) En fait le point central de tout ça, c'est ce qu'un bon nombre de pays ont dit : « il n'y a rien qui ressemble vraiment à un marché mondial, alors par conséquent il n'y a pas non plus de prix mondial, et comparer nos prix domestiques avec des prix mondiaux n'a aucun sens ». Et effectivement, si vous voulez mesurer des taux de protection effectifs, vous devez avoir un prix mondial. Tout le problème était là : on était un peu dans l'impasse et on ne savait pas trop quoi faire. »³⁶⁸ »

La solution trouvée à ce dilemme est venue, de manière assez surprenante, des travaux d'un économiste de la FAO, Tim Josling³⁶⁹. Celui-ci avait en effet travaillé sur une méthode d'évaluation des soutiens publics à l'agriculture fondée sur les concepts d'« équivalent subvention à la production » (ESP) et « équivalent subvention à la consommation » (ESC). Ces méthodes, qui

³⁶⁵ Les coefficients de protection effective et nominale, (NPC : *Nominal Protection Coefficient*, EPC : *Effective Protection Coefficient*) avaient été élaborés par des économistes pour permettre des comparaisons de la protection de différentes industries ou du même type d'industrie dans un même pays, ou dans le temps [note de l'auteur].

³⁶⁶ En effet, tous les types de mesures de politique agricole étaient susceptibles d'avoir des effets plus ou moins directs sur les échanges. Ainsi, certaines mesures comme les aides payées directement au producteur sont susceptibles de n'affecter qu'indirectement le commerce, tandis que d'autres mesures comme les droits de douane, qui sont des soutiens indirects à la production, affectent directement le commerce [note de l'auteur].

³⁶⁷ Quelques mots sur la méthodologie de la politiste : les travaux cités sont issus d'une thèse de science politique soutenue en 1999 à l'IEP de Grenoble et dirigée par Pierre Muller. Fouilleux s'appuie sur les résultats de multiples observations participantes : à l'École nationale supérieure d'agronomie de Rennes, à la Direction de la Prévision du ministère de l'Économie et des Finances, au département d'économie et de sociologie rurale de l'INRA ainsi qu'à la Commission européenne, au sein de la direction générale de l'agriculture (dite « DG VI »). Ces observations ont été complétées par 77 entretiens effectués avec des personnalités des niveaux national, européen et international (responsables administratifs des ministères ainsi que des responsables administratifs de la Commission européenne et de l'OCDE). Ses travaux constituent ainsi une source d'information rare sur les négociations internationales concernant le commerce agricole.

³⁶⁸ Eve FOUILLEUX, La politique agricole commune et ses réformes, *op. cit.*, p. 293-294.

³⁶⁹ *Ibid.*, p. 294.

permettaient d'agréger l'ensemble des aides par produit sans faire appel à un prix mondial, donnaient ainsi une prise aux économistes de l'OCDE pour mettre en rapport les différentes formes de soutien selon le produit et le pays considérés :

« Ce qu'on devait faire c'était estimer des équivalents subvention à la production et à la consommation. La grande raison pour cela c'était que cela permettait de minimiser l'usage d'un éventuel prix mondial dans les comparaisons. C'était très important parce qu'un grand nombre des estimations seraient basées sur des données budgétaires, c'est-à-dire sur les dépenses réelles des gouvernements³⁷⁰. »

Fouilleux fait de la maîtrise des techniques de modélisation un atout majeur dans la lutte d'influence au sein de la communauté des spécialistes des politiques agricoles. *« La grille d'analyse et les outils conceptuels qu'ils proposaient [les économistes de l'OCDE] permettaient de déchiffrer et de traiter le problème tel qu'il était posé³⁷¹ »* par les ministres des pays membres.

Les premiers travaux de l'OCDE ont été très bien accueillis, malgré le changement de regard qu'ils apportaient sur les politiques agricoles et l'apprentissage que ce changement demandait. Voici ce que dit à ce propos un interlocuteur de Fouilleux, travaillant à l'OCDE :

« Au fil du temps s'est mis en place un véritable processus d'éducation des « Policy Makers », parce que vraiment en agriculture, vingt ans en arrière, je ne crois pas qu'il soit exagéré de dire qu'ils étaient plutôt carrément illettrés en termes de compréhension du fonctionnement des politiques et de leur impact. Les gens n'en avaient aucune idée. La raison était souvent que les politiques elles-mêmes étaient si incroyablement compliquées que personne ne pouvait déchiffrer ce qu'elles pouvaient bien donner au bout du compte ! Ils en étaient là, mais personne n'avait non plus l'idée de se poser et de dire : bon, OK, quel est l'impact réel de tout ça ? Qu'est-ce que ça apporte vraiment aux agriculteurs ? Qu'est-ce que ça fait réellement au niveau de la production et de la consommation ? Qu'est-ce que ça donne vraiment sur le plan commercial ? Personne ne pouvait dire tout ça.

Dans ce contexte, le travail fait à l'OCDE dans ce domaine a constitué un projet éducatif majeur (...). Il y a 15 ans vous auriez parlé de l'impact d'une politique sur le commerce, les gens vous auraient regardé comme si vous étiez fou ! Qu'est-ce que vous voulez dire par là ? Un impact sur le commerce ? Ça n'a aucun impact ! Quoi, une distorsion commerciale ? (...)

Non, mais vraiment ça en était à ce niveau là ! Maintenant ça ne fait évidemment plus aucun doute pour personne. Evidemment que ça a un impact sur le commerce, on le sait...³⁷² »

³⁷⁰ *Ibid.*, p. 295.

³⁷¹ *Ibid.*, p. 296.

³⁷² Eve FOUILLEUX, « Entre production et institutionnalisation des idées. La réforme de la Politique agricole commune », *Revue française de science politique*, 2000, vol. 50, n° 2, p. 295.

Et Fouilleux de commenter :

« La diffusion de connaissances nouvelles via les travaux de l'OCDE (...) s'est ainsi accompagnée d'un changement complet de problématisation de la politique agricole. La pertinence des politiques agricoles n'est plus regardée uniquement par rapport à ses effets sur le revenu des agriculteurs, ni par rapport à ses effets sur un quelconque paramètre lié à l'activité agricole elle-même ou à l'économie interne des pays qui les mettent en œuvre, comme cela était traditionnellement le cas (dans la conception des élites sectorielles françaises par exemple). L'efficacité est évaluée au regard de ses effets sur le commerce international, ce qui représente une façon absolument nouvelle et complètement différente de poser le problème³⁷³. »

3) La réforme des politiques agricoles et ses conséquences sur les échanges internationaux de produits agricoles

a) *Influence de l'OCDE sur le contenu de l'accord sur l'agriculture*

Les travaux de l'OCDE ont ainsi influé sur la forme prise par les négociations lors de l'Uruguay Round. Ils ont notamment donné une prise tangible aux négociateurs américains pour remettre en cause les outils traditionnels de la PAC. En effet, l'OCDE fournissait une forme d'évaluation globale des politiques de soutien à l'agriculture qui permettait de penser la baisse de ces aides.

Le rôle de l'OCDE ne s'est pas arrêté là. Si les négociations devaient initialement porter sur la seule réduction de l'impact des politiques nationales sur le commerce international, la question de la légitimité de chaque instrument de politique agricole s'est rapidement posée et l'OCDE a, de nouveau, donné son avis sur leur efficacité respective :

« On a toujours [à l'OCDE] pris en compte certaines dimensions qui ne l'étaient pas ailleurs, il faut bien comprendre ça. Il y a une chose, c'est le gain économique général qu'on peut tirer d'un paquet de mesures de libéralisation sur un ensemble de secteurs. OK. Mais il y en a une autre : ce sont les gains domestiques, en dehors des gains liés au commerce, qu'on peut en tirer. (...) Nous, dans une perspective propre à l'OCDE, ce qu'on voulait tirer d'un accord au Round d'Uruguay, c'était d'améliorer bien sûr la situation des échanges commerciaux mais aussi se débarrasser des inefficacités qui existaient au niveau domestique.

Parce que vous savez, vous pouvez très bien résoudre vos problèmes commerciaux mais continuer d'avoir des inefficacités et des distorsions affreuses au niveau domestique. Je veux dire que vous pouvez très bien résoudre vos problèmes commerciaux avec des quotas de production par exemple, en gelant vos structures de production, avec tous ces machins-là quoi³⁷⁴. »

Rapidement, les négociations sur le commerce ont dévié vers l'édiction de critères d'acceptabilité des outils de politiques agricoles. Le travail intense de lobbying effectué par l'OCDE pour faire entrer des critères d'efficacité des aides dans l'acte final a abouti. C'est dans ce cadre que l'idée de « découplage des aides » fut instaurée. Ce principe prônait que les aides autorisées ne devaient pas être liées au niveau de production de l'agriculteur. L'idée sous-jacente est que le

³⁷³ *Ibid.*, p. 294.

³⁷⁴ Eve FOUILLEUX, « Entre production et institutionnalisation des idées. La réforme de la Politique agricole commune », *Revue française de science politique*, 2000, vol. 50, n° 2, p. 298.

producteur devait orienter sa production en fonction des « signaux » d'un « commerce libre » et non en fonction d'un prix de rachat public, par exemple. A côté, les Etats pouvaient éventuellement distribuer des aides aux agriculteurs dans une logique de « forfait ».

Ainsi, l'accord final du cycle de négociations de l'Uruguay classe les aides aux producteurs en trois « boîtes » selon le niveau de distorsion supposé de l'aide sur le « commerce libre ». Dans la « boîte orange », sont regroupées les aides ayant un effet significatif. Celles-ci sont plafonnées et les états signataires se sont engagés à les réduire. Les aides découplés, les aides environnementales et autres aides reconnues comme ayant peu d'effet sur la production et les échanges sont regroupés dans la « boîte verte ». Une boîte intermédiaire, « bleue », regroupait les aides ayant un effet faible sur la production et les échanges mais que les Etats se sont engagés à restreindre.

b) L'influence de l'Uruguay Round sur la PAC

Cette nouvelle manière de concevoir les politiques agricoles a influencé directement l'ensemble des réformes connues par la PAC depuis le début des années 1990. Si les quantités de soutien n'ont pas fondamentalement baissées, la forme de ce soutien à l'agriculture a profondément été modifiée. Ce sont ces évolutions et ce qu'elles nous disent des cadres cognitifs à l'œuvre qui nous intéressent ici particulièrement.

Dès la réforme de 1992, les prix de soutien des grandes cultures ont été baissé de 30 %, baisse compensée par la mise en place d'aides directes (dites « droit à paiement unique ») en fonction de la taille des exploitations ou de la taille des cheptels. En ce qui concerne la filière laitière européenne, ces réformes ont, dans un premier temps, eu peu d'impact. La filière était marquée par la politique des quotas de production mise en place en 1984 :

« Le soutien au revenu continue de passer par les prix (maintenus à un niveau élevé par le rationnement de l'offre) et non par des aides directes. En outre, l'attribution d'un quota laitier à chaque Etat membre limite l'intégration européenne des filières laitières alors même qu'un marché unique européen est constitué en 1992.

Toutefois, suite aux accords de Marrakech de 1994, les droits de douane devenus fixes baissent progressivement de 36 % pour le beurre et de 20 % pour le lait écrémé, entre 1995 et 2001. Les importations sont également assorties de quotas d'importation à tarif préférentiel, sous-utilisés à l'exception des 122 000 tonnes de fromage. Les exportations subventionnées sont enfin limitées en volume (-21 %) et en valeur (-36 %). Dans la mesure où les taxes aux importations étaient initialement très élevées par rapport à la demande d'importation, ces baisses drastiques n'ont eu qu'un impact limité sur le secteur. Les prix intérieurs des produits laitiers restent relativement stables³⁷⁵. »

³⁷⁵ Marie DERVILLE, *Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota*, INRA - Toulouse, Toulouse, 2012, pp. 150-151.

4) La désingularisation de l'aide alimentaire

a) *L'aide alimentaire dans l'Uruguay Round*

Malgré l'accent mis précédemment sur le découplage entre échanges marchands et échanges humanitaires, il nous faut toutefois insister sur les limites de celui-ci. En effet, ces modalités de l'échange se trouvent en concurrence lorsqu'il est question de l'attribution des quantités disponibles. Par quels mécanismes les quantités disponibles doivent-elles s'écouler ?

En raison de cette relation structurelle entre échanges marchands et échanges humanitaires, l'aide alimentaire a eu une place non négligeable dans les négociations de l'Uruguay Round. Les protagonistes avaient notamment conscience des répercussions des politiques promues sur les stocks et les prix des denrées alimentaires. Les conséquences de la hausse anticipée des prix sur l'accès des populations pauvres à une alimentation saine se retrouvaient, de fait, au centre des débats :

« Les Ministres reconnaissent que la mise en œuvre progressive de l'ensemble des résultats du Cycle d'Uruguay générera des possibilités de plus en plus grandes d'expansion du commerce et de croissance économique, au bénéfice de tous les participants.

Les Ministres reconnaissent que, pendant la mise en œuvre du programme de réforme conduisant à une libéralisation accrue du commerce des produits agricoles, les pays les moins avancés et les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires risquent de subir des effets négatifs pour ce qui est de disposer d'approvisionnements adéquats en produits alimentaires de base provenant de sources extérieures suivant des modalités et à des conditions raisonnables, y compris d'avoir des difficultés à court terme à financer des niveaux normaux d'importations commerciales de produits alimentaires de base³⁷⁶. »

Dans ce contexte se posait de nouveau la question des « besoins légitimes » dont nous avons vu, plus haut, qu'elle conditionnait les réflexions sur l'aide alimentaire. La statistique internationale permettait de s'adapter aux nouvelles exigences de ciblage dans un contexte de libéralisation des échanges internationaux. Les catégories statistiques utilisées pour circonscrire les populations-cibles se sont affinées. La catégorie de « pays les moins avancés », s'est substitué progressivement à celle de « Pays en développement importateurs net de produits alimentaires » (PEDINPA)³⁷⁷. C'est cette dernière catégorie qui est au centre des débats au moment des discussions sur l'impact de l'Uruguay Round sur l'équilibre alimentaire international.

³⁷⁶ OMC, « Décision sur les mesures concernant les effets négatifs possibles du programme de réforme sur les pays les moins avancés et les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires », in *Accord du cycle d'Uruguay*, 1994.

³⁷⁷ OMC, « Décision sur les mesures concernant les effets négatifs possibles du programme de réforme sur les pays les moins avancés et les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires », *op. cit.*

b) Une aide alimentaire de moins en moins nutritionnelle

L'aide alimentaire n'a toutefois pas seulement évolué au regard de la relation avec les échanges marchands. Au même moment, progressivement, l'aide alimentaire fut pensée dans une relation de plus en plus tenue avec l'aide au développement. Plus précisément, la frontière entre l'aide alimentaire et l'aide financière devenait de plus en plus poreuse³⁷⁸. Comme nous l'avons vu précédemment, la distinction entre aide nutritionnelle et aide au développement (ou aide financière) est ancienne. On la retrouve énoncée par la FAO en 1954. L'institution onusienne effectuait déjà, à cette époque, une distinction entre les aides selon que celles-ci permettaient de régler un déficit alimentaire ou d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages en leur fournissant, gratuitement, un produit de consommation courante (ici l'aide alimentaire se trouve être un « capital sous forme d'aliment »). Ainsi, les produits laitiers étaient souvent distingués des céréales en raison des ressources protéiniques qu'ils contenaient.

Si les programmes d'aide alimentaire pour le développement ont toujours représenté la part la plus importante de l'aide alimentaire, même dans les années 1970, la prégnance de la dimension nutritionnelle y apparaissait plus importante, notamment en raison de la médiatisation croissante des crises humanitaires et de l'aide alimentaire d'urgence qui en était le corollaire. Cette vieille distinction fut remise en cause à partir de la fin des années 1980 à plusieurs niveaux. Au niveau international, d'abord, où l'évaluation monétaire s'est progressivement immiscée dans l'analyse de l'aide alimentaire au point où s'établit progressivement une comparaison entre le volume d'aide alimentaire (en dollar) et le volume d'« aide au développement » (lui aussi évalué en dollar)³⁷⁹. Ces évolutions suivaient en cela les préconisations de la Banque mondiale³⁸⁰. Aux niveaux national puis communautaire ensuite. C'est notamment le cas pour la Communauté européenne qui a déplacé la gestion de ses programmes d'aide alimentaire de la Direction générale « agriculture » à la Direction générale « développement » dès 1986.

³⁷⁸ D.J. SHAW et H.W. SINGER, « A Future Food Aid Regime: Implications of Final Act of the Uruguay Round », *Food Policy*, 1996, vol. 21, n° 4-5, pp. 447-460.

³⁷⁹ On retrouve ce virage dans deux contributions des plus importantes instances internationales : BANQUE INTERNATIONALE POUR LA RECONSTRUCTION ET LE DEVELOPPEMENT et PROGRAMME ALIMENTAIRE MONDIAL, *L'aide alimentaire en Afrique : programme pour les années 90*, Washington-Rome, Banque mondiale-Programme alimentaire mondial, 1991, 42 p. ; OCDE, *Objectif développement. L'efficacité de l'aide alimentaire lié au développement : les effets de l'aide liée*, OECD Publishing, 2006, 145 p.

³⁸⁰ Banque internationale pour la reconstruction et le développement et Programme alimentaire mondial, *L'aide alimentaire en Afrique*, *op. cit.*, p. 35 et suivantes.

c) La représentation monétaire de l'aide alimentaire dans un contexte de libéralisation des échanges

Cette évolution progressive a pris une tournure particulière dans le contexte des années 1980 marqué par les négociations de l'Uruguay Round et la mise en place des plans d'ajustement structurel. L'influence des mécanismes marchands, valorisés à outrance par les institutions internationales à l'époque, s'est ressentie au sein même des réflexions sur le rôle légitime que pouvait jouer l'aide alimentaire dans les équilibres alimentaires internationaux.

Les réflexions internationales portaient notamment sur les avantages de la « monétarisation » de l'aide alimentaire, c'est-à-dire sur l'opportunité de prévoir une vente de l'aide alimentaire sur les marchés locaux. L'objectif est ainsi de constituer une manne financière permettant l'appui à des projets de développement ou l'achat de denrées alimentaires locales. Le développement des « actions de substitution » par la Communauté européenne, allait dans le même sens, en illustrant ce brouillage des frontières entre aides alimentaires et aides financières. Celles-ci permettaient de substituer aux envois d'aide alimentaire « en nature », leur équivalent monétaire, l'objectif de ces fonds étant généralement d'aider à la structuration des marchés locaux³⁸¹.

L'influence de la logique marchande au sein des programmes d'aide alimentaire s'observait aussi dans le changement progressif des critères d'évaluation de ces mêmes programmes. Une place importante fut notamment donnée aux coûts d'administration de l'aide. A cet égard, on peut noter l'usage récurrent d'un indicateur, le « coefficient Alpha », mis en place par un économiste de la Banque mondiale, Shlomo Reutlinger. Reutlinger souhaitait que les aides alimentaires transférées le soient, non plus selon les disponibilités des pays donateurs, mais en fonction de trois critères : les frais de transport (revenant au bailleur) ; la facilité avec laquelle la population du pays bénéficiaire pourrait commercialiser le produit sur place, et la facilité avec laquelle elle pourrait acheter, auprès des producteurs locaux, les biens dont elle avait besoin³⁸². Selon Raymond F. Hopkins, le coefficient Alpha a été de plus en plus utilisé par les organisations internationales et les instituts nationaux de développement. Ce changement n'est pas effectué sans heurt. Hopkins relate, entre autres, la consternation de certains nutritionnistes en raison de l'influence que pourrait avoir une telle évaluation de l'aide sur la fourniture de produits spécialisés destinés, notamment, aux femmes et aux enfants. La spécificité nutritionnelle de certains produits, comme les produits laitiers, se trouve en effet invisibilisée par le processus de mise en équivalence monétaire qui sous-tend la

³⁸¹ Claude ARDITI, Pierre JANIN et Alain MARIE, *La lutte contre l'insécurité alimentaire au Mali : réalités et faux-semblants*, Karthala, 2011, p. 61.

³⁸² Raymond F. HOPKINS, « Reform in the International Food Aid Regime: The Role of Consensual Knowledge », *op. cit.*, p. 241.

construction du « coefficient Alpha ». Ces critiques ne semblent toutefois pas avoir eu d'effets significatifs.

Ces deux formes de monétarisation de l'aide alimentaire illustrent, toutes deux différemment, la confiance portée à l'époque aux mécanismes marchands pour régler les questions relatives à la couverture nutritionnelle des populations pauvres. L'efficacité de la monétarisation de l'aide alimentaire était, en partie, fondée sur le fait que les mécanismes marchands en place dans les pays aidés étaient plus efficaces que ceux déployés par les bailleurs pour administrer directement l'aide alimentaire aux populations reconnues dans le besoin. Ces critiques rejoignaient, pour partie, celles attribuant à l'aide alimentaire, un effet néfaste sur les structures de production et de commercialisation en place (aides arrivant en retard, pendant les périodes de récolte, par exemple). Voici ce que nous disent la Banque mondiale et la FAO sur ce point :

« La distribution directe de denrées alimentaires n'est pas une fin en soi. C'est une méthode de ciblage d'une ressource disponible sur une population souffrant de malnutrition ou d'insécurité alimentaire. Ce n'est cependant pas la seule méthode de ciblage. D'une façon générale, les ressources devraient être transférées par des moyens assurant le maximum de souplesse et d'efficacité. Lorsque des populations souffrant de malnutrition ou d'insécurité alimentaire bénéficieraient davantage de l'utilisation de monnaie locale (par la monétarisation de l'aide alimentaire), cette solution devrait être envisagée, selon que les conditions locales sont propices à une monétarisation efficace que les fonds peuvent être dirigés vers le groupe cible. (...) »

Plus on donne d'autonomie aux ménages bénéficiaires, mieux cela vaut. Lorsqu'un transfert de ressources aux ménages est l'objectif principal, que la monnaie nationale est raisonnablement stable et que les marchés locaux fonctionnent, les denrées alimentaires sont d'une façon générale moins précieuses pour les bénéficiaires que le numéraire³⁸³. »

La monétarisation apparaît ici comme une solution au problème d'administration de l'aide alimentaire considérée dans un but nutritionnel. Il fallait ainsi augmenter dans le même mouvement le revenu de la population (objectif des politiques de développement) et permettre un meilleur fonctionnement des mécanismes marchands locaux. La question de la couverture nutritionnelle se déplaçait ainsi de celle de l'accès directe aux aliments à celle de l'amélioration des mécanismes marchands, les seuls à même, selon les experts en place à l'époque, de répondre convenablement aux besoins.

5) Quelles évolutions sur les quantités allouées d'aide alimentaire ?

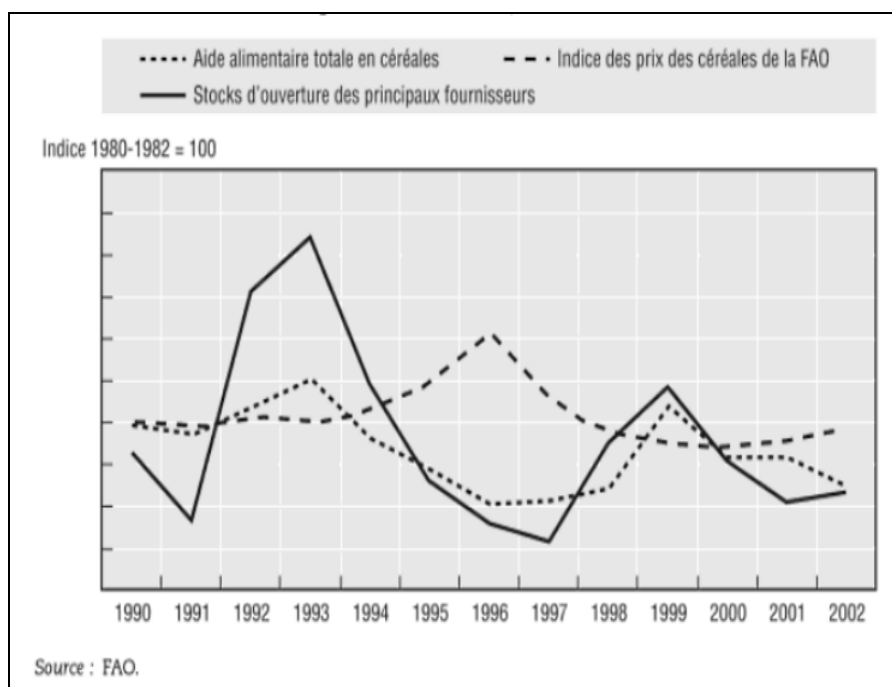
Ce changement de représentation du rôle de l'aide alimentaire a eu des conséquences, plus ou moins directes, sur les quantités d'aides alimentaires allouées et le type de programme d'aide mis en place.

³⁸³ Banque internationale pour la reconstruction et le développement et Programme alimentaire mondial, *L'aide alimentaire en Afrique, op. cit.*

a) L'évolution de l'aide alimentaire en céréales

Les aides alimentaires en céréales n'ont pas fondamentalement baissé en volume à partir de la fin des années 1980 (Graphique 3, p. 204). Les évolutions générales ont toutefois davantage suivi la variation du contexte international avec une relation croissante entre les quantités allouées et les prix des produits sur les marchés internationaux, ce qu'illustre le Graphique 5.

Graphique 5 : Relation entre l'évolution des prix des céréales, les quantités d'aide alimentaire distribuées et les stocks (1990-2002)
(Source : OCDE³⁸⁴)



Le nouveau contexte international a toutefois eu des répercussions non négligeables sur les dispositifs régulant la définition des quantités. Dans le cas des céréales, c'est la convention d'aide alimentaire qui a toujours servi de garde-fou :

« La Convention relative à l'aide alimentaire [CAA] constitue l'effort le plus constant consenti pour faire face au problème de l'incertitude des niveaux de disponibilités en fixant des obligations et règles annuelles minimum pour les principales céréales exportées (...). La CAA a fixé un seuil très inférieur aux niveaux des livraisons annuelles d'aide alimentaire entre le milieu des années 1970 et le début des années 1990. La CAA a été redéfinie depuis lors, gagnant en flexibilité mais peut-être au prix d'un assouplissement des obligations imposées aux signataires.

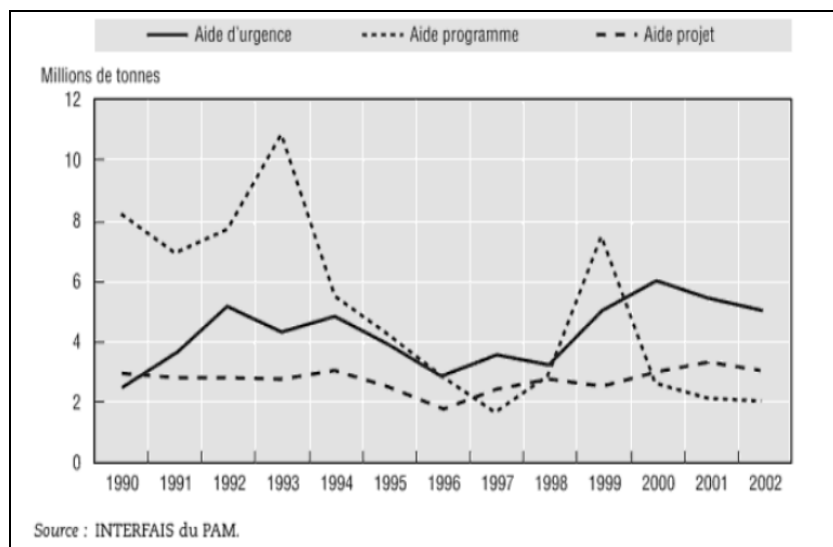
La Convention de 1995 prévoyait des engagements réduits de la part de certains donateurs, compatibles avec le fait qu'ils étaient moins disposés à engager une aide alimentaire dans le contexte de la hausse la plus spectaculaire du prix des céréales intervenue en 20 ans³⁸⁵. »

³⁸⁴ OCDE, Objectif développement. L'efficacité de l'aide alimentaire pour le développement, *op. cit.*, pp. 34-35.

³⁸⁵ *Ibid.*, p. 38.

Plus précisément, c'est surtout l'« aide programme » (vente pour constitution de fond de contrepartie) qui a subi les plus importantes variations de volume comme le montre le Graphique 6.

Graphique 6 : Evolution des quantités d'aide alimentaire selon le type d'aide (1990-2002)
(Source : OCDE³⁸⁶)



Si le contexte institutionnel international a donc eu des répercussions indéniables sur les aides alimentaires en céréales, ces dernières perdurent toutefois toujours principalement sous la forme d'aide d'urgence ou d'aide-projet (type « Food for Work »)³⁸⁷.

b) L'évolution de l'aide alimentaire en produits laitiers

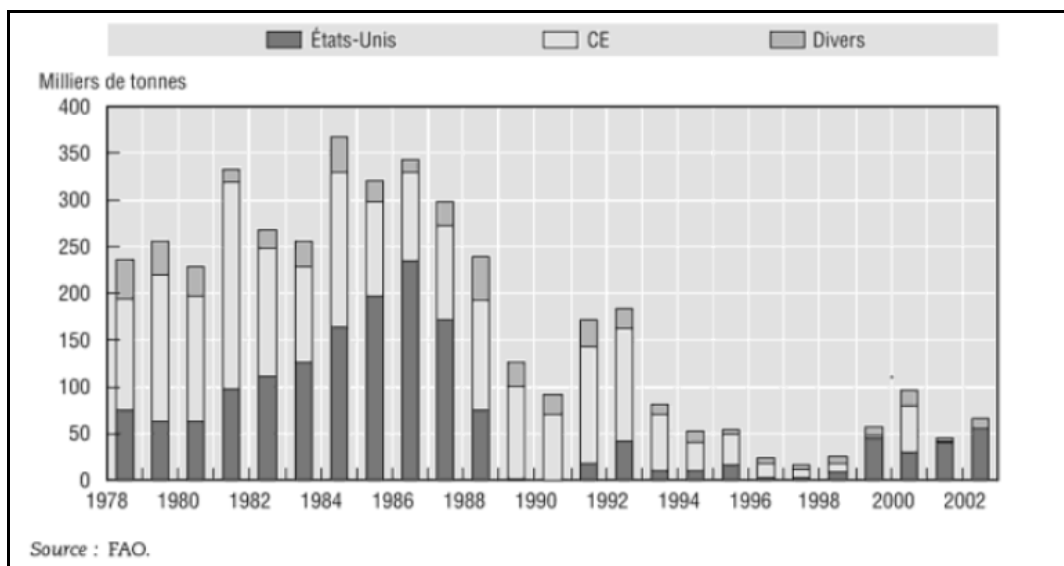
(i) L'influence des disponibilités

L'évolution des aides alimentaires en produits laitiers, si elle a aussi marqué un regain au début des années 1990, a surtout été marquée par une baisse drastique dès la fin des années 1980 (Graphique 4, p. 204 et Graphique 6).

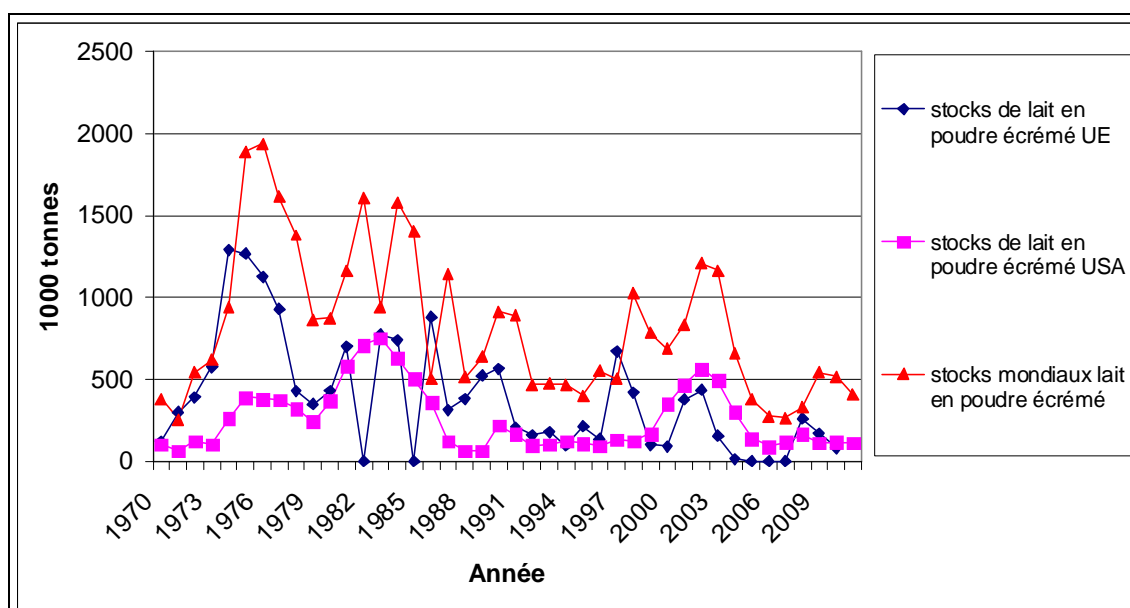
³⁸⁶ *Ibid.*, p. 36.

³⁸⁷ L'augmentation de l'aide dans les années 1990 correspond à l'augmentation de l'aide alimentaire des Etats-Unis en réponse à une baisse des flux financiers (aide au développement). Cela marque une nouvelle fois, l'affaiblissement des frontières entre ces deux types d'aide. Johny EGG, Jean-Jacques GABAS, ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES et CLUB DU SAHEL, *La prévention des crises alimentaires au Sabel : dix ans d'expérience d'une action menée en réseau: 1985-1995*, Paris, France, OCDE, 1997, p. 119.

Graphique 7 : Evolution de l'aide alimentaire en poudre de lait écrémé (1978-2002)
(Source : OCDE³⁸⁸)



Graphique 8 : Evolution des stocks internationaux de poudre de lait écrémé
(Source : USDA)



Cette situation est d'abord due à une baisse des excédents laitiers mondiaux et notamment des excédents de l'Union européenne (Graphique 8), principal donateur de lait en poudre écrémé, sous le poids des réformes qui se sont succédé depuis la mise en place des quotas laitiers en 1984³⁸⁹. A la différence des aides en céréales, dont le volume minimal donné était régi par un engagement international, les aides en produits laitiers ne faisaient l'objet d'aucune protection de la sorte. Le

³⁸⁸ OCDE, Objectif Développement. L'efficacité de l'aide alimentaire pour le développement, *op. cit.*, p. 37.

³⁸⁹ Pour une description des ces réformes, se reporter au chapitre 3.

passage de l'aide alimentaire en produits laitiers de l'Union européenne de la Direction générale (DG) Agriculture à la DG Développement n'a en rien servi de garde-fou. Le lien entre les quantités octroyées par les européens en lait et le niveau des stocks communautaires se retrouvait d'ailleurs inscrit clairement dans les textes européens. Dans ce contexte, la baisse des stocks européens a, semble-t-il, eu une influence non négligeable sur les quantités de produits laitiers allouées au titre de l'aide alimentaire.

(ii) Des critiques spécifiques envers les aides en produits laitiers

Les aides en produits laitiers ont, de plus, fait l'objet de critiques spécifiques. En raison d'abord des conséquences sanitaires que pouvait engendrer leur consommation, si celle-ci ne se faisait pas dans des conditions hygiéniques convenables. Si ces critiques ne sont pas apparues dans la seconde moitié des années 1980, la question de l'administration du produit trouve un nouvel écho dans une situation où le coût d'administration est au centre des réflexions sur les modalités d'amélioration des programmes d'aide alimentaire. Ensuite, la question de l'administration du produit a pris une tournure particulière dans le cas de l'allaitement artificiel des nourrissons et des enfants en bas âge. Sur ce point, la controverse apportée par la distribution de lait en poudre ne concerne pas directement l'aide alimentaire mais les ventes sur le marché libre. Les critiques ont débuté dans les années 1970³⁹⁰ et se sont poursuivies rapidement par une campagne appelant au boycott de Nestlé. L'entreprise suisse était accusée de tuer des nourrissons dans les pays du Sud où elle vendait du lait maternel en poudre, à des populations supposées peu au fait des dangers sanitaires liés à la préparation de ce type de produit. Nestlé était critiqué pour ne pas prendre en compte l'accès à une eau de qualité ainsi que l'accès aux connaissances sur les bonnes pratiques de préparation. De plus, la multinationale suisse se voyait reprocher de distribuer gratuitement des échantillons de produits dans les hôpitaux des pays en développement.

Le boycott lancé à la fin des années 1970 aux Etats-Unis a rapidement pris une ampleur internationale. Cette campagne est venue accélérer les réflexions engagées depuis le début des années 1970 par les institutions internationales, OMS et UNICEF en tête, sur l'allaitement infantile³⁹¹. Sous la pression de ces nouveaux mouvements sociaux internationaux, ces discussions ont abouti à la mise en œuvre d'un Code international pour les substituts au lait maternel en 1981³⁹²

³⁹⁰ Mike MULLER, *The Baby Killer: A War on Want Investigation into the Promotion and Sale of Powdered Baby Milks in the Third World*, 2nd ed. with appendix., War on Want, 1975, 19 p.

³⁹¹ Mahyar NASHAT, « Le Code international de commercialisation des substituts du lait maternel », *Annuaire français de droit international*, 1981, vol. 27, n° 1, pp. 490-498.

³⁹² ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTE, *Code international de commercialisation des substituts du lait maternel*, Genève, Organisation mondiale de la santé, 1981.

à une période où l'allaitement maternel était considéré, par la FAO, comme la meilleure alimentation possible pour les nourrissons³⁹³. L'objet du code était de

« contribuer à procurer aux nourrissons une nutrition sûre et adéquate en protégeant et en encourageant l'allaitement au sein en assurant une utilisation correcte des substituts du lait maternel, quand ceux-ci sont nécessaires, sur la base d'une information adéquate et au moyen d'une commercialisation et d'une distribution appropriée³⁹⁴. »

Le code précise ce qu'il en est des dons ou des ventes à prix réduit :

« le don ou la vente à bas prix à des institutions ou organisations de stocks de préparations pour nourrissons ou d'autres produits visés par le présent Code, que ce soit en vue d'une utilisation à l'institution même ou en vue d'une distribution à l'extérieur est autorisé. De tels stocks ne devraient être utilisés ou distribués qu'en faveur des nourrissons qu'on est obligé d'alimenter au moyen de substituts du lait maternel. Si la distribution est faite pour utilisation en dehors des institutions, elle ne devrait l'être que par les institutions ou organisations concernées. De tels dons ou ventes à bas prix ne devraient pas être faits par des fabricants ou distributeurs pour promouvoir les ventes³⁹⁵. »

En d'autres termes, les aides alimentaires en produits laitiers sous forme de « programmes » (vente sur le marché pour la constitution d'un fond de contrepartie) sont proscrites en raison d'une obligation faite de suivre au plus près l'administration du produit aux populations ciblées.

Deuxièmement,

« on s'est rendu compte que dans bien des cas, le lait, comme élément protéique recherché par des adultes bien-portants, peut aisément être remplacé par des produits moins chers et plus faciles d'usage et d'accès comme les légumineuses, la viande, le poisson ou l'huile végétale. Il en va de même pour les enfants bien portants qui peuvent recevoir des produits de sevrage ou autres aliments pour bébés plus faciles d'usage. Dès lors, la tendance communautaire est à la réduction progressive de ces deux produits [lait en poudre écrémé et Butter Oil] qui ne sont plus distribués que pour des usages spécifiques par le biais d'infrastructures préexistantes dans lesquelles un personnel qualifié peut correctement le reconstituer et l'administrer. Il est alors plus particulièrement destiné aux mères nourricières, aux enfants, aux malades et aux vieillards. Actuellement, ces deux produits sont d'ailleurs surtout demandés pour des projets dans l'industrie laitière ou encore par des organisations internationales ou des ONG actives dans le domaine de la nutrition thérapeutique lors de situation de famine, de malnutrition dans des camps de réfugiés, dans des hôpitaux, etc. La distribution de ces deux produits a considérablement chuté. De 94 100 tonnes de lait en poudre en 1987, on est tombé à 32 638 tonnes pour 1994. La demande du Butter Oil étant liée à celle du lait en poudre, celle-ci a aussi été réduite. De 27 300 tonnes en 1987, on est passé à 1 000 tonnes en 1994³⁹⁶. »

Ainsi, les débouchés légitimes du lait en poudre finissaient par être limités à trois usages spécifiques qui permettaient de suivre l'administration de l'aide : les orphelinats où le lait reconstitué

³⁹³ Michael C. LATHAM, *Nutrition humaine en Afrique tropicale*, Rome, FAO, 1979, 301 p.

³⁹⁴ ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTE, Code international de commercialisation des substituts du lait maternel, *op. cit.*, p. 8.

³⁹⁵ *Ibid.*, p. 12.

³⁹⁶ COMMISSION EUROPEENNE, *L'aide alimentaire de la Communauté européenne - au service du développement - Rapport d'activité 1994*, Bruxelles, 1996, p. 11. Voir aussi le Graphique 4.

est préparé de manière contrôlée³⁹⁷ ; dans les camps de réfugiés, ou les centres de nutrition thérapeutiques dans lesquels les produits laitiers sont incorporés à des préparations collectives³⁹⁸ ; dans des industries laitières où la poudre de lait subit une transformation à grande échelle dans des conditions hygiéniques convenables. Nous avons déjà donné une illustration de ce dernier cas avec l'aide attribuée à l'ULB par la Communauté européenne.

6) Changement dans les politiques d'aide alimentaire : l'exemple du Sahel

Les aides alimentaires fournies aux pays du Sahel ont été influencées par ces éléments structurels. L'accent mis sur la dimension « développementiste » de l'aide alimentaire et sur le rôle des mécanismes marchands dans la résolution de la question du développement, s'illustre notamment par le glissement sémantique de la thématique de l'« autosuffisance alimentaire » à celle de « sécurité alimentaire » :

« Le concept de sécurité alimentaire s'est progressivement imposé dans les politiques d'approvisionnement et dans les stratégies de développement au Sahel. Cette évolution s'est ordonnée autour de deux principaux axes qui jalonnent de véritables changements de paradigmes. Le premier axe suit le passage d'une conception donnant la priorité absolue à la production nationale dans l'approvisionnement du consommateur vers une approche beaucoup plus large intégrant le commerce régional et les importations du marché mondial, mais aussi les diverses sources de revenus qui conditionnent le pouvoir d'achat des consommateurs. Cet axe part du concept d'autosuffisance alimentaire pour évoluer vers celui de sécurité alimentaire dans sa dimension élargie aux notions de disponibilité alimentaires, d'accès pour tous les consommateurs et de stabilité des approvisionnements.

Le second axe prend pour point de départ le rôle primordial, voire exclusif, donné à l'Etat pour garantir la sécurité alimentaire des populations et pour point d'arrivée la situation actuelle d'un marché libéralisé où les débats sur « le retrait de l'Etat » laissent la place à une réflexion plus large sur le rôle et l'organisation des différents acteurs contribuant à la sécurité alimentaire³⁹⁹. »

Pierre Janin effectue le même constat et précise :

« Un certain nombre d'idées reçues est mis à mal par le changement global de politiques économiques en période d'ajustement structurel. L'Etat cesse d'être considéré comme un régulateur, efficace et responsable, faute aussi d'avoir les moyens financiers de maintenir une action protectrice ou redistributrice. L'aide alimentaire n'est plus considérée comme une nécessité : la préférence va aux ventes à prix modéré, aux « échanges responsables » (Food for Work, Cash for Work) et à l'importation massive de riz ou de maïs⁴⁰⁰. »

³⁹⁷ Michael C. LATHAM, Nutrition humaine en Afrique tropicale, *op. cit.*

³⁹⁸ François PIGUET, Des nomades entre la ville et les sables : sédentarisation dans la Corne de l'Afrique, Karthala, 1998, p. 209 et suivantes.

³⁹⁹ Johny EGG, Jean-Jacques GABAS, ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES et CLUB DU SAHEL, *La prévention des crises alimentaires au Sahel : dix ans d'expérience d'une action menée en réseau : 1985-1995*, Paris, France, OCDE, 1997, 210 p.

⁴⁰⁰ Pierre JANIN, « L'insécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest : cadres politiques et options techniques pour l'action », in Pierre JANIN (dir.), *La lutte contre l'insécurité alimentaire au Mali. Dispositifs, discours, représentations et mises en scène*, IRD - Université Paris 1 - Cirad, 2008, pp. 18-19.

a) *L'évolution des programmes d'aide alimentaire céréalière au pays du Sabel*

Dans ce nouveau cadre de référence, les politiques alimentaires au Sahel ont toutefois pris des formes particulières pour les céréales sous l'impulsion notable de la CEE. Elle a d'abord permis qu'une partie des fonds alloués habituellement à l'aide alimentaire soient directement attribués en monnaie aux pays receveurs dans l'objectif de constituer des stocks de céréales locales et, ainsi, parer aux mauvaises récoltes et à l'augmentation des prix ; un exemple précis de monétarisation de l'aide alimentaire.

Autre action dite de « substitution »⁴⁰¹, les aides dites « triangulaires » qui se sont développées tout au long des années 1980 à l'initiative de la CEE⁴⁰². La part croissante prise par ce type d'aide⁴⁰³ répondait à des critiques récurrentes faites aux aides alimentaires : modification des régimes alimentaires locaux ; délais de livraison, etc.

Cette recherche croissante de couplage entre aide alimentaire et politiques de développement de plus long terme a abouti à la signature d'une Charte de l'aide alimentaire au Sahel, en 1990, entre les pays donateurs membres du Club du Sahel (Canada, CEE, Etats-Unis, France, Pays-Bas, République Fédérale d'Allemagne) et les pays membres du CILSS. Son contenu permet de souligner l'attention croissante portée au développement de long terme et aux mécanismes d'administration de l'aide :

« Considérant l'opportunité de faire de l'aide alimentaire une composante active du dispositif général d'aide au développement visant à créer la capacité nationale de disposer des denrées alimentaires, soit en recourant à des importations commerciales ; considérant le souhait exprimé par les donateurs et les bénéficiaires d'améliorer l'utilité de cette aide, en s'appuyant sur les leçons de l'expérience acquise et les réflexions engagées à son sujet ; considérant la nécessité d'adapter, sur les plans qualitatif et quantitatif et dans la mesure du possible, l'aide alimentaire aux besoins des populations cibles, dans des conditions telles que les productions locales n'aient à souffrir ni de dépréciation en valeur ni de difficulté d'écoulement ; considérant que pour répondre dans les meilleurs délais aux besoins il convient de mettre en œuvre des procédures rapides et souples, susceptibles de favoriser la fiabilité au meilleur prix de l'acheminement des aides par voie maritime, terrestre ou, en dernier recours, aérienne ; considérant que les surplus alimentaires peuvent, tout autant que les déficits, déstabiliser les prix, revenus et disponible alimentaire, et qu'il convient d'intégrer l'aide alimentaire aux politiques commerciales régionales pour que le marché puisse mieux réduire les fluctuations locales en disponible alimentaire (...)

⁴⁰¹ Par ce terme, la CEE reconnaît le fait qu'une aide financière peut, dans certains cas, être plus efficace qu'une aide en nature ; ces aides relevant toutefois du budget alloué à l'« aide alimentaire ». Cet arrangement comptable permet ainsi, de parer à la baisse des aides.

⁴⁰² COMMISSION EUROPEENNE, *L'aide alimentaire de la Communauté européenne*, Bruxelles, 1996 ; Johny EGG, Jean-Jacques GABAS, ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES et CLUB DU SAHEL, *La prévention des crises alimentaires au Sabel*, *op. cit.*, p. 167 et suivantes.

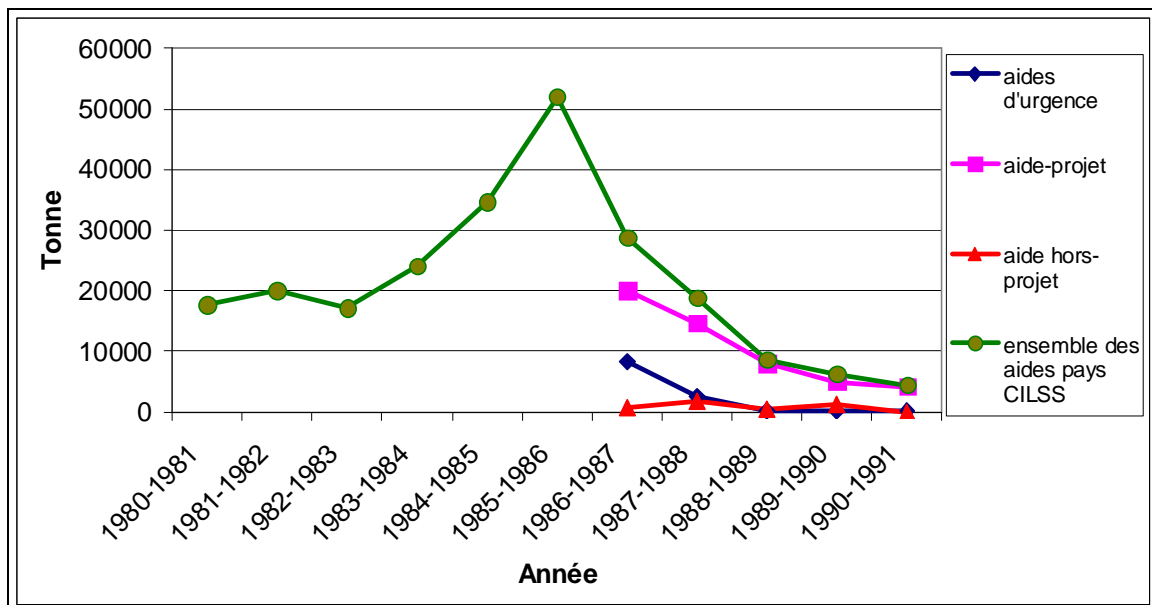
⁴⁰³ Pour rappel, les aides triangulaires consistaient en l'achat, par le donateur, de produits alimentaires dans un pays en développement en vue de leur livraison dans un autre pays en développement, voisin ou non. Voir aussi *supra*.

L'objectif général de l'aide alimentaire est de contribuer à assurer la sécurité alimentaire en répondant en temps voulu et de manière appropriée aux situations de pénurie ou de déficit alimentaires, qu'elles soient le fait d'insuffisances structurelles ou de situations de crise nécessitant l'organisation d'opérations d'urgence exceptionnelles. L'objectif à long terme est de prévenir les crises et de corriger les insuffisances structurelles par le soutien au développement et par des actions bien ciblées en faveur des groupes vulnérables. Dans ce contexte, l'aide alimentaire joue un rôle positif, qu'elle soit fournie sous forme de denrées alimentaires, ou à travers l'utilisation de fonds de contrepartie provenant de la vente locale de ces denrées⁴⁰⁴. »

b) L'évolution de l'aide alimentaire en produits laitiers aux pays du Sahel

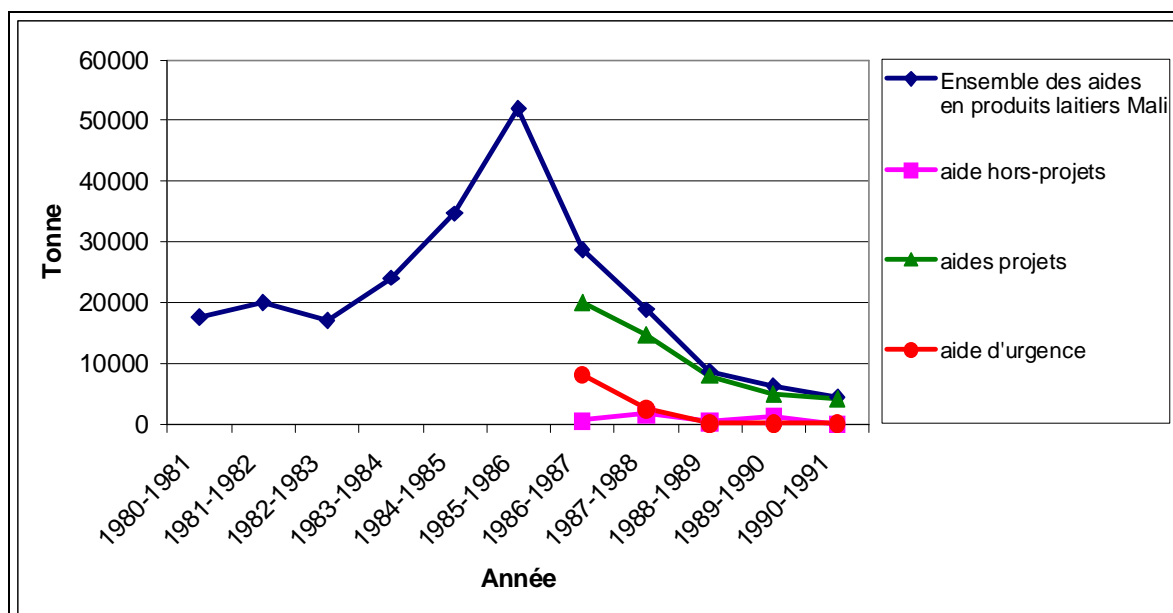
Les aides en produits laitiers n'ont pas d'influence sur cette évolution, les volumes en jeu étant beaucoup plus faibles. La qualité des données statistiques s'améliorant à partir de la fin des années 1980, il est toutefois possible de donner un aperçu de l'impact des changements concernant l'aide alimentaire sur le type de flux d'aide en lait envoyé dans les pays du Sahel (Graphique 9) et plus spécifiquement au Mali (Graphique 10).

Graphique 9 : Evolution de l'aide alimentaire en produits laitiers selon le type d'aide dans l'ensemble des pays du CILSS
(Source : CILSS)



⁴⁰⁴ CILSS et CLUB DU SAHEL, *Charte de l'aide alimentaire*, Guinée-Bissau, 1990.

Graphique 10 : Evolution de l'aide alimentaire en produits laitiers selon le type d'aide au Mali
(Source : CILSS)



Le pic d'aide alimentaire intervenu à la fin des années 1980 correspond à des aides massives venues des Etats-Unis, aides qui ont marqué l'ensemble des pays du CILSS (Graphique 9), dont le Mali (Graphique 10). La compilation de données sur l'ensemble de la période étudiée permet de mettre à jour la dimension exceptionnelle de cet envoi (Graphique 1, p. 193).

L'« aide projets », correspond à l'appui de la CEE à l'ULB situé à Bamako. Sa baisse s'explique par les difficultés à répondre aux objectifs initiaux (développer la production locale). Doubangolo Coulibaly décrit ainsi la situation de la laiterie au début des années 1980 :

« En 1983, l'analyse des performances de l'industrie laitière faisait apparaître une tendance contraire aux missions de départ, à savoir que l'accroissement important de la quantité de lait importé et transformé allait de paire avec une diminution tout aussi importante de la part du lait local dans les produits finis ULB. Ainsi, le 12 juin 1985, le conseil des ministres pour remédier à cette situation et de manière générale conformément à la politique d'autosuffisance et de sécurité alimentaire adopte un document de la politique laitière du Mali. Au chapitre des dispositions prises pour le développement de la filière laitière au Mali, l'on retiendra après l'expérience de l'ULB, la Politique Laitière Nationale (PLN) adoptée en 1985 par le gouvernement de la deuxième république du Mali. Les objectifs généraux assignés à cette politique étaient de (i) réduire les importations de lait et de produits laitiers, (ii) améliorer la productivité des systèmes d'élevage, (iii) développer les petites exploitations laitières et (iiii) augmenter la consommation nationale de lait⁴⁰⁵. »⁴⁰⁶

⁴⁰⁵ Doubangolo COULIBALY, Changements socio-techniques dans les systèmes de production laitière et commercialisation du lait en zone péri-urbaine de Sikasso, Mali, Thèse de doctorat, Institut national agronomique Paris-Grignon, France, 2008, 399 p.

⁴⁰⁶ Sur les difficultés rencontrées par l'ULB et la concurrence des circuits informels, se reporter à Valentin H. von MASSOW, *Importations de produits laitiers et politique d'importation au Mali. Effets sur le secteur laitier dans la région de Bamako*, *op. cit.*, p. 12 et suivantes.

Auparavant, limité à deux centres de ramassage du lait local, le circuit d'approvisionnement de l'ULB a évolué pour répondre aux difficultés de collecte. La laiterie bamakoïse

« a commencé en 1984/85 à ramasser des quantités de lait plus importantes⁴⁰⁷, que des producteurs contractuels livr[ai]ent à leurs frais à la porte de la laiterie. La plupart de ces producteurs sont des administrateurs ou des hommes d'affaires à Bamako et un grand nombre d'entre eux sont influents au niveau politique. Ils sont regroupés au sein de la Collective laitière de Bamako (Collaïba) créée en 1984⁴⁰⁸. »

L'ULB distribuait ainsi, au travers des mêmes circuits de distribution, sous les mêmes emballages et la même marque, à un prix unique décidé par l'Etat, des produits laitiers transformés, tantôt à partir de lait produit localement, tantôt à partir de poudre de lait issue de l'aide alimentaire. L'irrégularité annuelle et saisonnière de la production locale permettait, en effet, difficilement, de mettre en place une politique de différenciation des produits. Les prix de revient étaient pourtant sans commune mesure. Pour un prix de vente au détail compris entre 200 et 225 FCFA/l,

« l'accord passé entre l'ULB et Collaïba comprend un prix d'achat de 225 FCFA/l (...). Le prix de vente du lait liquide reconstitué est actuellement de 130 FCFA/l (...) et de 110 FCFA/l (...) au prix de gros. Ce prix reflète le faible coût de revient du lait reconstitué à partir des importations d'aide alimentaire mais ne représente que la moitié du prix auquel l'ULB achète le lait frais à Collaïba. Il équivaut au prix payé au centre de ramassage⁴⁰⁹. »

Plusieurs raisons concomitantes expliquent l'arrêt des aides européennes. L'ULB a d'abord connu des difficultés financières certaines. En effet, dans le modèle économique de l'ULB fondé sur un prix de vente unique et une non-différenciation des produits, l'augmentation de la collecte de lait entraînait mécaniquement une baisse de la rentabilité de la laiterie. Les difficultés de l'ULB n'étaient toutefois pas seulement dues à un trop plein de lait local, réel mais passager. Ne trouvant pas l'expérience concluante, la CEE a arrêté son aide dès 1990⁴¹⁰. L'ULB a dû acheter la matière première de sa production sur le marché d'importation qui se libérait à la même époque. La Collaïba a, elle, périclité, vraisemblablement en raison des conséquences, dans la classe politique malienne, du coup d'Etat de 1991⁴¹¹.

Pour finir, l'attention de l'aide au développement et des ONG locales s'est progressivement déplacée au même moment vers des unités de production de plus petites tailles, que l'on regroupe

⁴⁰⁷ Pour la période 1970-1983, il est possible de se reporter à *Ibid.*, p. 74 ; Pour la période allant de 1980 à 1988, voir Ecole normale supérieure de Bamako Département d'études et de recherches d'histoire et de géographie, *Bamako*, Talence, Presses Universitaires de Bordeaux, p. 142.

⁴⁰⁸ Valentin H. von MASSOW, *Importations de produits laitiers et politique d'importation au Mali. Effets sur le secteur laitier dans la région de Bamako*, *op. cit.*, p. 14.

⁴⁰⁹ *Ibid.*

⁴¹⁰ R. METZER (dir.), *L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers*, *op. cit.*, p. 52.

⁴¹¹ *Ibid.*, p. 92.

aujourd'hui sous le terme de « mini-laiteries ». Le désengagement progressif de l'Etat malien dans l'appui à la filière laitière a abouti à la privatisation de l'ULB en 1994.

E) Conclusion : quelles relations entre l'aide alimentaire et les importations marchandes ?

L'histoire de l'aide alimentaire qui vient d'être narrée nous permet finalement de préciser la relation entre aide alimentaire et développement des échanges marchands. Nous avons en effet essayé de caractériser une forme particulière d'échange en la différenciant des échanges marchands sur un point spécifique : les modalités de définition des besoins légitimes. En effet, avec le déploiement de la raison humanitaire, les besoins en produits laitiers se sont trouvés requalifiés selon une grille d'évaluation liée, soit à un manque nutritionnel soit à un manque de développement. Dans cette situation, les modalités d'allocation des biens ne dépendent plus seulement du pouvoir d'achat de chacun. La légitimité des mécanismes marchands peut être remise en cause dans le cas où certains seuils se trouveraient dépassés (trop faible couverture nutritionnelle des populations pauvres).

L'institutionnalisation de ces « échanges humanitaires » s'est ainsi appuyée sur un certain nombre d'organisations, au premier rang desquelles l'ONU et la FAO, ayant en charge ce travail de requalification des situations. Ces organisations ont notamment participé à la constitution de deux systèmes « d'équivalence », autour desquels des modalités légitimes de distribution ont pu être pensées : les normes nutritionnelles, qui permettaient régulièrement de cadrer les programmes alimentaires d'urgence – même si ceux-ci ne respectaient pas scrupuleusement les quantités calculées à partir des besoins nutritionnels ; les classifications internationales des pays selon leur niveau de pauvreté, qui ont engendré une réorientation de l'aide alimentaire selon le niveau de pauvreté ainsi mesuré.

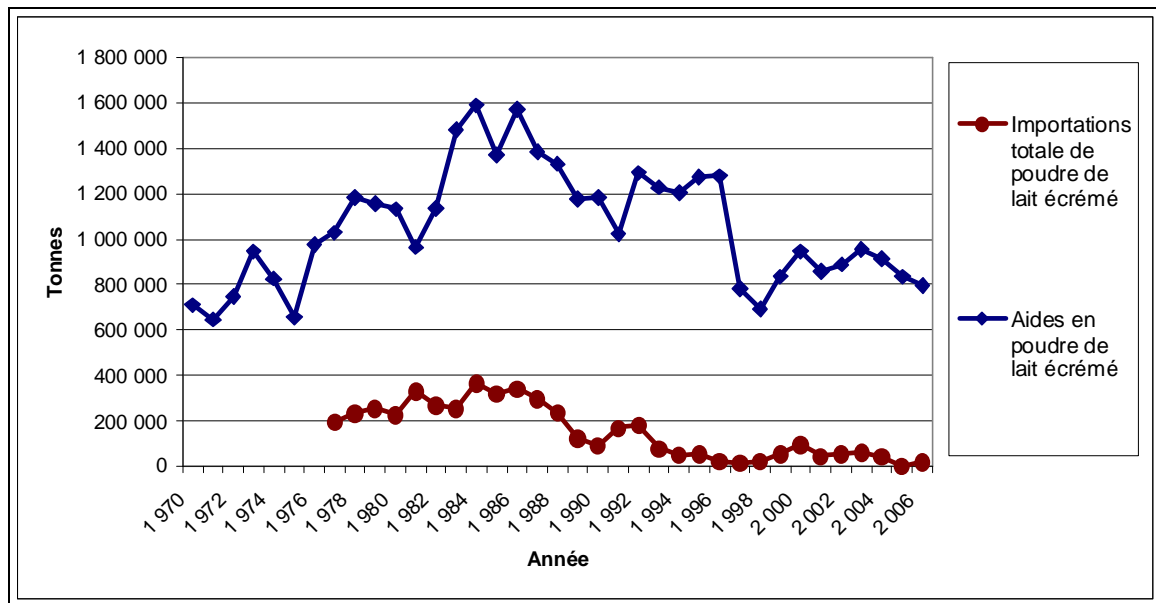
Se dessine ainsi les contours d'une forme d'échange administré, relevant tantôt d'un « don unilatéral » – lorsque les dons s'effectuent entre Etats – tantôt d'un système de redistribution internationale pris en main, de manière croissante, par les institutions internationales centralisatrices. Ce dernier point est illustré par le poids croissant de l'aide alimentaire dite « multilatérale »⁴¹².

En décrivant la constitution d'une représentation normative du minimum d'humanité nutritionnelle à atteindre, les métrologies qui l'accompagnent, les difficultés administratives

⁴¹² Peter UVIN, « Regime, Surplus, and Self-Interest », *op. cit.*

auxquelles elle fait face et les tensions récurrentes avec les intérêts nationaux, nous avons ainsi donné à voir une dynamique de mondialisation singulière, avec sa cohérence propre et ses errements, sa dimension idéologique et ses obligations pratiques. La mise en place de ces échanges humanitaires a toutefois perdu en intensité dès la fin des années 1980 et encore plus nettement dans les années 1990. S'il est difficile de parler d'un mouvement progressif de marchandisation des échanges de produits laitiers au niveau international (Graphique 11, p. 226), la situation à l'échelle de certains pays importateurs, comme le Mali⁴¹³, demande toutefois une analyse particulière.

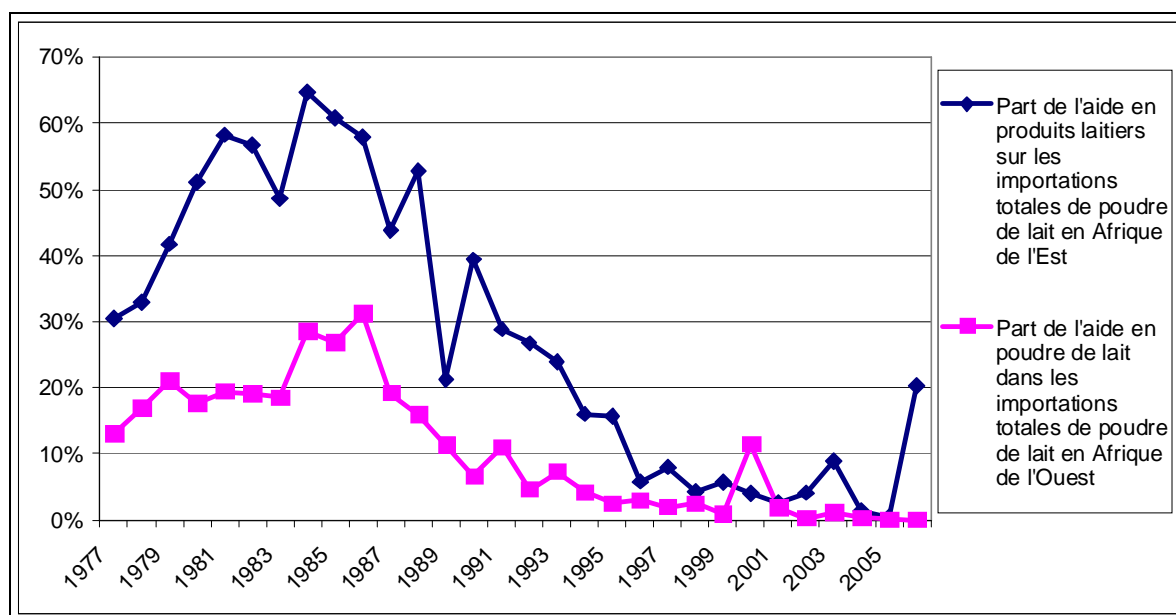
Graphique 11 : Volume d'importation mondiale d'aide alimentaire en poudre de lait écrémé par rapport à l'ensemble des importations poudre de lait écrémé (Source : USDA-FAO)



En effet, la période allant de la fin des années 1960 à la moitié des années 1980 a été singulière par la présence massive d'aide alimentaire et, particulièrement dans notre cas, d'aide alimentaire en poudre de lait écrémé. Comme le montre le Graphique 12, cette présence est quantitativement non négligeable, oscillant autour de 20 % pour l'Afrique de l'Ouest entre 1977 et 1989 et souvent proche de 50 % en Afrique de l'Est sur la même période.

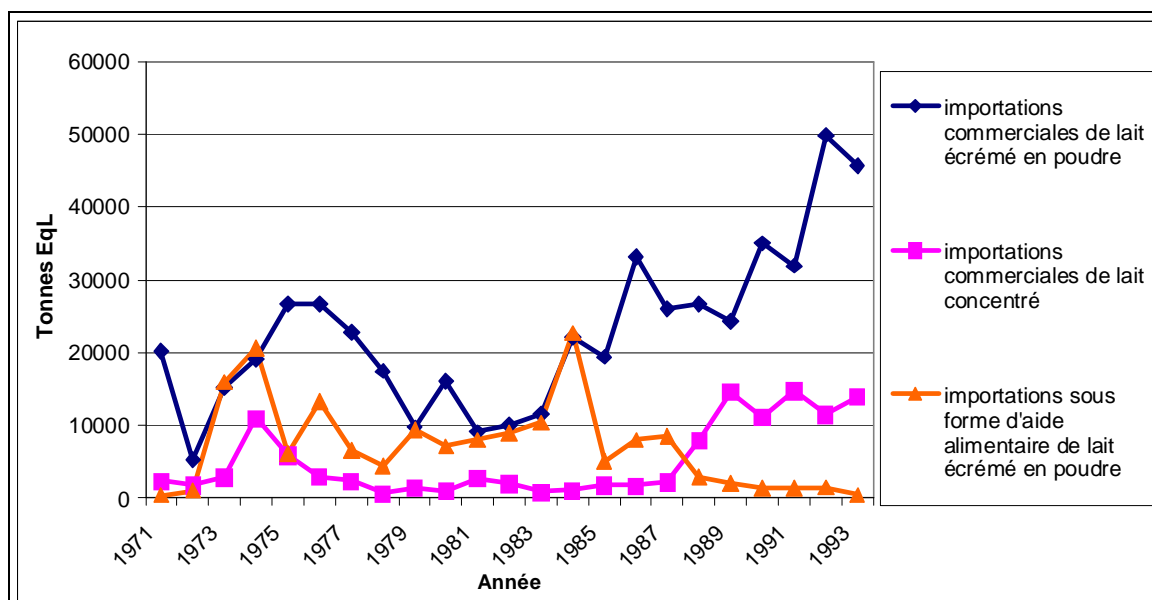
⁴¹³ La situation du Mali ne représente en rien une situation extrême. Des pays de la Corne de l'Afrique, comme la Somalie, ont connu des taux de couverture des importations par l'aide alimentaire bien plus élevés.

Graphique 12 : Part de l'aide alimentaire en poudre de lait dans les importations de produits laitiers en Afrique de l'Ouest et de l'Est (Source : FAO)



Sans vouloir attribuer la montée de la logique marchande dans les échanges internationaux à une volonté hégémonique de marchandiser l'aide alimentaire, le lien entre l'arrêt des aides en produits laitiers – et les réformes libérales qui en sont concomitantes – et l'augmentation des importations marchandes est frappant, notamment au Mali (Graphique 13).

Graphique 13 : Evolution des importations, marchandes et non marchandes, de produits laitiers au Mali (Source : OCDE/FAO)



Le développement croissant des importations marchandes de poudre de lait au Mali, comme plus généralement dans l'ensemble de l'Afrique sub-saharienne, est pourtant davantage redevable de circonstances locales. De nouveau, nous devons mentionner les difficultés rencontrées par la

production locale pour fournir en quantité et en qualité une ville à la croissance galopante. De 189 000 habitants en 1969, la population bamakoise a atteint 420 000 habitants en 1976 et environ 650 000 en 1987⁴¹⁴, 750 000 en 1992⁴¹⁵ et près d'un million à la fin des années 1990.

Face à l'une des croissances démographiques les plus rapides au monde, la poudre de lait importée offrait des avantages importants : facilement stockable, elle est aussi très facile d'utilisation⁴¹⁶ et permet de surpasser les difficultés liées à la collecte du lait local. De plus, ce produit a fait l'objet de campagnes importantes de promotion (comme aide alimentaire ou par l'intermédiaire de Nestlé) et il est difficile de penser que celles-ci n'aient pas eu une influence sur la valeur que les Maliens pouvaient accorder à ce produit. Si les dons privilégient pour certains le « lien sur le bien »⁴¹⁷, dans le sens où les conditions de la transaction dépendent de l'identité des parties et non de transactions similaires concernant le même bien⁴¹⁸, le produit échangé reste le support de la valeur que le donateur accorde au receveur. Cette dimension désintéressée de l'aide alimentaire peut, en retour, renforcer la confiance du receveur dans le produit donné. De ce fait, les aides alimentaires ont certainement participé à construire les fondements symboliques indispensables au déploiement d'échanges marchands.

Le cas du lait en poudre permet de souligner que cette valeur sociale peut prendre une valeur marchande à deux conditions : premièrement, le produit considéré ne doit pas être marqué socialement de telle sorte que sa marchandisation ne soit pas contestée⁴¹⁹ ; deuxièmement, les personnes accordant une telle valeur au produit doivent disposer d'un pouvoir d'achat leur permettant de l'acquérir. Il fait ainsi peu de doute que la période pendant laquelle l'aide alimentaire a fait partie du quotidien des Maliens a eu des conséquences sur les relations que ceux-ci entretenaient avec les produits laitiers importés. Si dans le cas de la poudre de lait comme matière première pour l'ULB et dans celui de l'aide alimentaire, la poudre de lait restait inscrite dans un cadre technico-symbolique occidental, ce n'est en revanche le cas ni de la poudre de lait importée librement, ni des importations en fraude, ni des détournements de l'aide alimentaire qui sont la marque d'une « acclimatation culturelle » du produit.

⁴¹⁴ Ecole normale supérieure de Bamako - Département d'études et de recherches d'histoire et de GEOGRAPHIE et Université de Bordeaux III Centre de recherche sur les espaces TROPICAUX, *Bamako, op. cit.*, p. 56.

⁴¹⁵ O. Dieudonné OUEDRAOGO et Victor PICHE, *L'Insertion urbaine à Bamako*, Karthala, 1995, p. 17.

⁴¹⁶ R. METZER (dir.), *L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers, op. cit.*, p. 57.

⁴¹⁷ Jacques GODBOUT, *L'esprit du don*, La Découverte, 2007, 356 p.

⁴¹⁸ Florence WEBER, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *Genèses*, 2000, vol. 4, n° 41, p. 87.

⁴¹⁹ Margaret Jane RADIN, *Contested Commodities*, Harvard University Press, 2001, 296 p.

Au milieu des années 1990, les produits laitiers à disposition de la population bamakoise sont ainsi multiples. Des produits laitiers locaux en faibles quantités étaient disponibles, de manière irrégulière en raison de la saisonnalité de la production, via un système de vente de porte-à-porte ou par l'intermédiaire d'un collecteur-colporteur⁴²⁰. Mais la consommation de lait des habitants de Bamako était composée à plus de 90 % de produits issus d'importations, principalement de poudre de lait⁴²¹. Celle-ci pouvait être conditionnée en boîtes métalliques. C'est notamment le cas lorsque le lait est à destination de l'alimentation infantile. Mais il peut aussi être importé « en vrac », dans des sacs de 25 kg qui ont des usages multiples. La poudre de lait disponible ainsi est destinée à la reconstitution industrielle de produits laitiers frais (cas de l'ULB). Elle peut être revendue reconditionnée dans des petits sachets plastiques pour un usage domestique où elle servira à la préparation de lait caillé, de bouillie ou à la préparation de certains plats. La poudre de lait peut aussi être utilisée dans l'alimentation de rue, par des cafetiers, ou des transformatrices artisanales préparant avec yaourt, lait caillé ou autres préparations d'inspiration traditionnelle⁴²².

Conclusion du chapitre 2

Dans ce second chapitre, nous avons souhaité insister sur les conditions qui ont permis au lait en poudre d'être valorisé, en Afrique de l'Ouest, que ce soit comme lait de conserve ou comme matière première laitière.

Les dernières enquêtes de consommation permettent de dresser un tableau assez précis de la situation dans les principales villes du pays et plus particulièrement à Bamako. Comme nous l'avons souligné dès l'introduction, la consommation malienne de produits laitiers est aujourd'hui couverte, en volume, à environ 50 % par les importations de poudre de lait, ce chiffre étant de plus de 90 % à Bamako. Trois modèles de consommation semblent ici se distinguer (Tableau 2 et Tableau 3) : le cas de la ville de Mopti, illustre une situation de faible consommation de produits laitiers même chez les riches. Les villes secondaires de Ségou et Sikasso se distinguent par une plus forte consommation de produits laitiers, mais aussi par une faible polarisation de la consommation selon le revenu. Bamako donne à voir un troisième cas où la distribution selon le revenu est bien plus marquée (Tableau 3).

⁴²⁰ R. METZER (dir.), L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers, *op. cit.*, p. 28.

⁴²¹ *Ibid.*, p. 61.

⁴²² *Ibid.*

Tableau 2 : Répartition de la population en fonction de niveaux de consommation déclarée de produits laitiers (importés ou locaux en EqL) dans les principaux centres urbains du Mali (années d'enquête : 2004-2005)⁴²³

Classes de consommation	Pourcentage de la population totale de la ville			
	Bamako	Mopti	Ségou	Sikasso
A : moins 25 Kg/Hab/An	18	80	41	33
B : 25 à 50 Kg/Hab/An	38	16	19	25
C : 50 à 100 Kg/Hab/An	29	5	19	25
D : plus de 100 Kg/Hab/An	15	0	21	17
Total	100	100	100	100

⁴²³ D'après Christian CORNIAUX et René POCCARD-CHAPUIS, « Le lait dans la ville. Mutation de la consommation de produits laitiers dans les villes du Mali », *op. cit.*

Tableau 3 : Niveaux de consommation de produits laitiers (importés ou locaux en EqL) et classes de revenus à Bamako (2005)⁴²⁴

Classes de revenus cumulés dans le foyer	Bamako	Mopti	Ségou	Sikasso
1 : Moins de 50.000 CFA / mois	23 (36)	21 (23)	40 (47)	34 (23)
2 : 50 à 100.000 CFA / mois	46 (33)	15 (10)	56 (61)	57 (48)
3 : 100 à 250.000 CFA / mois	51 (33)	22 (18)	89 (70)	54 (44)
4 : Plus de 250.000 CFA / mois	91 (57)	13 (5)		

NB : le chiffre en gras indique une moyenne de consommation, en kg par habitants et par an. Le chiffre en italique et entre parenthèses indique l'écart-type autour de cette moyenne.

A Ségou et Sikasso, la distinction n'est pas faite entre les classes de revenus 3 et 4 (fondues en une seule classe, de plus de 100.000 Cfa par mois). [Précisions de C.Coniaux et R.Poccard-Chapuis]

La population bamakoise se distingue de celle des autres centres urbains par sa préférence pour le lait en poudre. 61 % de la population bamakoise enquêtée le préfère en effet au lait produit localement. La poudre de lait est appréciée pour sa capacité de conservation et son accessibilité mais aussi pour des raisons sanitaires. Le critère de goût n'est pas non plus à l'avantage du lait produit localement. Seulement 30 % des foyers mettent en avant ce critère pour le distinguer positivement du lait en poudre.

Les consommateurs bamakois sont très largement attachés aux qualités propres à la poudre de lait même si le prix moins levé de la poudre, reste un critère important. Cela confirme la disjonction croissante qui s'est opérée entre les attentes des consommateurs bamakois et les possibilités offertes par la filière laitière locale. La valorisation de la poudre de lait par les programmes internationaux d'aide alimentaire ou les politiques commerciales des multinationales de l'agroalimentaire n'ont pu que renforcer cette dynamique en valorisant l'usage de la poudre de lait. Les consommateurs sont

⁴²⁴ *Ibid.*

toutefois, aujourd'hui, bien plus divers que ceux ciblés par l'aide alimentaire ou le marketing de Nestlé. La poudre de lait est en effet, dans la période contemporaine, consommée par l'ensemble du foyer et non pas seulement réservée aux jeunes enfants.

Certains ont accusé les aides alimentaires d'acculturer les populations africaines en les socialisant à des produits alimentaires qui ne faisaient pas partie de leurs habitudes de consommation. Aujourd'hui, les principales critiques ne concernent plus l'aide alimentaire mais les importations marchandes. Elles portent principalement sur l'influence des aides européennes sur les prix internationaux⁴²⁵ des produits laitiers, en suggérant un effet à la baisse et donc, indirectement, une concurrence déloyale faite à la production locale. Sans rentrer ici dans un débat sur lequel nous nous arrêterons ultérieurement (chapitre 3), notons seulement un déplacement de la controverse de la légitimité d'un type d'échange particulier pour couvrir les besoins des populations pauvres, à une critique interne aux échanges marchands, plus particulièrement sur la justice des règles marchandes en place.

Cette évolution des débats se comprend tout à fait en rapport à l'analyse socio-historique que nous avons proposée, les enjeux de justice s'ajustant à la libéralisation des échanges agro-alimentaires internationaux. Divers événements intervenus ces dernières années suggèrent une dépendance croissante aux mécanismes marchands. Les marchés agroalimentaires internationaux sont en effet marqués par une volatilité accrue de leurs prix, ce qui a engendré des doutes multiples sur la légitimité de ces derniers à représenter la valeur sociale accordée au produit considéré. Comme le remarque Guyer⁴²⁶, les situations dans lesquelles la valeur sociale attribuée au produit et son prix n'évoluent pas dans les mêmes proportions, sont propices à un questionnement collectif sur la justesse de ces derniers. Guyer rejoint ici les préoccupations de Durkheim sur la « valeur sociale⁴²⁷ » des marchandises. Le sociologue précise que celle-ci varie principalement en fonction de « l'intensité des besoins qu'il satisfait, et enfin l'étendue de la satisfaction qu'il y apporte⁴²⁸. » Nous avons montré dans ce chapitre comment les échanges humanitaires, et les savoirs nutritionnels qui fondent leur légitimité, ont pu participer à construire la valeur (sociale) de la poudre de lait sous les tropiques. La capacité de ce produit à être le support de pratiques de consommation à mi-chemin entre tradition

⁴²⁵ Jacques BERTHELOT, *Le dumping total des produits laitiers de l'Union européenne de 1996 à 2002*, Solidarité, 2006 ; ALTERNATIVES ECONOMIQUES et COMITE FRANÇAIS POUR LA SOLIDARITE INTERNATIONALE, *Lait. L'Europe est vache avec l'Afrique*, 2006 ; un document, parmi d'autres, issu la campagne du CFSI concernant l'influence des importations de lait en Afrique sur la production locale.

⁴²⁶ Jane I. GUYER, « Composites, Fictions, and Risk: Toward an Ethnography of Price », in Chris HANN et Keith HART (dirs.), *Market and Society: the Great Transformation Today*, Cambridge University Press, 2009, pp. 203-220.

⁴²⁷ Philippe STEINER, « Le fait social économique chez Durkheim », *Revue française de sociologie*, 1992, vol. 33, n° 4, pp. 641-661.

⁴²⁸ Emile DURKHEIM, *De la division du travail social*, Paris, Puf, 2007 [1893], p. 376.

et modernité urbaine participant évidemment aussi, pour beaucoup, à cet attachement de la population à ce produit qui lui a été longtemps largement étranger.

La conception de Durkheim permet ici d'aller plus loin puisqu'il lie fortement cette « valeur sociale » des marchandises à la thématique de l'intégration et de la régulation sociale. Cette valeur sociale est évidemment porteuse d'une certaine identité sociale, d'un mode de vie (intégration sociale). Mais aussi d'une certaine différenciation entre les populations, ce sur quoi insistera plus précisément Maurice Halbwachs. C'est justement cette capacité des échanges marchands à produire de l'intégration et de la régulation sociale que les « mouvements contre la vie chère », qui ont suivi la flambée des prix des denrées alimentaires en 2007 dans plus d'une trentaine de centres urbains de pays du Sud, sont venus remettre en cause. En effet, comme le soulignent certains observateurs en Afrique de l'Ouest⁴²⁹, ce ne sont pas les populations les plus pauvres qui sont descendues dans la rue à cette occasion mais plutôt les classes moyennes, obligées de changer leurs pratiques de consommation en raison du renchérissement des prix des denrées agricoles. Pierre Janin précise la situation pour les populations urbaines d'Afrique de l'Ouest :

« Les « émeutes » de l'année 2008 ne renvoient pas à des situations de pénurie alimentaire aggravée, comme dans les zones de conflit ou lors des épisodes de grande sécheresse. Hormis certaines ruptures conjoncturelles d'approvisionnement⁴³⁰, les denrées de base n'ont, dans l'ensemble, pas fait défaut sur les marchés urbains. Ce qui est en cause dans cette crise, c'est la capacité propre des ménages urbains à se nourrir, puisque tous les apports extérieurs (revenus de la migration, aide vivrière des ruraux) ont été revus à la baisse. Et surtout celle des classes moyennes, jusque-là épargnées par une insécurité alimentaire essentiellement considérée comme rurale : ce sont elles qui ont été les plus vivement touchées. N'ayant habituellement pas de difficultés majeures pour s'alimenter, ces classes moyennes ont éprouvé un très fort sentiment de déclassement social et de désarroi. Tous les entretiens réalisés à Bamako et à Ouagadougou en font état. La réaction des émeutiers se fonde donc en partie sur la brutalité de la perte de pouvoir d'achat, même si le processus de paupérisation est bien antérieur⁴³¹. »

Cette précision n'enlève rien à la légitimité du mouvement, et il fait d'ailleurs peu de doutes que les populations urbaines les plus pauvres ont pâti plus largement de cette situation. Ces précisions permettent toutefois de comprendre pourquoi les revendications de baisse de prix n'ont pas seulement portées sur les céréales mais aussi sur les produits laitiers importés alors même que ces derniers sont peu consommés par les populations les plus pauvres.

⁴²⁹ Pierre JANIN, « Les « émeutes de la faim » : une lecture (géo-politique) du changement (social) », *Politique étrangère*, 2009, Été, n° 2, pp. 251-263.

⁴³⁰ En riz notamment, au Sénégal et au Mali, les grands importateurs ayant eu parfois du mal à boucler certains contrats, faute de pouvoir obtenir les lignes de crédit nécessaires. [note de l'auteur]

⁴³¹ Pierre JANIN, « Les « émeutes de la faim » », *op. cit.*, pp. 255.

Face à la pression populaire, les gouvernements des pays les plus touchés n'ont en effet eu d'autre choix que de prendre des mesures⁴³² pour limiter la hausse des prix des aliments. Le gouvernement malien a ainsi, entre autres décisions, cherché à interroger le lien entre les prix et les stocks de produits dans le pays⁴³³. Il a publicisé les prix des principaux centres de consommation en diffusant, par voix de presse, les prix moyens observés par les services de l'Etat ; cette mesure permettant à la fois de rassurer les consommateurs sur la justesse des prix pratiqués, mais aussi de contraindre les politiques tarifaires des commerçants locaux. Le gouvernement a fini par fixer, avec les principaux importateurs du pays, les prix au détail des principaux produits de première nécessité dont le lait en poudre. Cette mesure fut accompagnée d'une exonération de TVA de deux mois ainsi que de l'arrêt des exportations de riz local⁴³⁴ dans l'objectif d'assurer la couverture de la population locale. Dans certains pays producteurs et exportateurs de lait, des mesures de restriction des exportations ont été prises pour protéger les consommateurs locaux de la hausse des prix internationaux. L'Argentine a ainsi augmenté ses taxes aux exportations alors que le gouvernement indien⁴³⁵ a décidé d'un embargo sur les exportations de produits laitiers.

Du côté de l'offre, ce n'est pas la hausse des prix qui a engendré des mouvements sociaux mais leur baisse. Une chute brutale des prix est intervenue moins d'un an après les événements cités précédemment. Ce ne sont plus les consommateurs qui sont en première ligne des revendications mais les producteurs et les gouvernements des pays excédentaires. En Europe, cela s'est traduit par des manifestations des producteurs laitiers⁴³⁶ protestant ainsi contre les conséquences de cette baisse sur leurs revenus⁴³⁷.

⁴³² Pour un résumé des mesures prises dans les économies émergentes voir Darryl JONES et Andrzej KWIECINSKI, *Mesures prises dans les économies émergentes face aux flambées des cours internationaux des produits agricoles de base - Papers - OECD Library*, « OECD Working Paper », 2010. Pour un classement par type de réponses publiques pour les pays africains voir la cible suivante : http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/risingfoodprices_chart_apr08.pdf.

⁴³³ L'ESSOR, « Denrées de première nécessité : DES PRIX GENERALEMENT STABLES », *L'Essor*, 21 mars 2008.

⁴³⁴ L'INDEPENDANT, « Hausse des prix des denrées de première nécessité : le gouvernement décrète trois mesures », *L'indépendant*, 2 juillet 2007.

⁴³⁵ INSTITUT DE L'ELEVAGE, *Marchés mondiaux des produits laitiers. De l'euphorie à la dépression*, Institut de l'élevage, « Dossier économie de l'élevage », 2009, p. 49.

⁴³⁶ François PURSEIGLE et Nicolas DURAND, « Repères chronologiques. Des quotas laitiers à la grève du lait (1984-2010) », in Bertrand HERVIEU, André MAYER et Pierre MULLER (dirs.), *Les mondes agricoles en politique*, Paris, Sciences Po, 2010, pp. 421-450.

⁴³⁷ Pour plus de détails sur ce point, se reporter au chapitre suivant.

Ces différents événements soulignent à quel point les mécanismes marchands sont aujourd'hui prégnants dans la distribution des produits et le partage de la valeur ajoutée entre les différentes parties prenantes de ces échanges. Ils illustrent le niveau d'interdépendance atteint avec l'extension des chaînes de production et de distribution, ainsi que la fragilité des équilibres sociaux dans un contexte marqué par un haut degré de liberté de marché. Nous décrirons dans le chapitre suivant les contours de cette nouvelle contrainte marchande.

Chapitre 3. Morphologie du marché mondial du lait (1990-2012)

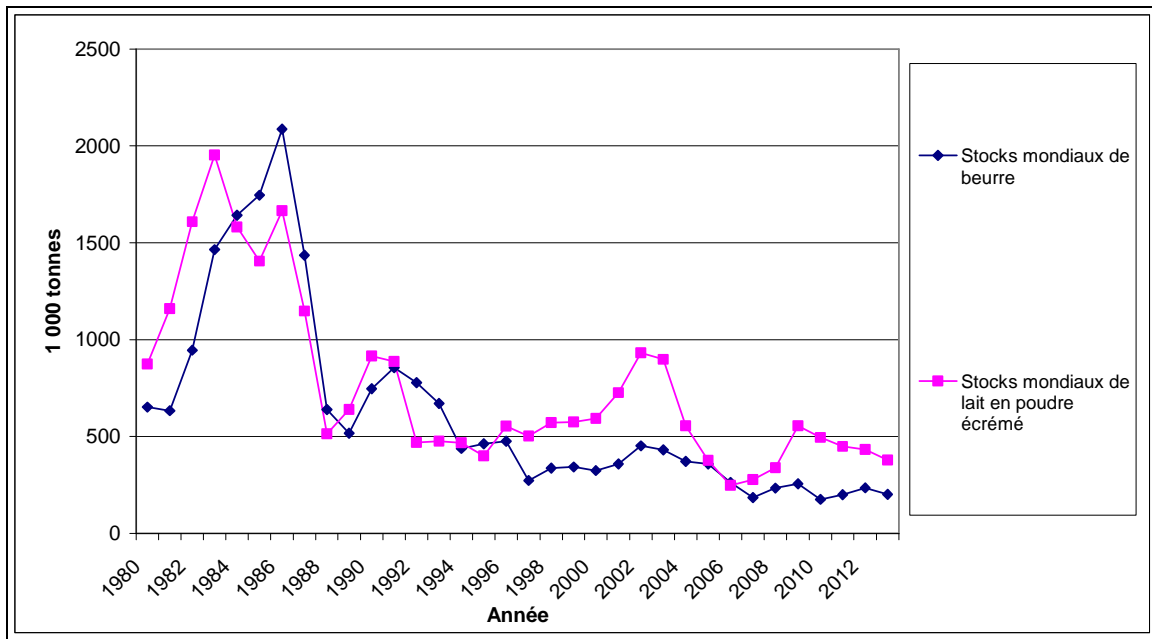
Introduction

En décrivant la genèse d'une offre et d'une demande en poudre de lait, nous avons reconstitué, dans les deux chapitres précédents, les conditions d'émergence d'un marché international de la poudre de lait. Jusqu'au début des années 2000, celui-ci était principalement un marché de surplus pour les producteurs en excédents structurels. Les grands pays producteurs (Etats-Unis et pays de l'Union européenne en tête) y vendaient les quantités qu'ils n'arrivaient pas à écouler sur leur territoire grâce à des aides à l'exportation. Les principaux importateurs étaient, eux, principalement des pays en développement au pouvoir d'achat élevé (pays pétroliers) ou en croissance forte (Brésil, Asie). Ils bénéficiaient de prix relativement bas, en raison du niveau élevé des stocks internationaux.

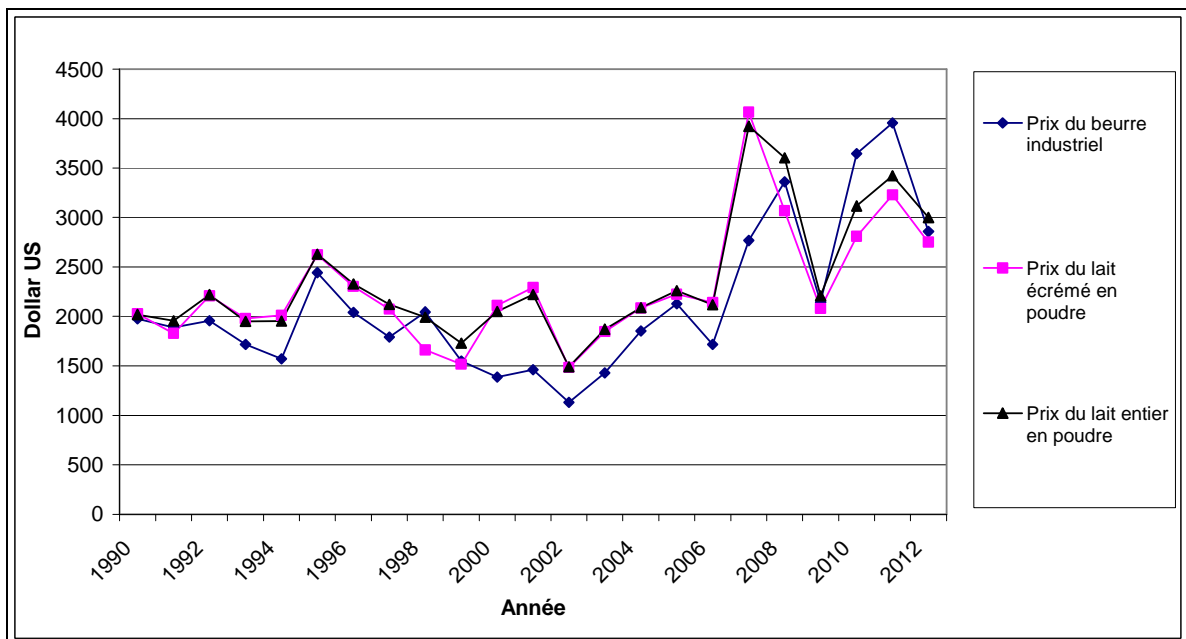
La situation a largement évolué sous le poids des réformes de la politique agricole commune européenne et de l'augmentation de la consommation mondiale de produits laitiers. Les réformes de la PAC qui se sont succédé à partir du début des années 1990 ont abouti à une baisse des prix de rachat public des excédents de production et à une baisse de la régulation par les volumes (augmentation progressive des quotas de production), ceci dans l'objectif que les producteurs et les transformateurs européens ajustent leur production à la demande solvable et non plus aux débouchés proposés dans le cadre des dispositifs d'aide publique¹. Dans le même temps, la consommation de produits laitiers a augmenté dans les pays du Sud sous le poids de la croissance démographique et de l'augmentation du pouvoir d'achat. Les stocks internationaux des principaux produits laitiers échangés au niveau international ont progressivement baissé (Graphique 14) ce qui a eu des répercussions directes sur leurs prix (Graphique 15).

¹ Voir *infra* III.B)

Graphique 14 : Evolution des stocks mondiaux de beurre et de poudre de lait écrémé
(Source : USDA)



Graphique 15 : Prix mondiaux des produits laitiers en valeur réelle
(Source : OCDE/FAO)



Dans ce contexte, les prix des principaux produits laitiers échangés à l'international sont devenus de plus en plus volatils depuis 2007 (Graphique 15). Les mouvements sociaux qui se sont

multipliés, tant chez les acteurs de l'offre² que chez les consommateurs, illustrent parfaitement les conséquences que peut avoir un régime de prix volatils sur les conditions de subsistance des populations³, alors même qu'une faible partie de la production mondiale (entre 6,5 et 8 % selon les estimations⁴) circule au niveau international.

Cette situation peut assez facilement s'analyser selon une grille d'analyse polanyienne. Avant les multiples réformes qui ont eu lieu entre 1992 et 2003, le marché du lait européen était organisé de telle manière que les producteurs laitiers ne dépendaient pas du commerce international pour valoriser leurs marchandises. Les entrepôts européens géraient les surplus et les quotas limitaient ces derniers. Des prix planchers définis par les institutions européennes permettaient de régler les échanges. Selon une lecture polanyienne, le commerce international aurait ainsi été cloisonné grâce à des dispositifs mis en place par la Communauté européenne, dispositifs qui constitueraient ce que Polanyi avait désigné par la notion de « ports de commerce⁵ ». Selon cette lecture, le désencastrement opéré par les multiples réformes aurait bouleversé cette organisation du secteur laitier européen. La concurrence se trouverait aujourd'hui largement étendue et la vie des producteurs européens deviendrait dépendante d'un marché élargi. La stabilité sociale ne serait ainsi plus assurée, ce qui expliquerait les mouvements sociaux dans le secteur laitier européen en 2010. A la différence des précédentes grèves du lait, celle de 2010 mettait au premier plan l'influence de la baisse des prix des produits laitiers industriels échangés au niveau international⁶ dans le calcul du prix du lait payé aux producteurs⁷, influence qui suggère une emprise croissante des mécanismes marchands internationaux sur les économies laitières nationales.

L'analyse du mouvement de « désencastrement » polanyien a été affinée ensuite par des disciples de l'anthropologue hongrois. Ainsi, Paul Bohannan et George Dalton⁸ distinguent le poids du marché dans les économies selon qu'existent ou non des prix fixés selon la loi de l'offre et de la demande, que la vie matérielle passe ou non par la participation au marché et que les décisions des acteurs soient ou non guidées par la perspective de rémunération sur le marché. Ils différencient

² François PURSEIGLE et Nicolas DURAND, « Repères chronologiques. Des quotas laitiers à la grève du lait (1984-2010) », in Bertrand HERVIEU, André MAYER et Pierre MULLER (dirs.), *Les mondes agricoles en politique*, Paris, Sciences Po, 2010, pp. 421-450.

³ Pour plus de précisions sur ces événements, se reporter notamment à la conclusion du chapitre 2.

⁴ Voir *infra*.

⁵ « Les ports de commerce dans les sociétés anciennes » in Karl POLANYI, *Essais*, Paris, Seuil, 2008, p. 139 et suivantes.

⁶ Ces produits représentent un peu moins de 30 % de la production laitière européenne. Voir *infra*.

⁷ Paul BONHOMMEAU, « De la grève du lait de 1972 à celle de 2009 », in Laurent JALABERT et Christophe PATILLON (dirs.), *Mouvements paysans face à la politique agricole commune et à la mondialisation (1957-2011)*, Rennes, Pur, 2013, pp. 134. Nous développons ce point dans sa section III.B).

⁸ Paul BOHANNAN et George DALTON, « Introduction », in *Markets in Africa*, Northwestern University Press, 1962, pp. 1-26.

ainsi les économies sans marché, les économies dans lesquelles le marché joue un rôle périphérique et les économies dans lesquelles les mécanismes marchands sont dominants. Dans cette perspective, Alain Caillé et Jean-Louis Laville distinguent divers degrés de dépendance aux mécanismes marchands qu'ils appellent

« subsomption accidentelle, formelle ou réelle de l'existence au marché selon que l'on ne commercialise et n'achète certains biens marchands que de manière toute sporadique, comme une sorte de luxe, qu'une partie de l'activité productive soit tournée vers le marché mais que la reproduction de la vie quotidienne matérielle reste largement autarcique ou que, au contraire, la totalité de la vie matérielle dépende de l'inscription dans le marché. »

L'entrée par le « produit », que nous empruntons dans cette thèse, n'éluide pas la question de la sujétion des acteurs à la logique marchande mais exige, tout autant qu'elle permet, de les poser de manière moins désincarnée. Elle pousse à interroger plus directement les conditions matérielles d'encastrement et de désencastrement propres au secteur laitier. L'existence d'un marché laitier spéculatif sur lequel un prix se fixe en fonction des variations de l'offre et de la demande suppose qu'existe au préalable un produit fortement normalisé qui puisse servir de point d'appui à l'autonomisation d'une telle logique spéculative. Les poudres et le beurre industriels¹⁰ détiennent en grande partie ces caractéristiques. En revanche, l'influence de ce marché spéculatif sur la filière nationale dépend aussi du poids de ces produits dans l'ensemble de la transformation laitière ainsi que du niveau de substituabilité, déterminé en partie par des caractéristiques techniques, entre le lait cru et les produits industriels. L'entrée par le produit trouve ici son intérêt spécifique puisqu'elle oblige à porter une attention particulière aux médiations technico-économiques qui donnent forme aux liens marchands qui relient les acteurs économiques. En nous intéressant à ses « médiations »¹¹, nous chercherons à donner corps à la norme marchande en caractérisant ce qui fait le lien marchand que construit le marché international des produits laitiers. Une étude précise des systèmes productifs nationaux et du poids des produits industriels dans ceux-ci paraît ainsi nécessaire pour caractériser finement cette interdépendance entre les acteurs économiques et, *in fine*, comprendre l'influence des prix internationaux des produits laitiers industriels sur chacun d'entre eux. Sans viser l'exhaustivité, mais dans l'objectif d'éclairer ce que recouvre le terme même de

⁹ Alain CAILLÉ et Jean-Louis LAVILLE, « Postface. Actualité de Karl Polanyi », in Karl POLANYI (dir.), *Essais*, Paris, Seuil, 2008, p. 574.

¹⁰ Nous précisons ici beurre industriel pour le distinguer d'autres formes de beurre, issus d'une transformation artisanale. Ces derniers sont largement dominants au niveau international en raison notamment de la production indienne (voir *infra*). En revanche, ils ne font pas l'objet d'un commerce international d'envergure. Dans la suite de ce chapitre, le terme de beurre renverra donc au beurre industriel faisant potentiellement l'objet d'un commerce international.

¹¹ Antoine HENNION, *La passion musicale : une sociologie de la médiation*, Paris, Métailié, 1993, 406 p ; Madeleine AKRICH, « Les formes de la médiation technique », *Réseaux*, 1993, n° 60, pp. 87-98.

« marché mondial » dans le cas des produits laitiers¹², nous chercherons donc à comprendre dans ce chapitre comment, dans des bassins de production dans lesquels la majorité de la collecte laitière est transformée directement en produits laitiers à forte valeur ajoutée, comme en Europe et plus particulièrement dans le cas de la France étudié ici, le prix des produits industriels peut avoir une influence sur la production. Nous caractériserons en outre l'influence de ce marché sur des pays dont les besoins sont en grande partie couverts par les importations en nous focalisant sur les pays d'Afrique de l'Ouest, plus particulièrement sur le Sénégal et le Mali. Croisant une analyse globale des ressorts de la consommation, de la production et des échanges de produits laitiers et des études de cas tirées de la littérature socio-économique, nous circonscrivons donc, dans ce chapitre, ce que nous entendrons dans la suite de cette thèse par « marché mondial de la poudre de lait ».

Nous décrivons dans un premier temps les grandes tendances de la production et de la consommation de produits laitiers au niveau international (I). Dans un deuxième temps, nous nous focalisons sur les échanges marchands de produits laitiers et, plus spécifiquement, sur le commerce des produits laitiers industriels (poudres de lait et beurre) (II). Nous précisons dans un troisième temps les médiations par lesquelles le marché mondial des matières premières laitières peut entrer en relation avec les autres marchés de produits laitiers et, à travers eux, influencer sur les producteurs laitiers (III). Autrement dit, nous explicitons les médiations par lesquelles la norme « prix du marché mondial » se diffuse et se négocie dans les espaces régionaux ou nationaux et les réactions politiques à ce couplage – dont il s'agit de comprendre les soubassements – entre marchés internationaux et marchés nationaux.

I. Morphologie de la production et de la consommation de produits laitiers

Cette section porte sur les grandes évolutions de la production et de la consommation de produits laitiers au niveau mondial.

Depuis une dizaine d'années les deux lignes de partage qui organisaient jusqu'alors l'espace laitier mondial se brouillent. La première correspondait à la ligne de partage entre « buveurs » et « non-buveurs » de lait. Si l'allaitement au sein est une tradition universelle¹³, la consommation de produits laitiers à la suite du sevrage n'est en rien un invariant anthropologique. On assiste aujourd'hui à un élargissement sans précédent du nombre de consommateurs de produits laitiers

¹² Nous nous intéresserons ici plus précisément aux produits laitiers que les professionnels du secteur appellent « produits industriels » ou « commodités » (anglicisme faisant référence au terme « *commodities* »), à savoir les poudres de lait et le beurre « vrac ».

¹³ Lucien BERNOT, « Buveurs et non-buveurs de lait », *L'Homme*, 1988, vol. 28, n° 108, p. 103.

avec le déplacement, vers l'Est, de la ligne traditionnelle de démarcation entre lactophiles et lactophobes, ligne située historiquement entre Calcutta et Séoul. La seconde ligne de partage a trait à la distinction entre les pays importateurs et exportateurs structurels. Si pendant longtemps, cette distinction fut rapportée à une analyse en termes d'inégalités commerciales Nord-Sud, une telle représentation est aujourd'hui mise en défaut, de grands importateurs devenant autosuffisants (l'Inde par exemple) voire, pour certains, exportateurs de produits laitiers (l'Uruguay ou l'Argentine, entre autres).

Pour expliciter la recombinaison actuelle de ces clivages historiques, nous analysons sur les grandes évolutions de la consommation de produits laitiers (A) avant de nous intéresser à celles de la production (B).

A) La frontière entre buveurs et non-buveurs de lait aux prises avec l'évolution des revenus dans les pays émergents

Les études expliquant la consommation de lait par les populations adultes sont nombreuses. Toutes s'accordent sur un partage entre buveurs et non-buveurs de lait de part et d'autre de la chaîne himalayenne, d'une ligne reliant Calcutta à Séoul, mais les raisons de cette distinction furent l'objet de nombreuses controverses.

La plus importante concerne « l'hypothèse génétique ». Nous regroupons sous cette expression les argumentaires faisant de l'intolérance au lactose le principal critère explicatif de la non-consommation de produits laitiers. Le lait contient en effet un sucre, le lactose, qui peut engendrer des problèmes de digestion s'il n'est pas digéré à l'aide d'une enzyme, la lactase. Présente chez le nouveau-né, sauf cas rares, cette enzyme perd souvent de son activité avec l'âge. Les études épidémiologiques ont montré que le gène, maintenant bien identifié, permettant la continuité de l'activité lactasique, était présent chez certaines populations ayant une tradition d'élevage ancienne et depuis longtemps habituées à consommer du lait frais. La carte de la prégnance de l'activité lactasique recoupant en bonne partie celle distinguant buveurs et non-buveurs de lait, nombre de commentateurs ont ainsi rapidement expliqué la consommation de lait par la prégnance ou non d'une activité lactasique, et indirectement, la pratique même de l'élevage. Comme le souligne

justement Françoise Sabban, cette explication a un caractère tautologique¹⁴ et la seule intolérance au lactose ne permet pas d'inférer directement sur un système agricole dans son ensemble¹⁵.

La frontière entre buveurs et non-buveurs de lait est aujourd'hui beaucoup moins claire qu'elle n'y paraissait il y a une quarantaine d'années. Les recherches en histoire de l'alimentation ont d'abord mis à jour une différenciation des modèles alimentaires au sein même d'espaces alimentaires trop souvent décrits comme homogènes. Ainsi, Sabban a identifié une tradition d'élevage laitier dans le Nord de la Chine qui répondait à une consommation, certes restreinte, mais néanmoins réelle de lait¹⁶, notamment en haut de l'échelle sociale ou dans les villes du Nord du pays où le lait était valorisé pour ses vertus médicinales supposées. Reste que le régime alimentaire quotidien de la plupart des Chinois était constitué jusqu'à peu – et le reste encore aujourd'hui pour une bonne partie de la population – de céréales et de quelques compléments sapides comme des légumes, des œufs ou un peu de viande. Le lait restait de fait un produit de consommation exceptionnelle d'une frange aisée de la population. Finalement, jusqu'à peu, la distinction entre « buveurs » et « non-buveurs » renvoyait historiquement à la dimension proprement culturelle du produit.

La croissance urbaine, couplée à l'augmentation des revenus d'une frange importante de la population, a entraîné en Chine comme dans d'autres pays émergents un changement des régimes alimentaires qui se traduit notamment par une évolution importante de la consommation des produits laitiers dans ces pays. Le cas de la population chinoise est peut-être le plus emblématique. Celle-ci est passée en moyenne d'un peu plus de 1 kg/personne/an en EqL en 1975 à près de 30 kg/personne/an en 2009¹⁷. Autrement dit, la frontière entre « buveurs » et « non-buveurs » de lait se brouille à mesure que l'identité proprement économique du lait (son caractère de produit de luxe) change avec le niveau de richesse de la population.

¹⁴ Françoise SABBAN, « L'essor de la consommation laitière aujourd'hui en Chine au regard de l'histoire », *Présentation au colloque « Cultures des laits du Monde »*, 6 Mai 2010.

¹⁵ L'anthropologue précise ainsi : « tout d'abord, il est peu probable qu'un facteur externe puisse à lui seul « expliquer » les orientations d'une culture ou d'une civilisation. Ensuite, l'intolérance au lactose, pourtant parfois dûment constatée, n'empêche nullement la consommation de produits laitiers. Dès lors que le lait est transformé en yaourt ou fromage, il devient parfaitement digeste pour les intolérants : en effet, les fromages affinés ne contiennent plus de lactose et les bactéries contenues dans le yaourt assurent la digestion de son lactose. De plus, l'intolérance est souvent plus ou moins manifeste et elle peut ne générer que de légers troubles, permettant par exemple la consommation sans aucun désagrément de petites quantités de lait ou encore de crèmes glacées par des personnes qui se disent incapables de boire un verre de lait sans éprouver la nausée », Françoise SABBAN, « Transition nutritionnelle et histoire de la consommation laitière en Chine », CHOLE-DOC - CERIN, Août 2010, n° 120.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Source : FAO.

Comparés à la moyenne internationale, ces chiffres sont encore relativement faibles. La consommation mondiale moyenne de lait est estimée en 2009 par la FAO à 87 kg/personne/an. Ce chiffre ne rend pas compte des importantes variations selon les zones géographiques et évolutions au cours des trente dernières années qui figurent dans le Tableau 4. Les données ci-dessous s'appuient sur une estimation de la « disponibilité »¹⁸ globale du produit (ici les produits laitiers exprimés en EqL) sur le territoire rapporté au nombre de personnes ayant eu accès au produit sur le territoire considéré.

¹⁸ Par « disponibilité » il faut entendre la somme de la production et des importations à laquelle sont soustraites les exportations ainsi que l'évolution des stocks. Pour les détails sur les catégories statistiques utilisées par la FAO, cf. <http://faostat.fao.org/site/375/default.aspx>

Tableau 4 : Consommation moyenne de lait en kg/personne/an en EqL selon la zone géographique
(Source : FAOSTAT)

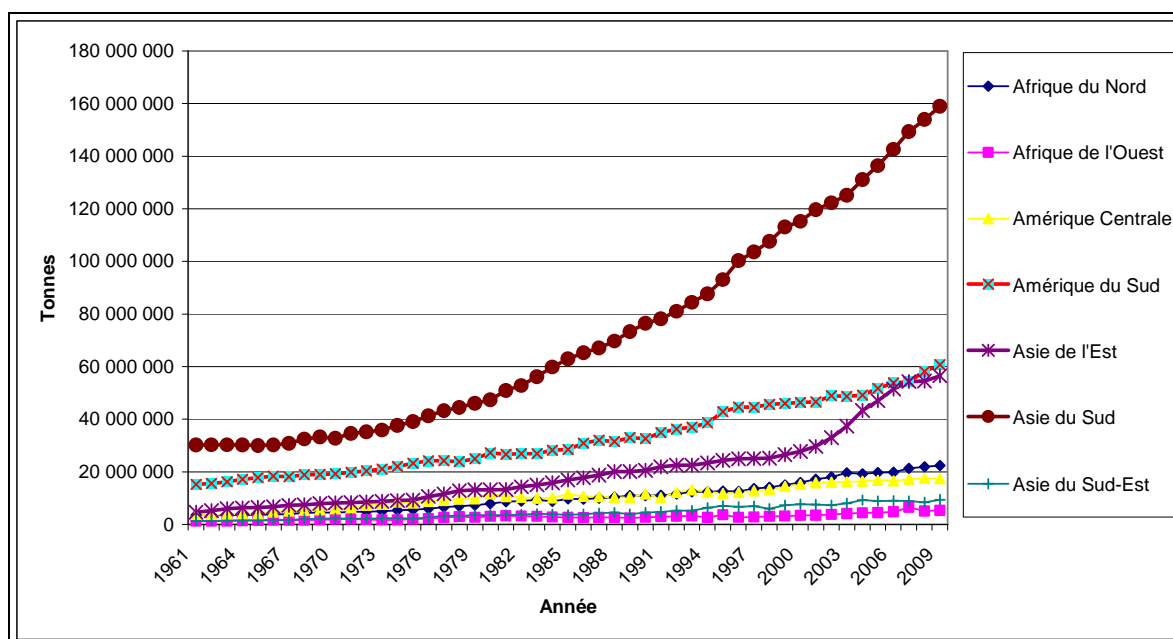
Consommation moyenne en kg/personne/an en EqL par zone géographique	1979	1989	1999	2009
Monde	77,3	78,2	78,7	87,3
Afrique de l'Est	40,6	37,8	32,3	36,9
Afrique Centrale	25,9	25,8	17,2	14,8
Afrique Nord	57,4	68,8	78,3	98,1
Afrique Sud	80,5	59,1	49,9	55,4
Afrique de l'Ouest	18,8	13	12,8	17,2
Amérique Nordique	239,4	250,8	251,2	250,2
Amérique Centrale	98,2	84,6	100,4	106,9
Amérique du Sud	89,7	98,8	118,2	129,9
Asie Centrale			149,3	169,1
Asie de l'Est	10	12,9	15,5	33
Asie du Sud	42,1	54	66	77,5
Asie du Sud-Est	10,1	8,5	13,8	15,3
Asie de l'Ouest	138,4	117	108,2	114,7
Europe de l'Est	188,9	187,4	166	178,1
Europe du Nord	254,1	262,8	249,2	268,3
Europe du Sud	195,7	202	219,1	210,7
Europe de l'Ouest	239,2	261,4	259,7	265,9

Le Tableau 4 illustre la disparité existante de consommation de produits laitiers ainsi que ses évolutions sur trente ans. Si les pays européens et nord-américains se démarquent par une consommation par personne largement supérieure, il faut toutefois noter l'évolution importante de

la consommation en Amérique du Sud, en Asie du Sud et en Asie de l'Est ainsi qu'en Afrique du Nord.

Ces évolutions interrogent sur les modes d'approvisionnement des consommateurs. L'augmentation de la consommation résulte-t-elle d'une augmentation des importations ou de la croissance de la production locale? Si ces deux cas de figures coexistent¹⁹, les enjeux d'approvisionnement se révèlent particulièrement bien au regard de l'importance des volumes concernés.

Graphique 16 : Disponibilité de lait selon la zone géographique en tonne EqL
(Source : FAO)



Les cas des pays d'Amérique du Sud, d'Asie du Sud et d'Asie de l'Est apparaissent particulièrement intéressants (Graphique 16). La situation de l'Inde d'abord (rattachée à l'Asie du Sud dans les statistiques internationales), mais aussi celle de la Chine (rattachée à l'Asie de l'Est dans les statistiques internationales) et du Brésil ressortent particulièrement. A eux seuls, ces trois pays sont à l'origine de près de la moitié des variations de la consommation mondiale ces trente dernières années²⁰. Les évolutions techniques précédemment décrites ont joué un rôle déterminant dans le développement d'une consommation laitière indépendante d'une production de proximité²¹.

¹⁹ Voir *infra*.

²⁰ En rapportant la variation des disponibilités de lait de ces trois pays à l'évolution des disponibilités mondiales en lait, on s'aperçoit que 47 % de l'augmentation de la consommation de lait entre 1980 et 2009 est redevable à l'Inde, la Chine et le Brésil réunis ; cette part étant de 49 % pour la période 1990-2009 et 52 % pour la période 2000-2009 (calcul personnel à partir des données FAO).

²¹ Sur ce point, voir le chapitre 2.

Cependant, les pays tirant aujourd'hui la consommation mondiale de produits laitiers produisent eux-mêmes la majeure partie du lait qu'ils consomment.

B) L'évolution de la production mondiale de lait : l'arrivée des pays émergents

Avant de décrire sur les équilibres d'approvisionnement, présentons rapidement le paysage productif laitier mondial.

1) Questionnement catégoriel comme préalable méthodologique

Les statistiques sur la production mondiale de lait posent des problèmes spécifiques de définition. Comme le fait remarquer justement Vatin, commentant la notion de « marchandise fictive » chez Polanyi²², le fait de considérer le lait comme un produit devant faire l'objet d'un échange est loin d'aller de soi :

« Notons d'abord que le lait a été produit d'abord pour l'autoconsommation de l'éleveur, bien avant de l'être pour l'échange et que cela reste vrai aujourd'hui pour une bonne part de la production mondiale. Mais le problème est plus profond. Qui produit en effet le lait ? L'éleveur, répondrons-nous a priori dans notre conscience anthropocentrée ; mais on peut à bon droit avancer que c'est d'abord la vache qui le produit. De même que, comme le montre Polanyi, le capitaliste ne peut disposer du travail-marchandise que parce que le travailleur a sa propre raison de vivre (qui n'est pas de produire du travail pour le capitaliste), de même l'éleveur ne dispose du lait qu'en détournant une raison propre de la vache. (...) Penser d'emblée le lait comme marchandise, c'est en fait supposer un certain « droit » de l'homme sur la bête, et pas simplement le droit de la traire mais celui de la traire au-delà du besoin de subsistance immédiat²³. »

Qu'est-ce que les statistiques internationales décrivent par « production laitière » ? Prennent-elles en compte la production de lait qui est consommée par le veau ? Que font-elles de la production de lait consommée par l'éleveur ? De quel lait parlons-nous d'ailleurs ? Celui de la vache, des bovidés dans leur ensemble ? Que fait-on de celui des ovins, des caprins et autres camélidés²⁴ ?

Ces questions n'ont pas de réponses simples et univoques. Le processus de quantification intériorise ici des questions anthropologiques relevant du rapport de l'homme à l'animal. Elles nous

²² Rappelons que, pour Polanyi, toute marchandise est produite pour être vendue. Sous cette condition, l'anthropologue distingue des « marchandises fictives » qui, si elles font l'objet d'un processus de vente, ne sont pas produites pour répondre à cet objectif. En qualifiant la monnaie, la terre et le travail de « marchandises fictives », Polanyi cherche à déconstruire les notions de marché financier, marché de la terre et marché du travail. La monnaie n'est, pour l'anthropologue, que l'autre nom de la politique (économique), la terre celui de la nature et le travail celui de l'activité humaine en général qui est effectivement loin d'être destinée à répondre aux besoins des employeurs. Karl POLANYI, *La grande transformation*, Gallimard, 1983 [1944], p. 107.

²³ François VATIN, *Le lait et la raison marchande: essais de sociologie économique*, Rennes, Pur, 1996, p. 29.

²⁴ Sur la diversité des laits destinés à la consommation humaine voir, par exemple, Bernard FAYE et Gaukhar KONUSPAYEVA, « The Sustainability Challenge to the Dairy Sector – The Growing Importance of non-Cattle Milk Production Worldwide », *International Dairy Journal*, 2012, vol. 24, n° 2, pp. 50-56.

obligent à interroger la catégorie même de « production » lorsque celle-ci fait l'objet d'une utilisation poussée de la part de grandes institutions statistiques internationales qui se proposent de mesurer la « production laitière » mondiale comme la FAO, l'USDA ou, en Europe, Eurostat.

Production humaine n'est donc pas synonyme de consommation humaine, le lait produit pouvant être utilisé pour l'alimentation animale ou l'alimentation humaine et, dans ce dernier cas, pour l'autoconsommation et pour la vente. Certaines sources distinguent ainsi la « production de lait » de la « collecte de lait ²⁵ », cette dernière faisant référence, comme dans le cas des statistiques européennes, « *au lait de vache collecté dans des fermes par des laiteries agréées*²⁶ ». La collecte de lait exclut donc ici la partie du lait allant à l'autoconsommation, à la vente directe ou à l'alimentation du bétail. Le département américain des statistiques agricoles (USDA) distingue lui, plus simplement, le lait destiné à l'alimentation animale et celui destiné à l'alimentation humaine. Il nous faut toutefois prendre cette distinction avec recul, le processus de valorisation du produit pouvant déborder largement des frontières des catégories statistiques. En effet, une partie de la production de lait en poudre à destination de l'alimentation humaine peut se trouver requalifiée pour l'alimentation animale en cas d'excédents trop importants²⁷.

L'ensemble de ces paramètres entraîne évidemment une incertitude importante sur la nature des données manipulées et, finalement, sur les analyses produites. Si les institutions statistiques proposent toujours quelques informations concernant la définition des catégories utilisées, il est difficile de savoir comment les données sous-jacentes sont agglomérées entre elles selon le pays d'origine des données ce qui, pour un secteur comme l'élevage où différents modèles productifs coexistent encore largement à l'échelle internationale, pose de sérieuses limites à l'analyse.

En cohérences avec ces mises en garde méthodologiques, nous viserons par la suite non pas la présentation de chiffres précis mais la présentation d'ordres de grandeur et de tendances. Nous privilégierons, quand elles sont disponibles, les données de l'USDA. A la différence des données FAO qui s'appuient uniquement sur les statistiques nationales, les statistiques de l'USDA ont l'intérêt de croiser plusieurs sources d'information. Les statistiques américaines ont néanmoins certaines lacunes qui nous obligeront à utiliser les données onusiennes pour une meilleure approximation. C'est le cas pour certaines données agglomérées comme celles relatives aux « produits de l'élevage ». L'USDA précise que, dans ce cas spécifique, les statistiques américaines

²⁵ CNIEL, *L'Economie laitière en chiffres*, Paris, France, CNIEL, 2013, p. 163.

²⁶ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/web/table/description.jsp>

²⁷ Sur ce point, se reporter au chapitre 1.

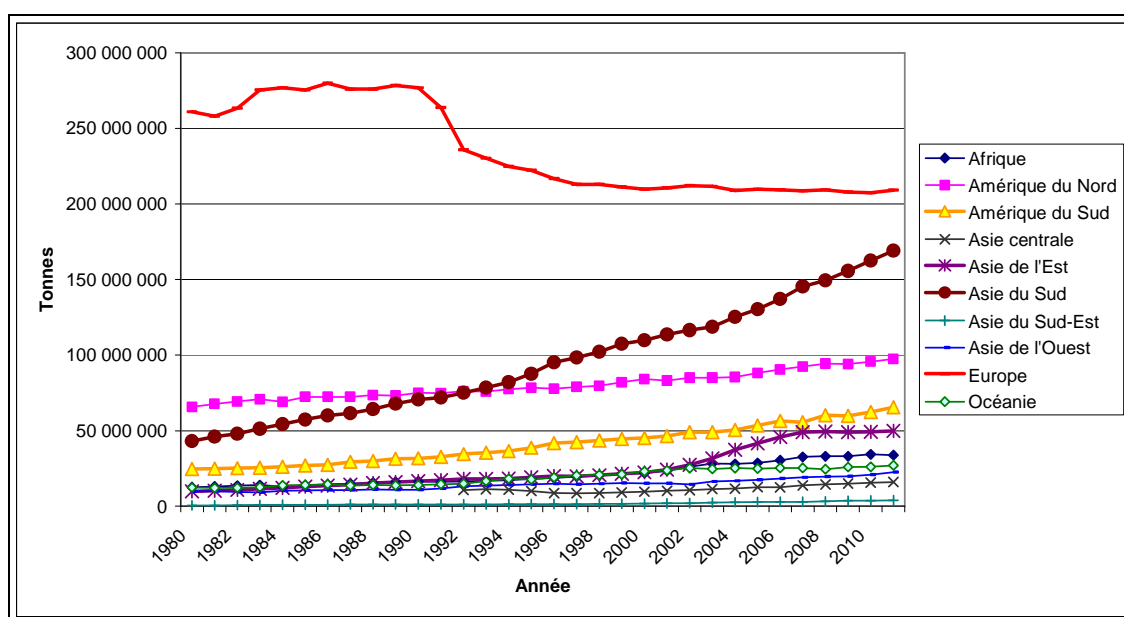
n'englobent qu'environ 90 % du commerce²⁸, les statistiques des pays peu industrialisés se trouvant souvent être, dans cette situation, les parents pauvres de ces décomptes.

2) Tendances de la production mondiale de lait

Dans cette section, nous prendrons en compte la production laitière totale, et non seulement celle du lait de vache. Cela nous permet de ne pas minimiser la production laitière du premier producteur mondial, l'Inde, sachant que l'utilisation faite du lait de bufflonne se rapproche fortement de celle du lait de vache. C'est ici une exception : les produits d'exportation dont il est question dans cette thèse sont issus seulement de lait de vache.

En 2011, la production laitière mondiale était estimée à 727 millions de tonnes²⁹, composée à 85 % (607 millions de tonnes de lait produits) de lait de vache, loin devant le lait de bufflonne (10 %), produit principalement en Inde et au Pakistan. Les laits de chèvre, de brebis ou de chamelle comptent pour une quantité minimale au regard de cet ensemble³⁰.

Graphique 17 : Production laitière (lait de vache et de bufflonne) par zone
(Source : USDA)



Le Graphique 17 illustre les grandes évolutions de la production laitière au cours des trente dernières années. En 1980, les pays européens et nord-américains produisaient, à eux seuls, 80 % du lait. La production de l'Inde ne représentait qu'un peu plus de 7 % de la production mondiale,

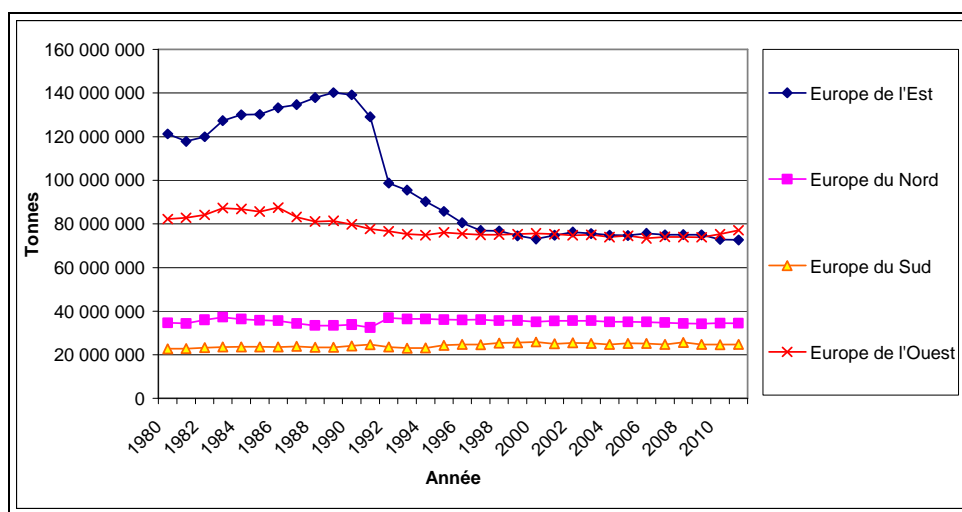
²⁸ <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdabout.aspx>

²⁹ CNIEL, *L'Economie laitière en chiffre*, *op. cit.*, p.163. Source : FAO.

³⁰ Bernard FAYE et Gaukhar KONUSPAYEVA, « The Sustainability Challenge to the Dairy Sector – The Growing Importance of non-Cattle Milk Production Worldwide », *op. cit.*

celle du Brésil environ 2,5 % et celle de la Chine moins de 1 %. Au début des années 2000, le paysage productif laitier mondial est bouleversé. Des changements importants résultent d'une baisse régulière de la production laitière européenne et d'une augmentation de la production laitière des pays émergents. Si la baisse de la production des pays formant aujourd'hui l'Union Européenne à 28 est largement due aux pays d'Europe de l'Est – dont la production a fortement chuté suite à l'effondrement du bloc soviétique – la production européenne de lait n'a pas augmenté, voire a baissé, dans les autres zones géographiques sur la période 1980-2011 (Graphique 18).

Graphique 18 : Production laitière en Europe selon la zone géographique
(Source : FAO)³¹



La production mondiale est donc aujourd'hui bien plus éclatée qu'elle ne l'était trente ans plus tôt. Si, en 2011, l'Europe reste la principale zone de production de lait (30 % de la production mondiale), l'Inde est devenue le premier pays producteur laitier (16 % de la production mondiale), devant les Etats-Unis (13 %). L'ensemble de l'Amérique du Sud assure 9 % de la production laitière mondiale, les pays africains 4 %, c'est-à-dire autant que les deux grands producteurs océaniques confondus que sont la Nouvelle-Zélande et l'Australie. L'augmentation de la production mondiale est donc d'abord redevable aux pays « émergents ». Sur la période 1980-2011, la production mondiale a augmenté de 35 %. Celle de l'Inde est à elle seule à l'origine d'un tiers de cette augmentation, celle de la Chine de 14 %, celle des Etats-Unis de 12 % et celle de l'ensemble de

³¹ « Europe de l'Ouest », recouvre pour la FAO l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la France, le Liechtenstein, le Luxembourg, Monaco, les Pays-Bas et la Suisse. Par « Europe du Sud », elle désigne l'Albanie, Andorre la Bosnie-Herzégovine, la Croatie, l'Espagne, l'Ex-République yougoslave de Macédoine, Gibraltar, la Grèce, l'Italie, Malte, Le Monténégro, le Portugal, Saint-Marin, le Saint Siège, La Serbie et la Slovénie. L'« Europe du Nord » fait, quant à elle, référence au Danemark, l'Estonie, la Finlande, Guernesey, l'île de Man, les Iles Anglo-Normandes, les Iles d'Åland, les Iles Féroé, les Iles Svalbard et Jan Mayen, l'Irlande, l'Islande, Le Jersey, la Lettonie, la Lituanie, la Norvège, le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, Sercq et la Suède. Pour finir, la catégorie d'« Europe de l'Est » regroupe le Belarus, la Bulgarie, la Fédération de Russie, la Hongrie, la Pologne, la République de Moldova, la République tchèque, La Roumanie, la Slovaquie et l'Ukraine.

l'Amérique du Sud de 17 %. Sur la seule période 2000-2011, l'Inde et la Chine ont été les principaux artisans d'une production qui s'est élevée de 20 % en 11 ans ; ces deux pays représentant chacun 20 % de cette hausse, les pays sud-américains 15 %.

3) Développement endogène des filières laitières dans les pays émergents

La Chine et le Brésil sont exemplaires du fait que l'augmentation de la production mondiale de lait reste encore aujourd'hui principalement tirée par la demande intérieure des pays producteurs. Cette dynamique, observée un siècle plus tôt dans les pays européens³², est fortement appuyée par des politiques publiques soucieuses de développer, de manière concomitante, consommation et production locales³³. Le développement de la consommation locale est appuyé par des politiques d'aide à la consommation. L'Etat chinois a ainsi été très actif dans le soutien à la consommation de produits laitiers, la carence en calcium ayant été définie comme un problème de santé publique majeur³⁴. Comme en Europe (chapitre 1) et dans certaines franges des territoires colonisés d'Afrique de l'Ouest quelques décennies auparavant (chapitre 2), ou comme aujourd'hui au Brésil et au Mexique³⁵, un programme d'envergure de distribution de lait dans les écoles chinoises a été mis en place en 1999 dans l'objectif de répondre à cette question de santé publique. Du lait a été distribué à 120 millions d'écoliers dans 20 provinces du pays. Des campagnes de promotion de la consommation laitière ont été lancées dans ce même objectif, relayées par celles émanant des industries laitières situées dans le pays³⁶.

Au Brésil, la volonté de coupler production et consommation laitière se trouve clairement explicitée dans le « Programme d'acquisition d'aliments » (PAA) mis en place en 2003 par le gouvernement. Ce programme avait en effet un double objectif :

« d'une part inciter les agriculteurs familiaux à produire davantage, et des produits aux normes sanitaires, en assurant une partie du débouché à un prix convenu d'avance ; d'autre part, fournir [une] aide alimentaire aux personnes en insécurité alimentaire.

Le PAA lait concerne en 2008 l'achat d'environ 730 000 litres/jour (soit près de 270 000 tonnes par an ou encore environ 1% de la production brésilienne totale). Ce lait est acheté à une trentaine de milliers d'éleveurs et distribué à 700 000 familles. Ces familles résident pour 80 % dans les Etats du Nordeste et pour 20 % dans le Sud-Est (surtout Minas Gerais). Plus de

³² Voir le chapitre 1 à ce sujet.

³³ Pour une présentation de la filière laitière chinoise, se reporter à Julie DAGONET, *La filière lait en Chine : description générale, évaluation de la qualité du lait à la production*, Faculté de médecine de Créteil, 2005, 119 p ; Pour une présentation un peu moins succincte de la filière laitière brésilienne, voir INSTITUT DE L'ELEVAGE, *La filière laitière au Brésil. Une affaire familiale*, coll. « Economie de l'Élevage », n° 382, 2008, 96 p.

³⁴ Julie DAGONET, *La filière lait en Chine : description générale, évaluation de la qualité du lait à la production*, op. cit., p. 37.

³⁵ INSTITUT DE L'ELEVAGE, *Marchés mondiaux des produits laitiers. Expansion mouvementée*, Institut de l'élevage, « Economie de l'élevage », 2012.

³⁶ Julie DAGONET, *La filière lait en Chine : description générale, évaluation de la qualité du lait à la production*, op. cit., p. 40.

200 millions de reais sont budgétés cette année pour les achats de lait, ce qui représente environ 40 % du budget total de l'aide alimentaire fédérale pour tous les produits. Il existe en plus dans la plupart des Etats (hors Nordeste) des programmes spécifiques : dans le Parana, par exemple 150 000 familles reçoivent quotidiennement 180 000 litres par jour de lait pasteurisé provenant de plus de 70 laiteries, payées sur le budget de cet Etat³⁷. »

L'augmentation générale du niveau de vie a évidemment joué un rôle important dans le développement de la consommation laitière dans ces deux pays.

Du côté de l'offre, les pouvoirs publics ont été actifs à plusieurs niveaux : amélioration génétique, alimentation du bétail, collecte laitière... Des primes à la quantité et à la qualité ont été mises en place par les industriels pour que la collecte gagne en régularité et en quantité. Le Brésil comme la Chine n'ont toutefois pas été à l'abri de scandales sanitaires importants qui ont pu remettre en cause la confiance des consommateurs dans la production locale. Selon le segment de marché, la Chine fait aujourd'hui massivement appel à des produits importés pour répondre à la demande de sécurité alimentaire de la population :

« La méfiance des consommateurs chinois envers leurs fabrications nationales a tiré les importations de préparations pour nourrissons. Elles ont dépassé les 90 000 tonnes en 2012, soit une hausse de 17 % d'une année sur l'autre. Ces achats pèsent pour 1 milliard de dollars. (...)

La Chine diversifie la gamme des produits qu'elle importe. Derniers venus, les laits liquides conditionnés dont les importations ont explosé depuis 2011. Les classes supérieures chinoises commencent à se tourner vers ces produits, dont le prix est bien plus élevé que le lait reconstitué à partir de lait en poudre importé (le lait liquide arrive à la frontière chinoise à 1\$/kg), mais qui semblent être synonymes de sécurité renforcée. Les volumes ont été multipliés par 9 en l'espace de 3 ans, passant de 9 000 tonnes en 2010 à 80 000 tonnes en 2012. Il s'agit de lait UHT demi-écrémé ou entier³⁸. »

Dans le même temps, le gouvernement chinois incite à la concentration des exploitations ainsi qu'à une intégration plus poussée de la production et de la consommation dans l'objectif d'améliorer la qualité du lait³⁹. Reste que la politique d'autosuffisance en lait de la Chine s'effrite depuis 2007. « En volume, elle a importé [en 2012] l'équivalent de 7 millions de tonnes de lait qui ont couvert 17 % de la consommation nationale contre 5 % en 2007⁴⁰. » De plus, le gouvernement chinois doit faire face à la pression de la classe moyenne urbaine voulant s'assurer de consommer des produits de bonne qualité⁴¹.

³⁷ INSTITUT DE L'ELEVAGE, *La filière laitière au Brésil. Une affaire familiale*, op. cit., p. 80.

³⁸ INSTITUT DE L'ELEVAGE, *marchés mondiaux des produits laitiers. Expansion mouvementée*, op. cit., p. 31.

³⁹ *Ibid.*, p. 29.

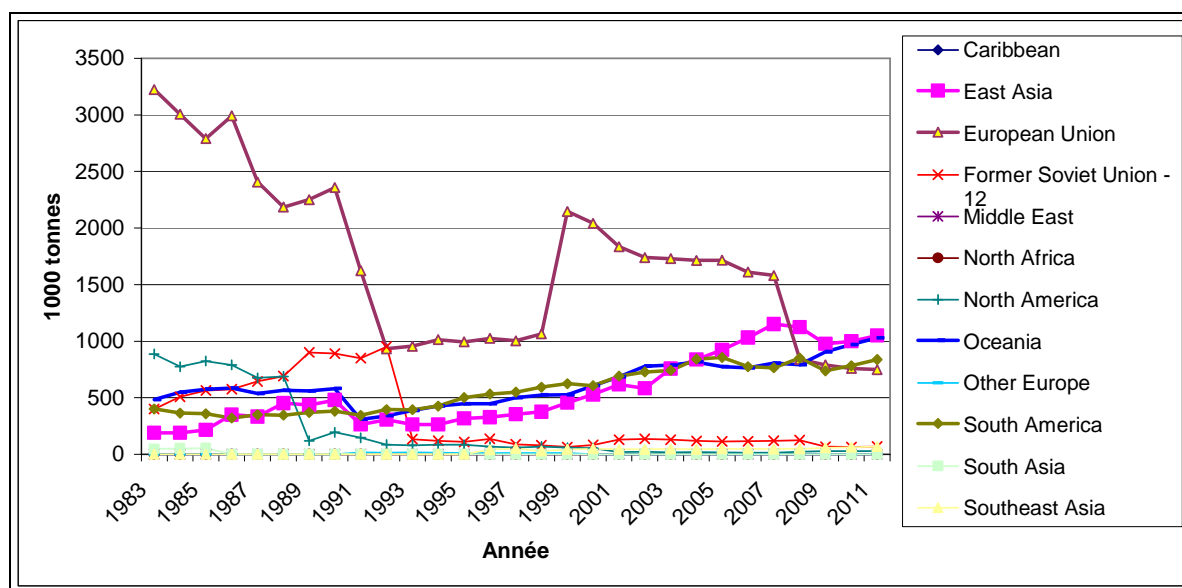
⁴⁰ *Ibid.*, p. 31.

⁴¹ « Afin de faciliter les importations, la Chine vient de décider de baisser les droits de douane pour 2013 sur les préparations pour nourrissons de 15 à 5 % et sur les poudres de lait infantiles spéciales de 20 % à 5 %. Mais ces mesures pourraient ne pas suffire à satisfaire les parents chinois qui cherchent par tous les moyens à se procurer des laits infantiles. » *Ibid.*

4) Une diversification des producteurs de produits industriels

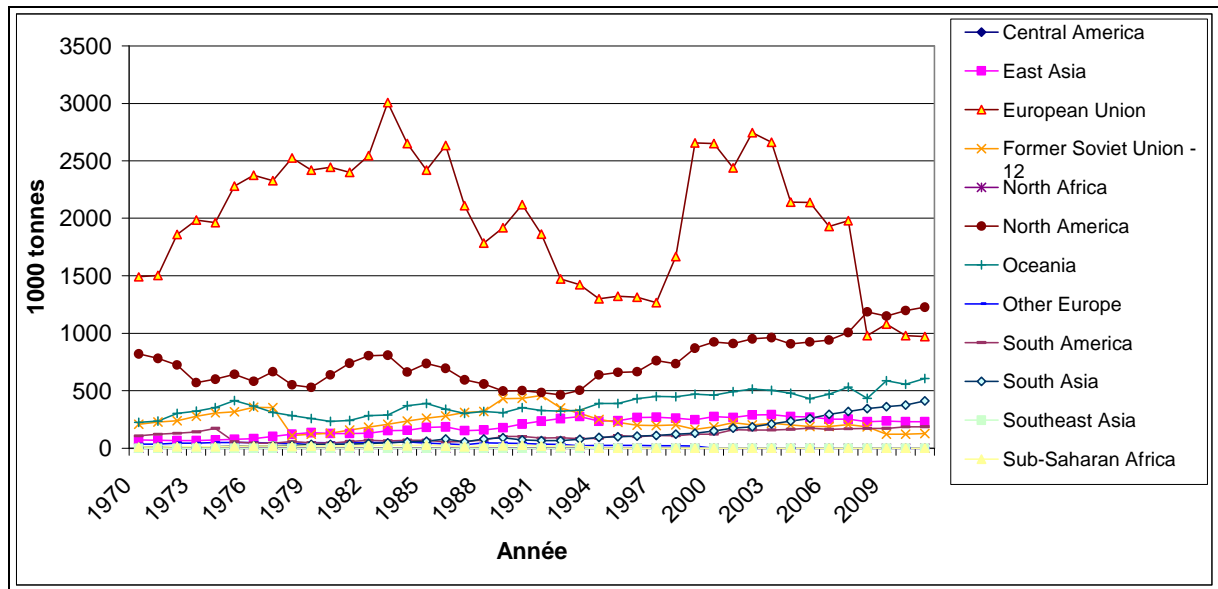
Comme la Chine et le Brésil, l'Uruguay, de l'Argentine, du Pakistan, de l'Inde ou la Biélorussie⁴² connaissent, malgré des traditions d'élevage différentes, un processus d'industrialisation de leur filière laitière qui se traduit par une augmentation de production de produits industriels. Les Graphique 19, Graphique 20 et Graphique 21 illustrent la diversification des zones productrices de produits laitiers industriels.

Graphique 19 : Production mondiale de poudre de lait entier (en 1 000 tonnes)
(Source : USDA)

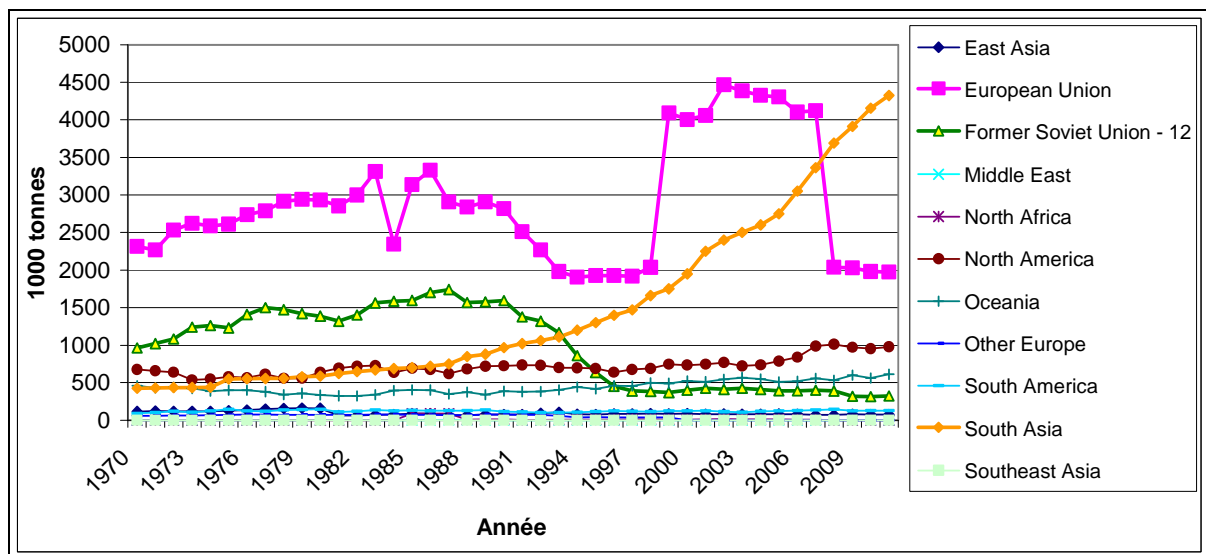


⁴² Pour une présentation de la situation des différents bassins laitiers mondiaux, voir INSTITUT DE L'ÉLEVAGE, *Marchés mondiaux des produits laitiers. Expansion mouvementée, op. cit.*

Graphique 20 : Production mondiale de poudre de lait écrémé (en 1 000 tonnes)
(Source : USDA)



Graphique 21 : Production mondiale de beurre (en 1000 tonnes)
(Source : USDA)



Cette production croissante de produits industriels de la part des pays émergents s'observe notamment dans le cas de la poudre de lait entier. Ce produit a en effet l'intérêt, en plus de constituer un produit de garde, de disposer de débouchés locaux. Ces pays consomment encore beaucoup de lait entier, à la différence des pays anciennement industrialisés où la consommation de produits laitiers dégraissés est privilégiée⁴³. Si les débouchés locaux ne suffisent pas, la demande des

⁴³ Sur le retournement du « gras » et du « maigre » en France, voir le chapitre 1. Cette tendance évolue toutefois rapidement comme le montre l'exemple du gouvernement mexicain qui, dans l'objectif de lutter contre l'obésité tout

autres pays émergents prend la relève. C'est le cas de la production uruguayenne qui trouve ses principaux débouchés dans la zone Mercosur (*Mercado Común del Sur*) au Brésil ou au Venezuela, l'un des plus importants pays importateurs de poudres grasses. La poudre de lait peut aussi servir de produit de report, permettant de niveler la transformation de produits de consommation finale tout au long de l'année⁴⁴, lorsque la production nationale n'est qu'en situation d'excédent saisonnier et non absolu. C'est notamment le cas de la poudre écrémée en Inde⁴⁵.

C) Conclusion

Les exemples de l'Inde, de la Chine et du Brésil illustrent la volonté de nombre de gouvernements de pays émergents d'appuyer un « développement endogène » de leur filière laitière par un appui public tant de l'offre que de la demande locale. Ces politiques prennent la forme d'appuis à la collecte, d'incitations pécuniaires à vendre des quantités importantes de lait (prime à la quantité) de bonne qualité (prime à la qualité) pour rentabiliser les investissements tout en se souciant des enjeux de santé publique. Si le Brésil donne à voir un exemple semble-t-il vertueux d'un « développement endogène », l'exemple de la Chine montre qu'un tel équilibre entre l'offre et la demande locale peut rapidement être remis en cause par la défiance du consommateur local⁴⁶ qui, maintenant habitué à consommer des produits laitiers, peut vouloir se retourner vers les produits importés reconnus moins risqués.

II. Place des échanges internationaux dans l'économie laitière mondiale

L'articulation entre les filières laitières nationales et le commerce international dépend en grande partie de l'équilibre entre l'offre et la demande locales. Avant de décrire les grandes évolutions du commerce international de produits nous présenterons une typologie des modalités d'articulation entre filières nationales et commerce international.

en cherchant à améliorer l'alimentation des populations défavorisées, a remplacé une bonne partie des importations de poudre de lait entier par des poudres de lait écrémé. *Ibid.*, p. 47. Dans ce cas, c'est la valeur nutritionnelle du produit qui domine, valeur que ne valorisent pas les consommateurs via le commerce libre, comme cela peut être le cas dans les pays développés.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 39.

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ Sur ce point nous aurions aussi très bien pu citer l'exemple du Brésil où une fraude par adultération de lait UHT a entraîné une baisse très importante des ventes. INSTITUT DE L'ELEVAGE, *La filière laitière au Brésil. Une affaire familiale*, *op. cit.*, pp. 83-85.

A) Typologie des filières nationales selon leur rapport aux marchés internationaux

Il est possible de distinguer les filières nationales selon qu'elles s'articulent de manière conjoncturelle du marché mondial (exportation des surplus) en privilégiant la consommation locale ; qu'elles s'engagent pleinement dans une stratégie d'agro-exportation ; ou qu'elles ne soient connectées aux échanges internationaux que comme importatrices structurelles.

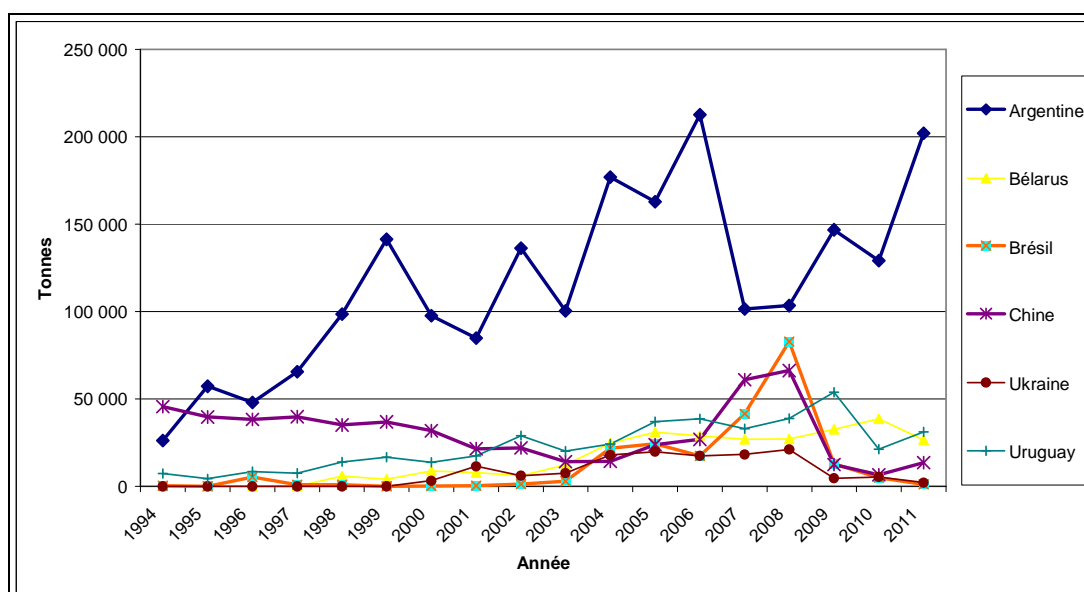
1) Un rapport conjoncturel aux marchés laitiers internationaux lié à une préférence pour la demande nationale

Les pays contribuant au commerce international de manière intermittente sont actuellement les plus nombreux. Rappelons que ce fut la position de l'Union européenne jusqu'aux réformes initiées dans les années 1990⁴⁷. C'est aussi le cas du Brésil, tantôt exportateur tantôt importateur selon le différentiel de rythme de croissance entre production et consommation. Cette posture vis-à-vis du commerce international a fait l'objet de décisions politiques fortes marquant une préférence pour la consommation nationale. Les pays du Mercosur ont ainsi, à la demande du Brésil, augmenté les droits de douane applicables aux fromages et aux poudres de 16 à 27 %⁴⁸. L'Argentine et l'Inde ont pris des décisions plus drastiques encore en mettant en place un embargo sur leurs exportations de produits laitiers au moment de la flambée des prix en 2007, ce qui marque une préférence forte pour la demande nationale. Les pays s'appuyant sur une telle stratégie de développement, et qui ne sont pas en excédents structurels comme les pays de l'UE, sont de fait présents de manière intermittente dans les échanges internationaux (Graphique 22).

⁴⁷ Voir *infra* pour des précisions sur la position actuelle de l'UE.

⁴⁸ INSTITUT DE L'ELEVAGE, *La filière laitière au Brésil. Une affaire familiale*, op. cit., p. 91.

Graphique 22 : Exportation de lait entier en poudre par certains pays émergents
(Source : FAOSTAT)



L'Argentine montre un trend haussier sur la période étudiée (Graphique 22) – ce qui justifie de classer ce pays dans la catégorie des agro-exportateurs. Les cas du Brésil et de la Chine sont bien moins ambigus, ces deux pays ayant connu une forte hausse de leur production (Graphique 17, p. 249) marquée par des exportations croissantes en 2006, 2007 et 2008 (Graphique 22) qui se sont vite tassées en raison de la demande locale croissante.

2) Des pays agro-exportateurs

En raison de conditions climatiques particulières et d'une faible densité de population, certains pays se sont spécialisés, ou sont en train de le faire, dans la production de produits laitiers industriels destinés au marché international. C'est le cas de la Nouvelle-Zélande qui, bien qu'elle ne représente qu'un peu moins de 4 % de la production laitière mondiale⁴⁹, compte pour plus de 40 % des exportations de poudres grasses⁵⁰. C'est aussi le cas de l'Australie, de l'Uruguay (dont les 2/3 de la production sont exportées⁵¹), de la Biélorussie ou de l'Irlande.

3) Les pays en déficit net

Parmi les pays qui importent la grande majorité de leur consommation nationale de produits laitiers, nous pouvons distinguer les pays pétroliers ou gaziers – comme l'Algérie, le Venezuela, le

⁴⁹ Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, *Quelle perspective de régulation après la sortie des quotas ? Faut-il encore une politique laitière européenne ?*, Dijon, Inra, 2010, p. 13.

⁵⁰ Voir *infra*.

⁵¹ INSTITUT DE L'ELEVAGE, *Marchés mondiaux des produits laitiers. Expansion mouvementée*, op. cit., p. 51.

Mexique, la Russie et l'Arabie Saoudite qui, grâce à leur ressource en devises, importent et consomment des quantités importantes de produits laitiers – et des pays bien moins riches (les pays d'Afrique sub-saharienne notamment) dont la consommation, moins importante, est principalement composée de produits laitiers importés.

B) Le commerce international des produits laitiers : un commerce restreint

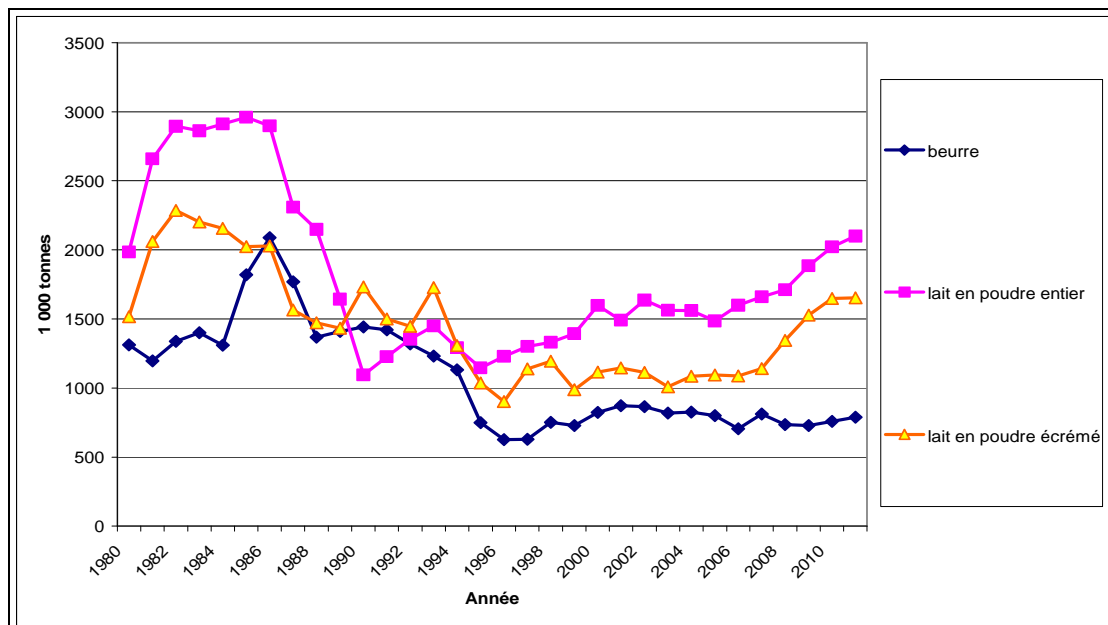
La typologie esquissée ci-dessus suggère que le commerce international peut avoir, selon les cas, des effets bien différents sur les filières nationales. Avant d'analyser les effets induits des marchés mondiaux sur les filières nationales, nous souhaitons ici préciser davantage l'étendue et l'évolution de ce commerce.

1) Part du commerce dans la production laitière

Les échanges de produits laitiers ne représentent aujourd'hui, en volume, qu'une faible part de la production mondiale de produits laitiers. L'Institut de l'élevage (France) note toutefois une augmentation sur ces dernières années :

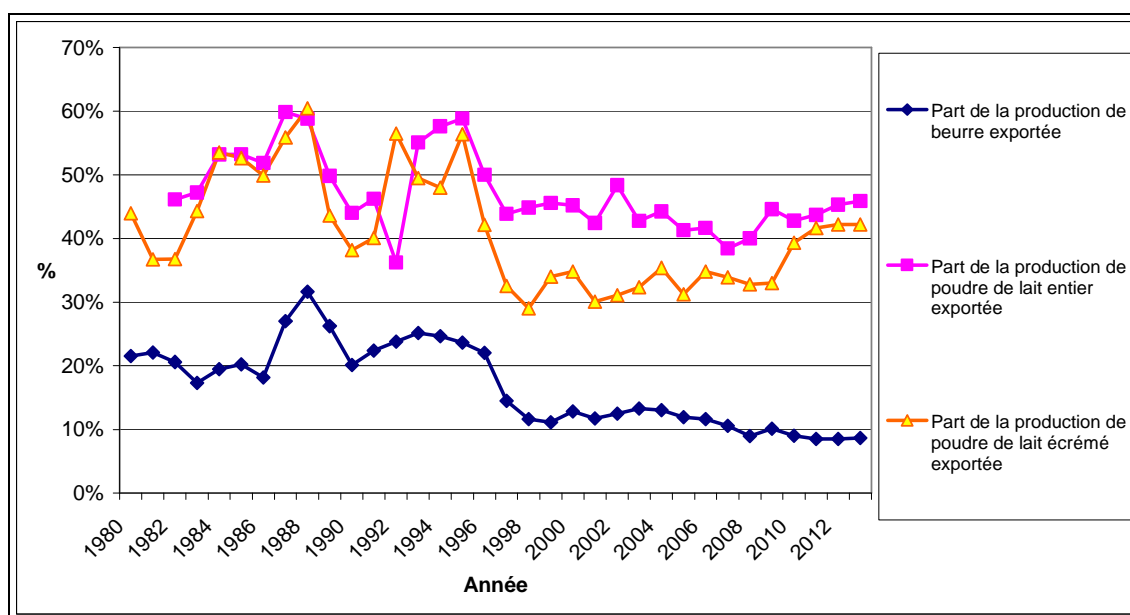
« la part de la production laitière échangée sur le marché mondial est passée de 6,5 % en 2007 à 8,3 % en 2012 [plus de 25 % donc sur la période]. (...) Ce sont les échanges de poudres grasses et de fromages qui ont le plus progressé en 2012, comme depuis 2007, suivis des poudres de lait écrémé et lactosérum, produits très demandés en Asie. En revanche, les échanges de beurre progressent faiblement sur longue période faute de demande dans les pays émergents⁵². »

Graphique 23 : Exportation mondiale de produits laitiers industriels
(Source : USDA)



⁵² Ibid., p. 9.

Graphique 24 : Part exportée de la production des produits laitiers industriels
(Source : USDA)



A plus long terme toutefois, on observe que les échanges de produits laitiers industriels sont en baisse relative (Graphique 23). Si la part de la production exportée augmente sensiblement dans la seconde moitié des années 2000 (Graphique 24⁵³), cela est principalement dû aux importations chinoises en augmentation exponentielle ces dernières années. La Chine, qui importait des quantités minimales de poudre de lait écrémé, représente aujourd'hui plus de 15 % des importations mondiales⁵⁴ et devient ainsi le deuxième importateur mondial derrière le Mexique⁵⁵. Dans le cas des importations de la poudre de lait entier, le poids des importations chinoises est encore plus prégnant, celles-ci représentant 70 % de l'augmentation des volumes importés sur la période 2007-2011 et plus de 50 %⁵⁶ des importations totales. Comme nous l'avons souligné précédemment, les importations chinoises ne représentent toutefois qu'une faible partie de la consommation intérieure et rien n'indique *a priori* que la production nationale ne pourrait reprendre le dessus si elle retrouvait la confiance des consommateurs chinois. Cette hypothèse conduit à mettre en doute les analyses concluant à une croissance inéluctable du commerce international des produits laitiers industriels⁵⁷.

⁵³ La baisse tendancielle de la part de la production de beurre est due largement à l'augmentation de la production de beurre traditionnel (« *ghee* ») en Inde.

⁵⁴ Calcul personnel, à partir des données FAOSTAT.

⁵⁵ INSTITUT DE L'ELEVAGE, *marchés mondiaux des produits laitiers. Expansion mouvementée., op. cit.*, p. 14.

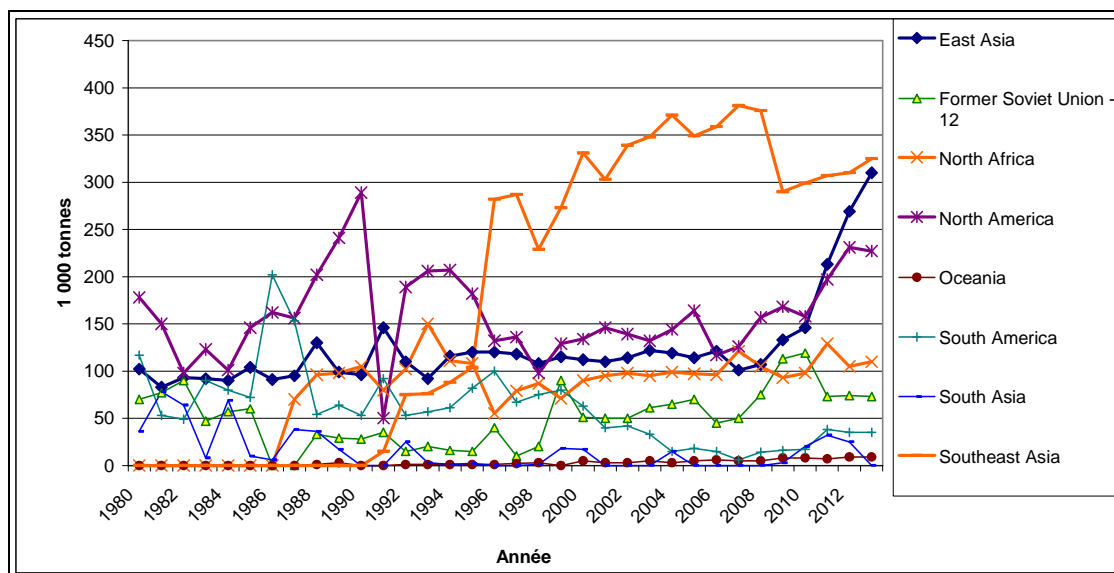
⁵⁶ Calcul personnel à partir des données FAOSTAT et USDA.

⁵⁷ Voir *infra*.

2) Le commerce selon les produits laitiers industriels

a) *Le commerce international de la poudre de lait écrémé*

Graphique 25 : Importation de poudre de lait écrémé par zone
(Source : FAOSTAT⁵⁸)



Le Graphique 25 donne quelques précisions sur les zones importatrices de poudre de lait écrémé. Le premier importateur mondial est aujourd'hui le Mexique⁵⁹. La situation est différente pour les pays du Sud-est asiatique (Indonésie, Philippines, Malaisie) qui importent principalement de la poudre de lait écrémé afin de la réengraisser à partir de matière grasse végétale locale ; le produit obtenu pouvant être consommé localement ou exporté. En général, les importations de poudre de lait écrémé sont principalement destinées à la transformation locale.

Les exportations viennent en quasi-intégralité (plus de 95 %) des zones traditionnellement en excédent de production : l'Europe, l'Amérique du Nord (Etats-Unis) et l'Océanie. En raison de ses grandes capacités de conservation et de son histoire très politique, la poudre de lait écrémé est l'un des produits laitiers de garde privilégié par les pays de l'UE et les Etats-Unis.

⁵⁸ En ce qui concerne les données relatives aux importations de produits laitiers, nous nous rapportons aux données de la FAO, et non à celles de l'USDA, car celles-ci prennent davantage en compte la situation des pays les plus pauvres. A titre d'exemple, il est impossible d'avoir une estimation des importations des pays d'Afrique sub-saharienne à partir des données américaines.

⁵⁹ Les problèmes de surpoids dans le pays ont poussé le gouvernement à substituer les importations de poudre de lait entier distribuées dans les zones reculées du pays par des importations de poudre de lait écrémé, INSITUT DE L'ELEVAGE, *marchés mondiaux des produits laitiers. Expansion mouvementée, op. cit.*, p. 47.

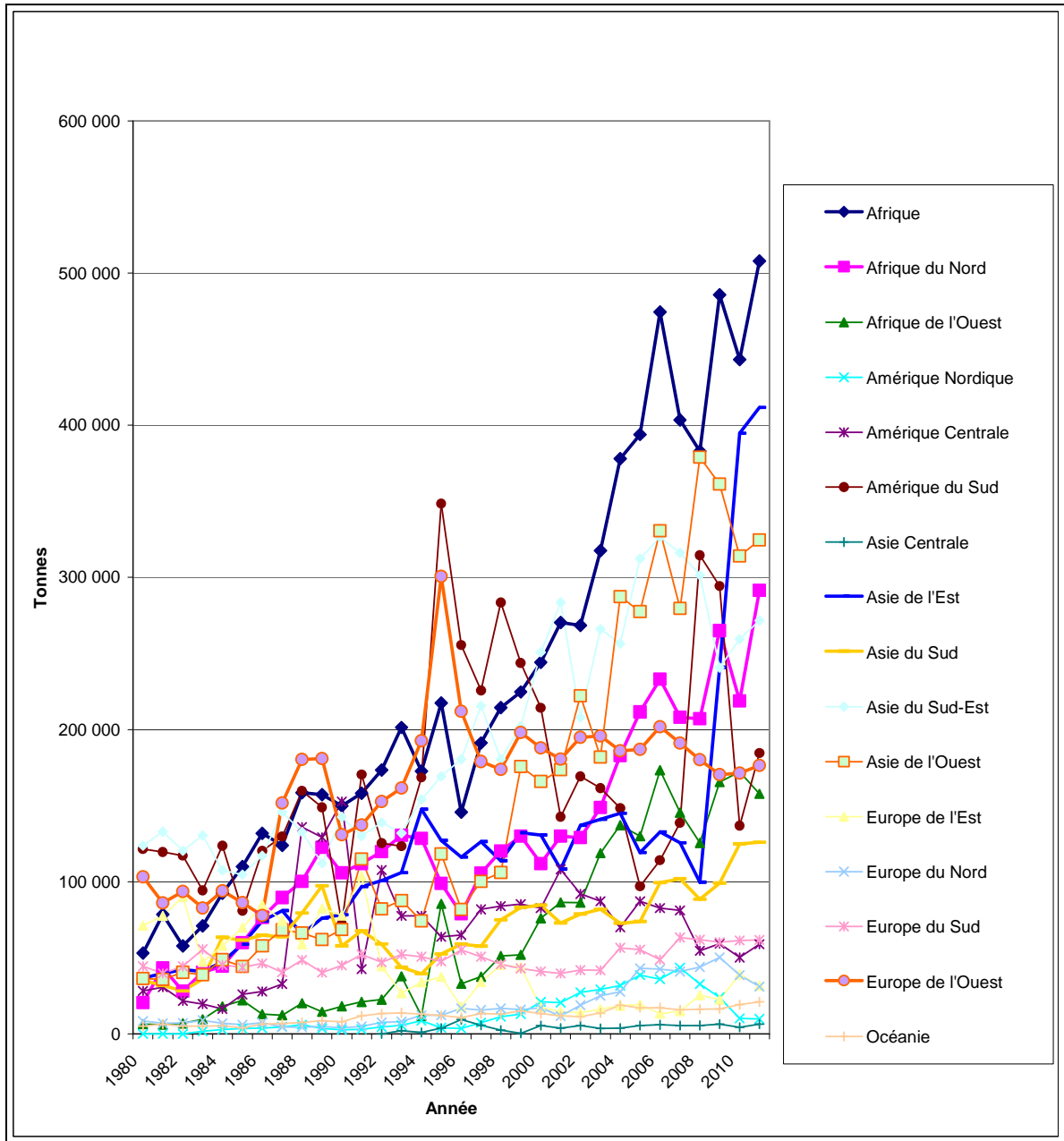
b) Le commerce international de la poudre de lait entier

La poudre de lait entier est le produit le plus échangé : 54 % de la production mondiale étant exportés. Cette catégorie statistique recouvre toutefois des produits fort disparates : de la poudre de lait infantile conditionnée spécifiquement dans cet objectif mais aussi, de la poudre de lait en « vrac » (sacs de 25 kg ou *Big Bag* de 0,5 ou 1,2 tonnes) qui servent, comme une partie de la poudre de lait écrémé, à reconstituer localement des produits laitiers frais⁶⁰. La Nouvelle-Zélande est le principal exportateur de poudre grasse avec une part de marché de 55 %. Suivent l'Union européenne et l'Argentine. Traditionnellement, les Etats-Unis ne produisent pas de lait entier en poudre, valorisant relativement bien leur matière grasse localement.

Les données concernant les importations nous intéressent ici particulièrement puisqu'elles placent le continent africain en tête des zones importatrices (Graphique 26). Evidemment, la situation sur le continent est très disparate, l'Algérie et le Nigéria sortant du lot grâce à leurs richesses gazières. La Chine reste toutefois, comme nous l'avons souligné ci-dessus, le pays qui a actuellement la demande la plus dynamique.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 19.

Graphique 26 : Importations de poudre de lait entier par zone
(Source : FAOSTAT)



III. La normativité du marché mondial des produits laitiers : entre discours politiques et pratiques économiques

Cette section porte sur les modalités d’articulation entre le marché international et les marchés nationaux. En prenant les cas des filières françaises et ouest-africaine, nous mettrons à l’épreuve de travaux socio-économiques les représentations marchandes sous-jacentes à diverses décisions politiques prises dans ces deux espaces politiques.

Les postures dénonçant la subsomption croissante des producteurs et des consommateurs de lait aux variations des prix internationaux, comme les postures libérales ventant la valeur intrinsèque du libre-échange, oublient trop rapidement que, s'il existe bien un marché mondial spéculatif des produits laitiers, ce ne peut être qu'un marché de produits fortement normés comme le sont les produits laitiers industriels (beurre industriel ou poudres de lait). Or, il faut bien distinguer les différentes possibilités qu'offrent, aux industriels de la transformation, les deux types de matières premières laitières que sont les produits industriels et le lait cru collecté. Si certains produits de grande consommation peuvent être facilement produits à partir de poudre de lait (lait liquide, yaourts, desserts lactés), la production d'autres produits laitiers est plus complexe. Les fromages en sont un exemple, autant pour des raisons réglementaires que techniques. S'intéresser aux arrangements locaux entre les usages respectifs du lait cru et des produits industriels est nécessaire pour comprendre jusqu'à quel point les produits industriels sont en concurrence avec le lait cru pour la production de produits laitiers destinés au consommateur final.

Nous présenterons dans un premier temps les déséquilibres structureaux du marché international des produits laitiers (A) avant d'entrée plus directement dans une description des modalités d'interdépendances entre le commerce international des productions laitières et les économies laitières nationales. Nous nous intéresserons à l'articulation entre le marché international des produits laitiers et la filière laitière française (B) avant de nous intéresser à celle entre ce même marché et les filières laitières ouest-africaines (C).

A) Les « fondamentaux » du marché international sous tension

Les marchés mondiaux des produits industriels sont marqués, depuis 2007, par une forte volatilité de leurs prix en raison de l'augmentation de la demande (principalement celle des pays émergents) plus forte que celle de la production laitière (tirée principalement par la consommation locale et non mondiale) depuis le début des années 2000. Cette situation a entraîné une baisse importante des stocks des principaux produits industriels (Graphique 14, p. 238).

Cette distorsion structurelle offre/demande a été accentuée en 2007 par des accidents climatiques divers touchant des pays habituellement exportateurs de produits laitiers : une sécheresse en Australie a fait chuter la production nationale de l'automne 2006 de 10 %⁶¹. L'Argentine a connu des inondations au printemps 2007 qui ont affecté sa production, notamment

⁶¹ Il faut noter que l'Australie comme la Nouvelle-Zélande ont une production fortement saisonnière car fondée sur un système de production herbagé. Ces deux pays accumulent donc des stocks qu'ils écoulent durant la partie de l'année non productrice. Ce n'est pas le cas des autres grands pays producteurs qui nivellent davantage leur production grâce à un système fondé sur d'importants compléments alimentaires.

celle destinée aux produits industriels issus d'une surproduction de fait quasi-inexistante cette même année. L'Ukraine, elle aussi habituellement exportatrice, a également été confrontée à des problèmes de rendements au printemps 2007 du fait du froid. Cette distorsion de ce que les économistes appellent les « fondamentaux » du marché s'est observée sur bien d'autres marchés agricoles internationaux, ce qui a entraîné des réactions contrastées de la part des gouvernements selon le niveau de dépendance de leur population (producteurs ou consommateurs) aux importations marchandes⁶².

Les pays en situation d'autosuffisance ont généralement mis en place des taxes aux exportations (Argentine) ou, plus drastiquement, un embargo commercial sur les exportations de produits laitiers (Inde). Dans les pays fortement dépendants des importations (pour la couverture des besoins alimentaires de la population), les taxes aux importations ont été baissées avec parfois un contrôle accru des prix de vente locaux. Reste le cas de pays structurellement excédentaires, comme ceux de l'Union européenne, pour qui cette situation a souvent été analysée comme une aubaine venant ainsi légitimer la dérégulation de la politique agricole communautaire⁶³.

La situation s'est inversée dès l'année suivante comme le précisent Jean-Christophe Kroll et al. :

« Cette flambée des prix [des produits laitiers] avait déjà nettement freiné la demande dans les pays émergents (plus élastique que dans les pays traditionnellement gros consommateurs de produits laitiers), alors que du côté de la production on a assisté à une forte réactivité à la hausse. A ce contexte déjà défavorable est venue se greffer la crise financière puis économique, qui a contribué à la diminution de la demande, puis le scandale du lait frelaté en Chine, qui a fortement détérioré l'image des produits laitiers dans tout le Sud-Est asiatique, ce qui a débouché sur une grave crise de surproduction et à l'effondrement des prix, jusqu'à quasiment leurs niveaux de 2003. Ainsi, la chute des prix a été aussi brutale que la hausse. La fin de l'année 2009 a vu quant à elle, à nouveau, une remontée des prix⁶⁴. »

Cette instabilité s'est installée depuis lors, avec une forte réactivité des cours mondiaux à de faibles variations de la production ou de la consommation. Ainsi, en 2012,

« un petit excès d'offre dans les principaux bassins d'exportation, entre 1 et 2 millions de tonnes sur le premier semestre 2012, a eu un effet levier considérable sur les prix. De même, un déficit d'offre début 2013, provoque un rebond et une envolée tout aussi spectaculaires des cours mondiaux. La collecte agrégée des cinq principaux pays exportateurs a fléchi de 2% d'un hiver à l'autre (avec correction de l'effet année bissextile). Elle entraîne une quasi-pénurie d'ingrédients laitiers sur le marché mondial [la surproduction étant dédiée à la production de produits industriels], d'autant plus que les stocks étaient déjà bas. Les importateurs ont anticipé et exacerbé

⁶² Pour un résumé des mesures prises dans les économies émergentes, voir Darryl JONES et Andrzej KWIECINSKI, *Mesures prises dans les économies émergentes face aux flambées des cours internationaux des produits agricoles de base - Papers - OECD Library*, « OECD working paper », 2010. Pour un classement par type de réponses publiques pour les pays africains voir la cible suivante : http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/risingfoodprices_chart_apr08.pdf.

⁶³ Voir *infra*.

⁶⁴ Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, *Analyse des différents modes de régulation des marchés des produits laitiers dans le monde*, Dijon, Inra, 2010, p. 6.

la nouvelle tendance. Ils achètent à tout va depuis début 2013. Et les touristes chinois s'en mêlent. Ils ramènent dans leurs valises des boîtes de lait infantile, produit devenu rare et prisé des jeunes parents chinois⁶⁵. »

B) Quelle influence du marché mondial des produits laitiers industriels sur la filière laitière européenne ?

En Europe, la flambée des prix agricoles, par l'opportunité d'une meilleure valorisation de la collecte qu'elle laissait entrevoir, est venue légitimer les politiques de dérégulation des dispositifs politiques de la PAC entamées à partir du début des années 1990 dans le contexte des négociations commerciales internationales⁶⁶. Ce mouvement de libéralisation agricole a abouti à une baisse progressive des prix d'intervention, des aides aux exportations, des droits de douane⁶⁷ et d'une régulation du marché par les quantités⁶⁸. L'objectif politique est ainsi de « découpler » les aides agricoles en indexant non plus celles-ci sur les volumes produits mais en proposant une aide en forme de « forfait », aide dite « directe », invariable dans le temps⁶⁹.

1) Les représentations des mécanismes marchands sous-jacentes aux propositions de la Commission européenne

Dans ce contexte, les produits industriels perdent leur caractère d'outils de régulation publique du marché laitier⁷⁰ pour devenir les « médiateurs » d'une interdépendance croissante du marché laitier européen et du marché international. La Commission européenne commente ainsi cette transformation :

« La réforme de la PAC a rempli ses objectifs, en mettant un terme au soutien à la production, largement considéré comme une des causes des problèmes d'excédents que l'Europe a connus par le passé. Les prix de soutien de l'Union européenne, réduits dans tous les secteurs, sont désormais proches de ceux pratiqués sur les marchés mondiaux⁷¹. »

⁶⁵ INSTITUT DE L'ÉLEVAGE, *marchés mondiaux des produits laitiers. Expansion mouvementée, op. cit.*, p. 2.

⁶⁶ Sur ce point voir le chapitre 2.

⁶⁷ Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, *Quelle perspective de régulation après la sortie des quotas? Faut-il encore une politique laitière européenne ?*, op. cit., p. 5. Pour une explication des anciens mécanismes de la PAC, se reporter au chapitre 1.

⁶⁸ Sur ce point, voir *infra*.

⁶⁹ Le calcul des aides est toutefois fondé sur les références historiques de l'exploitation. Marie DERVILLE, *Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota*, INRA - Toulouse, Toulouse, 2012, p. 150 et suivantes. Entretien avec Renaud Delatre, responsable du marché laitier, Commission européenne, Direction générale de l'agriculture, février 2009.

⁷⁰ Sur ce point, se reporter également au chapitre 1.

⁷¹ COMMISSION EUROPEENNE, *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen. Préparer le « bilan de santé » de la PAC réformée*, Bruxelles, 2007, p. 2.

Elle précise plus loin sa position sur le secteur laitier avant la baisse des prix intervenue en 2008 :

« Compte-tenu des tendances observées depuis 2003, une conclusion générale s'impose d'ores et déjà : les raisons qui justifiaient l'introduction de quotas laitiers dans l'Union européenne ne sont plus d'actualité.

Alors qu'à l'époque l'Europe était confrontée à une hausse de l'offre et à une stagnation de la demande de produits de base, nous observons aujourd'hui, sur le marché intérieur comme sur le marché international, une augmentation de la demande de produits de haute valeur (particulièrement les fromages et les produits laitiers frais), des prix élevés et, partant, un recul de l'intervention comme débouché pour le beurre et le lait écrémé en poudre⁷². »

Le changement est donc radical : la politique agricole européenne ne doit plus seulement permettre d'approvisionner les consommateurs européens à des prix raisonnables tout en soutenant le revenu des producteurs. Elle doit aussi répondre à une demande solvable internationale dont la meilleure expression est la flambée des prix agricoles. Dans la pratique, une telle posture consiste, pour la Commission européenne, à faire de ce prix de marché une norme productive pour les transformateurs et les producteurs de l'Union européenne. L'enjeu n'est pas de « forcer » producteurs et transformateurs européens à produire de la poudre de lait ou du beurre dans la mesure où la production européenne n'est que rarement rentable sur ces produits⁷³. Selon la Commission,

« L'objectif de la réforme du secteur laitier de 2003 visait à accroître la compétitivité et à mieux tenir compte des impératifs du marché. La réduction du prix garanti pour le beurre et le lait écrémé en poudre prévue par la réforme freinerait la production et encouragerait l'industrie à se tourner vers la fabrication de produits à plus forte valeur ajoutée comme le fromage et les produits laitiers frais⁷⁴. »

Le marché international des ingrédients laitiers n'est donc pas forcément une cible à privilégier mais une opportunité que les instances communautaires souhaitent voir être prise en compte dans les choix productifs. La cour des comptes européenne commente ainsi justement :

« Pour que les prix européens deviennent compétitifs, leur niveau doit se rapprocher de celui des prix mondiaux, structurellement inférieurs, sachant que, depuis 2003, (...) la libéralisation a pour effet d'accentuer l'influence du marché mondial du beurre et du lait en poudre sur les prix à la production pratiqués dans l'UE. La convergence des prix rend inévitable la poursuite de la restructuration, car les structures de production européennes sont encore bien différentes de celles des concurrents extracommunautaires⁷⁵. »

⁷² Ibid., p. 7.

⁷³ Entretien avec M. Drexel, Commission européenne, Membre du cabinet de la Commissaire Mariann Fischer Boel, novembre 2009 ; entretien avec Mme Rémond, directrice du service « commerce et économie laitière », European Dairy Association (syndicat européen des industriels laitiers), février 2010.

⁷⁴ COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, *Perspectives de marché dans le secteur du lait et des produits laitiers*, Bruxelles, coll. « Rapport de la Commission au Conseil », 2007, p. 3.

⁷⁵ COUR DES COMPTES EUROPÉENNE, *Les instruments de gestion du marché du lait et des produits laitiers ont-ils atteint leurs principaux objectifs ?*, Luxembourg, 2009, p. 44.

Dans ce mouvement de libéralisation de l'économie agricole européenne, les institutions européennes attribuent ainsi aux produits laitiers industriels le pouvoir de lier l'économie européenne aux marchés internationaux.

2) Du « Marché » de la Commission aux marchés laitiers européens

a) *La place des produits industriels dans l'économie laitière européenne*

La politique de restriction de l'offre mise en place en 1984 avec l'instauration des quotas laitiers a jusqu'à récemment limité ce couplage entre marché mondial et marché européen. Jusqu'en 2008 et la suppression des limites de production, les producteurs étaient effectivement désincités financièrement à produire plus que les quantités pour lesquels ils recevaient des aides, quantités calculées dans le but de ne pas dépasser les besoins communautaires. Les quotas étaient attribués à chaque pays membres qui pouvait les répartir selon la technique d'appariement de son choix⁷⁶. Si certains pays ont ainsi créé des marchés de quotas, d'autres, comme la France en ont usé comme outil d'aménagement du territoire.

La production de produits laitiers industriels dans l'Union européenne a été en partie limitée par ce dispositif de rationnement. Ce contexte de régulation de la production a poussé les industriels européens à se recentrer sur le marché intérieur en développant des stratégies de différenciation par la qualité⁷⁷ pour créer davantage de valeur ajoutée. La volonté des institutions communautaires de limiter les stratégies industrielles fondées sur la valorisation de la collecte en beurre et en poudre s'est rapidement répercutée sur la structure de valorisation de la production laitière européenne. La baisse de la part de la collecte transformée en produits industriels, notamment en France⁷⁸, en est une illustration. Dans cette économie laitière orientée vers la production de produits à forte valeur ajoutée, la part de la production de produits industriels est évidemment fortement dépendante des variations marginales de la collecte, cette production marginale étant, dans la situation du marché laitier européen largement saturé, principalement transformée en produits industriels⁷⁹.

⁷⁶ Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, p. 121.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 129 et suivantes.

⁷⁸ INSTITUT DE L'ELEVAGE, « Le prix du lait en France », *Economie de l'élevage*, Mai 2005, n° 346, p. 2 ; Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, p. 130.

⁷⁹ Précisons aussi que les transformateurs, étant aussi collecteurs, n'avaient aucun intérêt à substituer à leur matière laitière habituelle des produits industriels, même en l'absence de difficultés techniques comme dans le cas des laits liquides, des yaourts et autres desserts lactés. La valorisation des PGC et des produits laitiers industriels se trouvent ainsi largement découplés, les seconds ne faisant aucune concurrence à la matière première à l'origine des premiers.

Les réformes successives de la PAC qui se sont multipliées depuis le début des années 1990 ont renforcé ce mouvement. Les baisses consécutives des prix d'intervention ont diminué la rentabilité des produits industriels européens, ces derniers se trouvant de plus en plus mis en concurrence sur le marché international. Aujourd'hui, les acteurs de l'interprofession s'accordent sur le fait que la production de produits industriels ne peut descendre en dessous de 20 % des volumes transformés, ce volume correspondant aux contraintes dues à la saisonnalité de la production⁸⁰ ainsi qu'au fait qu'une partie de la production de produits industriels n'est que la co-production – au sens de co-produit – de celle de Produits de grande consommation (PGC) mieux valorisés⁸¹. C'est autour de cette part de la collecte transformée en produits industriels que s'articule aujourd'hui la relation entre le marché mondial des produits laitiers industriels et la production de lait dans le cas de la production française.

b) Le poids du marché mondial dans le calcul du prix aux producteurs

En France, cette relation s'est exprimée pour la première fois dans ces termes en 1997 au moment d'un conflit entre les transformateurs et les producteurs laitiers. Jusqu'à cette date, les prix aux producteurs faisaient l'objet de négociations au niveau de l'interprofession régionale ou de groupements de producteurs plus localisés⁸² ; ces deux niveaux de régulation étant encadrés par la définition d'un « prix indicatif » défini au niveau communautaire. Avant 1997, les prix aux producteurs étaient saisonniers mais lissés sur l'année, notamment en France, sans que la question de la valorisation des produits industriels ne se pose explicitement⁸³. Les premières tensions à ce propos sont apparues au moment où les aides publiques sont devenues moins généreuses. Les pays européens traditionnellement orientés vers l'exportation se sont recentrés sur le marché européen ce qui a accentué la concurrence au sein de la Communauté. Les hard-discounters se développant, la rentabilité de certains produits de grande consommation s'est effritée⁸⁴. Dans ce contexte, certains industriels ont arrêté de respecter les normes de prix du lait définies par l'interprofession régionale, ce qui a engendré un conflit avec les producteurs et conduit à redéfinir les modalités de calcul du prix du lait octroyé aux producteurs.

⁸⁰ Le pic de production est, en France, au printemps.

⁸¹ Production de beurre industriel en parallèle de la production de yaourt écrémé par exemple. Sur ce point, se reporter à Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, p. 109.

⁸² INSTITUT DE L'ELEVAGE, « Le prix du lait en France », *op. cit.*, p. 12.

⁸³ Le niveau des aides européennes (aides aux exportations et prix d'intervention) permettait en effet jusque là aux industriels de peu se soucier de la valorisation de ces produits.

⁸⁴ INSTITUT DE L'ELEVAGE, « Le prix du lait en France », *op. cit.*, p. 12.

L'accord national interprofessionnel signé le 25 novembre 1997 donnait une importance centrale à l'interprofession laitière nationale, sans véritable pouvoir jusqu'à présent, sur la question précise de la définition du prix payé au producteur via la mise en place d'un prix indicatif encadrant les négociations entre les industriels-collectrices et les producteurs laitiers. Cet accord prévoyait de lier davantage le prix octroyé aux producteurs aux différentes valorisations de la collecte. La distinction entre produits industriels et produits de grande transformation (PGC) est venue dès lors s'inscrire dans le mode de calcul du prix du lait payé au producteur, les producteurs réussissant à garder un certain lissage des prix sur l'année. L'indice « produits industriels » (30 %) se définissait principalement à partir des cotations des principaux produits laitiers industriels ; du côté des PGC, une place singulière était faite aux « PGC exportés » (20 %) qui se trouvaient en concurrence avec d'autres productions européennes, notamment les fromages néerlandais et allemands pour lesquels il existait aussi des cotations sur lesquelles appuyer le calcul de l'« indice ». Les PGC considérés sans concurrence extranationale représentaient 50 % de l'indice final⁸⁵. « *Le prix du lait à la production en France a donc varié davantage à partir de 1998 que dans le système précédent qui affichait une grande stabilité car il ne tenait pas compte des éventuelles variations des marchés*⁸⁶. » Cet accord a été toutefois remis en cause par les transformateurs en 2003, suite à une période durant laquelle les produits industriels étaient d'autant plus mal valorisés que leurs prix ont été moins soutenus par les dispositifs de la PAC. Le prix indicatif a été de fait supprimé avec la réforme de la PAC de 2003. Tout en gardant une indexation sur l'évolution des prix des produits industriels et des PGC exportés, le nouvel accord prend en compte la concurrence relative de la production allemande qui peut concurrencer la production française via divers canaux (centrales d'achats organisées à l'échelon européen⁸⁷, fromages, organisation d'un marché « libre » – communément appelé « marché spot » – sur le lait cru et la crème⁸⁸).

La volatilité des prix internationaux qui dure depuis 2007, couplée à une augmentation progressive des quotas laitiers dans la perspective de leur suppression en 2015, ont causé un nouveau conflit sur la définition du prix payé aux producteurs. L'envolée des prix internationaux a entraîné une réaction positive de la production, réaction facilitée par une augmentation exceptionnelle de quotas laitiers de 2 %. La réactivité de la production pouvant difficilement

⁸⁵ INSTITUT DE L'ÉLEVAGE, « Le prix du lait en France », *op. cit.* ; Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, p. 155.

⁸⁶ INSTITUT DE L'ÉLEVAGE, « Le prix du lait en France », *op. cit.*, p. 14.

⁸⁷ Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, p. 224.

⁸⁸ Sur le rôle des négociants dans l'organisation d'un tel marché, se reporter à la partie II.

s'effectuer à court terme⁸⁹, l'augmentation de la production a été effective en 2008, au moment où les prix internationaux avaient fortement chuté (Graphique 15). Marie Dervillé décrit ainsi les conséquences de cette disjonction croissante entre variations des prix et variations de l'offre sur la régulation de la filière laitière française :

« En France, la crise a d'abord touché les industriels. L'accord interprofessionnel lisse en effet les variations de prix dans le temps. La hausse du prix du lait à la production retardée de trois mois par rapport à la hausse du cours des produits industriels est transmise aux producteurs au moment où les cours mondiaux commencent déjà à baisser. Comme, en outre, la conjoncture avait été favorable en 2007, les industriels se retrouvent contraints de gérer un afflux de lait à un prix supérieur aux cotations mondiales.

En juin 2008, la crise devient interprofessionnelle avec la remise en cause de l'accord interprofessionnel par la Direction Générale de la Concurrence de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF). Producteurs et transformateurs se retrouvent sans cadre de négociation du prix du lait. Les prix du lait payés aux producteurs baissent. L'amendement de la loi de finance de novembre 2008, revient sur la décision de la DGCCRF et conforte le rôle de l'interprofession dans le suivi des marchés ; mais les recommandations émises au dernier trimestre 2008 et premier trimestre 2009 ne sont pas cependant suivies par tous les industriels⁹⁰. »

Cette situation a entraîné un mouvement de grève des producteurs d'une rare ampleur⁹¹ obligeant la Commission européenne à réactiver exceptionnellement le système d'achat public (« intervention ») ainsi que les aides au stockage privé⁹².

⁸⁹ L'augmentation de l'alimentation est, avec le retard du départ des vaches en réforme, la seule variable disponible pour le producteur à cette échelle temporelle.

⁹⁰ Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, p. 22.

⁹¹ *Ibid.*, p. 224 et suivantes ; François PURSEIGLE et Nicolas DURAND, « Repères chronologiques. Des quotas laitiers à la grève du lait (1984-2010) », *op. cit.* ; Elise ROULLAUD, « La grève « européenne » du lait de 2009 : réorganisation des forces syndicales sur fond de dérégulation du secteur », *Savoir/Agir*, Juin 2010, n° 12, pp. 111-116 ; Paul BONHOMMEAU, « De la grève du lait de 1972 à celle de 2009 », in Laurent JALABERT et Christophe PATILLON (dirs.), *Mouvements paysans face à la politique agricole commune et à la mondialisation (1957-2011)*, Rennes, Pur, 2013, pp. 125-140.

⁹² Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, p. 225.

Dans ce contexte de dérégulation, les variations des prix internationaux se font de plus en plus sentir au niveau des producteurs. Nous suivons ici de nouveau Dervillé dans son analyse :

« La hausse des quotas laitiers de 2 % en 2008 n'a constitué qu'un élément d'instabilité parmi d'autres, notamment parce que la Communauté européenne dans son ensemble est sous-réalisatrice (- 3 %) ⁹³. Cependant, la décision de hausse dans une période de surproduction a favorisé la diffusion de l'instabilité mondiale sur le marché européen alors qu'une baisse, un rapprochement du niveau de l'offre européenne avec la demande européenne, dans la mesure où les produits de grande consommation restent localisés, aurait peut-être pu contribuer au maintien des prix sur le marché européen. Les variations de prix sur le marché des PGC sont d'ailleurs, et ce malgré la crise économique, sans commune mesure avec les variations sur les marchés internationaux : la baisse est de moins de 10 % alors qu'elle est comprise de l'ordre de 64 % pour la poudre grasse et maigre (entre l'automne 2007 et mars 2009) ⁹⁴. »

3) Le « Marché » de la Commission face aux spécificités de la filière laitière

A la lumière des contraintes spécifiques de la filière laitière, on comprend que l'usage du singulier à « marché » pour les produits laitiers, comme le fait la Commission européenne, relève d'une posture idéologique. Aucun « marché », au sens des économistes, n'existe entre les producteurs et les transformateurs et le marché des produits laitiers est largement éclaté. L'usage du terme par les instances européennes illustre une volonté de laisser-faire et n'a aucune ambition analytique.

Cette posture a été clairement revendiquée par M. Drexel, membre du cabinet du commissaire européen à l'agriculture interrogé en 2009. L'objectif des réformes successives était que les producteurs « orientent leur production en fonction des signaux du marché ⁹⁵ », sans que celui-ci ne soit caractérisé plus précisément. Il nous a rappelé que l'objectif premier était de supprimer les comportements jugés « non-rationnels » (M. Drexel) des acteurs se spécialisant dans la production de produits industriels qu'ils revendaient ultérieurement à la Commission. L'expression non-rationnels renvoie ici à une rationalité marchande orientée par les seuls débouchés solvables.

Finalement, nous sommes ici dans une représentation du marché comme dispositif socio-politique « au sens où il définit un mode d'être des individus dans une société, un mode général et généralisable d'interactions, de hiérarchie et de légitimité ⁹⁶ ». Cette posture libérale, se voulant performative, se heurte aux contraintes matérielles propres à la production laitière. La suppression

⁹³ Ce chiffre correspond à une baisse de la production sur une année.

⁹⁴ Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, 222.

⁹⁵ Entretien avec M. Drexel, membre du cabinet de la Commissaire à l'agriculture, Commission européenne, 2009.

⁹⁶ Philippe STEINER, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux ? », in Yuna CHIFFOLEAU, Fabrice DREYFUS et Jean-Marc TOUZARD (dirs.), *Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires*, Presses de l'INRA, 2008, pp. 54-72.

des quotas laitiers et l'interdiction des accords interprofessionnels sur la fixation des prix aux producteurs ont supprimé en l'espace d'une année, à une période de forte augmentation de la demande et de baisse des prix des produits industriels, les outils de régulation de cette relation. Si la crise fut moindre dans d'autres pays européens⁹⁷, c'est notamment en raison de la construction de quasi-monopoles nationaux (Friesland-Campina aux Pays-Bas, Arla Food au Danemark), qui définissent, en interne, la rémunération des producteurs en fonction de leur « mix-produit » – i.e. des différentes valorisations du lait collecté. Ce modèle monopolistique, mis en valeur par Drexel lors de notre entretien, souligne ici les apories de la posture libérale, renvoyant la question de la régulation sociale à la constitution d'un monopole.

La grève du lait a toutefois poussé la Commission, après avoir réactivé dans l'urgence le système d'intervention⁹⁸, à réfléchir à de nouvelles modalités de régulation de la filière fondées sur des dispositifs cette fois-ci privés : « *assurance risque, marchés à terme, contractualisation⁹⁹, renforcement de la transparence des données avec la création d'un observatoire sur les prix et les marges, segmentation de l'offre¹⁰⁰.* »

C) Les politiques commerciales de l'Afrique de l'Ouest face à la production laitière locale

1) Présupposés des débats autour du lien entre protection douanière et développement local

Lorsqu'il est question de l'intégration des pays africains aux marchés agricoles internationaux, les débats se cristallisent aujourd'hui autour de la construction ou le renforcement des ensembles politico-économiques régionaux, l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (Cedeao). Plus précisément, les enjeux politiques concernent la construction de droits de douane communs et la mise en œuvre d'une politique agricole commune aux pays membres de ces deux ensembles.

⁹⁷ Elise ROULLAUD, « La grève « européenne » du lait de 2009 : réorganisation des forces syndicales sur fond de dérégulation du secteur », *op. cit.*

⁹⁸ Entretien avec Renaud Delatre, responsable du marché laitier, Commission européenne, Direction générale de l'Agriculture, février 2009.

⁹⁹ La France a ainsi mis en place une obligation de « contractualisation » entre producteurs et transformateurs liant à moyen terme ces deux parties. La constitution de groupements de producteurs est, dans le même temps, appuyée pour faire face à la situation de monopsonie qui caractérise localement la relation entre producteurs et collecteurs. Jean-Baptiste DANIEL, Georges-Pierre MALPEL et Pierre-Henri TEXIER, *Rapport sur la contractualisation dans le secteur agricole*, Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, 2012, 57 p.

¹⁰⁰ Marie DERVILLE, « Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota », *op. cit.*, p. 225.

Nous avons souligné précédemment¹⁰¹ l'importance du mouvement de libéralisation économique ayant abouti à une marchandisation d'une partie des échanges de produits laitiers. Ce mouvement fut renforcé au début des années 2000 par une baisse des taxes à l'importation qui a suivi la mise en place du « Tarif extérieur commun » (TEC) à l'ensemble des pays de l'UEMOA¹⁰². Dans cette perspective, la mise en place d'un TEC Cedeao prévu pour 2015¹⁰³ est apparue à certains comme une avancée dans la perspective d'une protection des producteurs locaux. En effet, celui-ci prévoyait une cinquième « bande tarifaire » (*i.e.* un niveau de droit de douane) à 35 % de droit de douane, en plus des autres « bandes » (0, 5, 10 et 20 %) reprises au TEC UEMOA.

Tableau 5 : Droits de douane prévus par le TEC selon la catégorie de produits¹⁰⁴

Catégorie de produits	Exemple	TEC Uemoa (en vigueur depuis 2000) (%)	TEC Cedeao (en discussion en 2009) (%)
1. Biens sociaux essentiels		0	0
2. Matières premières de base, produits de première nécessité, biens d'équipement	Lait en poudre en vrac	5	5
3. Intrants et produits intermédiaires		10	10
4. Biens de consommation finale	Lait UHT, lait en poudre en petit emballage, beurre	20	20
5. Produits « vulnérables »	En cours de discussion	–	35

La perspective de ce cinquième niveau tarifaire a réactivé des débats sur l'articulation possible entre politique commerciale et développement local, débats qui ont concerné entre autres produits, les produits laitiers¹⁰⁵. Certains mouvements de la société civile internationale¹⁰⁶ soutenant des mouvements de paysans locaux se sont appuyés sur une lecture en termes d'inégalités commerciales pour revendiquer une augmentation des droits de douane. « *Ces rapports ont dénoncé à la fois l'inégalité des barrières douanières et les distorsions dans les niveaux de subvention des pays au secteur d'élevage*¹⁰⁷. » On retrouve dans ces écrits la même vision mécaniste que nous avons analysée, ci-dessus, dans les

¹⁰¹ Chapitre 2.

¹⁰² Guillaume DUTEURTRE, « Commerce et développement de l'élevage laitier en Afrique de l'Ouest : une synthèse », *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, 2007, vol. 60, n° 1-4, pp. 209-223 ; Guillaume DUTEURTRE, « Lait des pauvres, lait des riches : réflexion sur l'inégalité des règles du commerce international », in Guillaume DUTEURTRE et Bernard FAYE (dirs.), *L'élevage, richesse des pauvres : Stratégies d'éleveurs et organisations sociales face aux risques dans les pays du Sud*, Versailles, Quae, 2009, pp. 249-266.

¹⁰³ <http://news.ecowas.int/presseshow.php?nb=281&lang=fr&annee=2013> ; <http://news.ecowas.int/presseshow.php?nb=302&lang=fr&annee=2013>

¹⁰⁴ Repris à Guillaume DUTEURTRE, « Commerce et développement de l'élevage laitier en Afrique de l'Ouest », *op. cit.*, p. 220.

¹⁰⁵ *Ibid.*

¹⁰⁶ Entre autres : ALTERNATIVES ÉCONOMIQUES et COMITÉ FRANÇAIS POUR LA SOLIDARITÉ INTERNATIONALE, *Lait. L'Europe est vache avec l'Afrique*, 2006 ; Jacques BERTHELOT, *Le dumping total des produits laitiers de l'Union européenne de 1996 à 2002*, Solidarité, 2006 ; Jacques BERTHELOT, *Réguler les prix agricoles*, Paris, France, l'Harmattan, 2013, 163 p. ; <http://www.oxfamsol.be/lait/>

¹⁰⁷ Guillaume DUTEURTRE, « Lait des pauvres, lait des riches », *op. cit.*, p. 250.

positions défendues par la Commission européenne en ce qui concerne la réforme de la PAC. Dans les deux cas, les mécanismes marchands ne sont pas questionnés en eux-mêmes et les producteurs laitiers sont supposés directement réactifs aux évolutions des prix internationaux. De la même manière que Polanyi ne faisait pas une critique interne des présupposés des théories économiques dont il dénonçait les effets socio-politiques¹⁰⁸, les critiques précédentes s'écartent peu, dans l'analyse des mécanismes marchands qu'elles sous-tendent, des soubassements analytiques des positions libérales dénoncées.

2) Rapport au marché des éleveurs ouest-africains : la place du lait dans la gestion des exploitations

L'attention portée à la structuration des systèmes d'élevage en Afrique de l'Ouest permet de développer une position plus nuancée et plus réaliste sur la relation entre production locale et marchés internationaux. Adoptant un point de vue de sociologie économique, un collectif de chercheurs du Cirad a questionné ce présupposé en interrogeant la catégorie de « producteur laitier »¹⁰⁹. « Un producteur est dit « laitier » s'il construit son outil de production (exploitation, structure du troupeau laitier, travail familial ou salarié) en vue de vivre de son activité laitière¹¹⁰. » Dans l'objectif de questionner l'existence d'une telle catégorie d'acteurs, ces chercheurs se sont intéressés aux conditions de spécialisation en production laitière des éleveurs ouest-africains pour interroger la relation entre l'accès au marché et l'évolution des systèmes productifs. Partant d'une enquête auprès de 307 exploitants situés au Sénégal, au Mali et en Mauritanie ayant accès à des circuits de commercialisation toute l'année (vente directe en ville ou circuits de collecte organisés), ils ont étudié la prégnance de quatre indicateurs caractéristiques des élevages laitiers occidentaux qui leur servent à construire un idéal-type du « producteur laitier » : le degré de spécialisation de l'exploitation, la part de la valorisation marchande du lait, l'intensification de la production (signe d'une volonté d'investir en vue de vendre davantage de lait), la structure du troupeau (signe de l'orientation laitière de l'exploitation). Retenons les résultats qui illustrent notre propos : « dans les pays sahéliens, la production laitière est l'objet d'arbitrages complexes entre les besoins des veaux, l'alimentation de la

¹⁰⁸ Philippe STEINER, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux ? », *op. cit.*

¹⁰⁹ Nous nous appuyons ici principalement sur Christian CORNIAUX, Véronique ALARY, Denis GAUTIER et Guillaume DUTEURTRE, « Producteur laitier en Afrique de l'Ouest : une modernité rêvée par les techniciens à l'épreuve du terrain », *Autrepart*, 2012, vol.° 62, n° 3, pp. 17-36 voir aussi sur ces questions : Christian CORNIAUX, François VATIN et Bernard FAYE, « Gestion du troupeau et droit sur le lait : prise de décision et production laitière au sein des concessions sahéliennes », *Cahiers Agricultures*, 2006, n° 6, pp. 515-522.

¹¹⁰ Christian CORNIAUX, Véronique ALARY, Denis GAUTIER et Guillaume DUTEURTRE, « Producteur laitier en Afrique de l'Ouest », *op. cit.*, p. 19.

*famille et les échanges économiques*¹¹¹. » Cependant, « à l'exception de la plupart des éleveurs sénégalais, plus des 2/3 du lait produit est destiné aux circuits commerciaux¹¹². » Ce chiffre ne permet toutefois pas de conclure à l'orientation marchande de la production. En effet, dans ces cas, « produit-on pour vendre ? Autrement dit, les producteurs sont-ils disposés à investir, à intensifier, pour capter des débouchés marchands¹¹³ ? » L'analyse de l'usage de la complémentation alimentaire est sur ce point éclairant. Les auteurs précisent que les éleveurs maliens et sénégalais usent généralement de cette pratique en fin de saison sèche lorsque les animaux sont les plus fragiles et non au moment au moment de pic de lactation où, pourtant, la complémentation alimentaire aurait le plus d'effet sur la productivité laitière. Cela montre une volonté des éleveurs de sauvegarder la vache ou le veau avant d'améliorer exclusivement la productivité laitière¹¹⁴.

Ce constat est similaire dans le cas des producteurs dont le système productif est le plus intensif. Ces derniers vendent généralement leur lait à des petites unités de transformation. Dans l'objectif de niveler davantage la production tout au long de l'année pour répondre de manière continue à la demande de leurs clients, les collecteurs-transformateurs mettent parfois à disposition de leurs fournisseurs des compléments alimentaires. Les enquêtes montrent toutefois que les vaches laitières traitées par ces derniers ne sont pas les seules à profiter des compléments alimentaires. Plus justement, l'utilisation de la complémentation alimentaire par les éleveurs ne s'effectue pas dans un objectif d'augmenter la seule production laitière mais davantage dans celui d'améliorer les performances de reproduction. « Il ne s'agit pas de produire uniquement du lait mais de produire aussi, et peut-être d'abord, des veaux. Au fond, le lait est davantage un coproduit qu'une fin en soi¹¹⁵. » Cette conclusion est étayée par de multiples exemples venant d'exploitations plus ou moins intensives.

Si le « producteur laitier » est donc difficilement trouvable en Afrique de l'Ouest, la figure même du « producteur », en ce qu'elle renvoie à celle de l'entrepreneur capitaliste wébérien soucieux de gérer au mieux son entreprise, est aussi difficile à identifier tant la gestion de l'exploitation tient compte d'équilibres familiaux mêlant plusieurs décideurs au sein d'une même exploitation¹¹⁶. Un tel

¹¹¹ *Ibid.*, p. 25.

¹¹² *Ibid.*, p. 26.

¹¹³ *Ibid.*

¹¹⁴ « D'ailleurs la complémentation n'est pratiquée qu'en saison sèche alors qu'elle serait beaucoup plus efficace, sur les plans zootechnique et économique, en hivernage au moment des pics de lactation et d'un meilleur équilibre alimentaire avec la ration de base. L'aliment concentré n'est pas utilisé à des fins exclusivement laitières. » *Ibid.*, p. 27-28.

¹¹⁵ *Ibid.*, p. 28.

¹¹⁶ Christian CORNIAUX, Véronique ALARY, Denis GAUTIER et Guillaume DUTEURTRE, « Producteur laitier en Afrique de l'Ouest », *op. cit.*, p. 31 ; Voir aussi sur ce point Christian CORNIAUX, François VATIN et Bernard FAYE, « Gestion du troupeau et droit sur le lait : prise de décision et production laitière au sein des concessions sahéliennes », *op. cit.*

contexte laisse peu de place à l'autonomisation d'une entreprise ayant pour seul objectif la production laitière. Si la tendance est à la baisse de la taille des exploitations et du nombre de décideurs par exploitation, cela aboutit généralement à une diversification des activités face aux risques inhérents à la pratique de l'élevage en zone sahélienne (sécheresse, maladies...). La commercialisation du lait renvoie ainsi davantage à une stratégie de diversification qu'à une volonté de spécialisation en vue d'améliorer les revenus tirés de la seule production laitière¹¹⁷.

Nous reprenons à notre compte la conclusion des auteurs lorsqu'ils discutent la littérature critique citée précédemment :

« les pays occidentaux et leur lait en poudre subventionné sont dans la ligne de mire de plusieurs collectifs qui dénoncent une concurrence déloyale. Des industriels peu scrupuleux étoufferaient les filières locales [en utilisant de la poudre de lait]. A contrario, la taxation des importations permettrait mécaniquement le décollage de ces filières locales et l'épanouissement des producteurs laitiers. Mais n'est-ce pas cette vision manichéenne qui est à dénoncer ? (...) Le discours politique, encouragé par le crédo des organisations internationales, tend à opposer des éleveurs productivistes aux exploitations familiales. Les premiers sont dotés de moyens de production à fort contenu de capital et intégrés aux marchés (contractualisation). Les secondes sont présentées a priori comme moins aptes à affronter les contraintes ou à profiter des opportunités du nouveau contexte économique et institutionnel issu du processus de la mondialisation. Les multiples expériences actuelles de collecte, qu'elles soient industrielles ou relevant des mini-laiteries, montrent néanmoins la réactivité des exploitations familiales. Leurs facultés d'adaptation à de nouveaux circuits marchands sont considérables¹¹⁸. »

Pour comprendre l'inscription des éleveurs ouest-africains dans les marchés laitiers internationaux, il faut en effet impérativement prendre en compte la logique des systèmes productifs en place. On comprend ainsi que la métaphore de l'encastrement, soubassement de l'analyse polanyienne du processus de mondialisation économique que reprennent peu ou prou nombres d'acteurs de la société civile (nationale ou internationale), permet difficilement de prendre en compte les ajustements productifs précédemment décrits.

3) La place de la production locale dans la transformation industrielle : une concurrence en trompe l'œil

Pour préciser les conditions de « connectivité » des producteurs ouest-africains aux marchés mondiaux, il faut aussi s'intéresser à la relation qu'entretiennent les transformateurs avec les deux types de matières premières laitières qui se présentent à eux : la production locale et les produits laitiers industriels. Cela permet de comprendre, comme nous l'avons fait pour l'industrie

¹¹⁷ Christian CORNIAUX, Véronique ALARY, Denis GAUTIER et Guillaume DUTEURTRE, « Producteur laitier en Afrique de l'Ouest », *op. cit.*, p. 31.

¹¹⁸ *Ibid.*, pp. 32-33.

européenne, la manière dont s'articulent, au sein des espaces de transformation, les produits industriels et la collecte locale.

Quelle que soit la zone géographique concernée, l'une des difficultés de l'industrie laitière est de s'approvisionner, de manière continue en matière première laitière, pour fournir de manière continue son marché. Dans le contexte ouest-africain, marqué par l'irrégularité de la production et la présence de circuits de distribution informels de lait local, la poudre de lait, outre son prix généralement inférieur à celui du lait local, apparaît comme un substitut de choix pour lisser la production sur l'année. Elle offre la possibilité de stocker de la matière première laitière. Reste que la poudre de lait entier qui domine aujourd'hui les importations laitières ouest-africaines supporte moins des temps de stockage longs que la poudre de lait écrémé utilisée pour lisser la production en Europe.

Suivant différents modèles économiques, de multiples unités de transformation utilisent aujourd'hui à la fois de la poudre de lait et du lait local pour la transformation de leurs produits. Christian Corniaux et al.¹¹⁹ s'appuient sur deux expériences ouest-africaines pour montrer comment s'imbriquent localement lait collecté et lait en poudre. Ils comparent ainsi l'expérience de la Laiterie du Berger au Sénégal et celle de Mali lait au Mali. La Laiterie du Berger est une laiterie créée en 2004 dans la vallée du fleuve Sénégal. Le projet initial était de transformer exclusivement du lait local pour un marché de niche, haut de gamme, de consommateurs suffisamment aisés pour accepter de déboursier une somme plus importante pour un produit local. La réussite indéniable de ce projet a été rendue possible par une politique volontariste d'organisation de la collecte et de « *soutien à l'élevage* », qui vise à orienter les pratiques des producteurs dans le sens de sa logique industrielle [garantir la collecte en quantité et en qualité], et a suscité à cette fin la création de coopératives regroupant ses fournisseurs¹²⁰. » En dépit de difficultés classiques (persistance d'un circuit de vente informel notamment), l'expérience a réussi en anticipant sur le fait qu'en aval le consommateur valoriserait l'origine locale du lait. Les limites du projet viennent justement de ce positionnement « haut de gamme » qui ne permet qu'un écoulement limité. Les gérants de la laiterie ont souhaité développer leur vente sur un segment plus populaire, notamment pour rentabiliser davantage leurs équipements de transformation. La concurrence par les prix reprenant ici le pas, l'entreprise a développé une nouvelle gamme de produits à base de « lait frais », terme volontairement flou qui permet une certaine souplesse dans le choix de la matière première utilisée.

¹¹⁹ Christian CORNIAUX, François VATIN et Véronique ANCEY, « Lait en poudre importé versus production locale en Afrique de l'Ouest : vers un nouveau modèle industriel ? », *Cahiers Agricultures*, 2012, vol. 21, n° 1, pp. 18-24.

¹²⁰ *Ibid.*, p. 20.

« Le flou entretenu sur la composition des produits vise à permettre un ajustement souple entre la collecte et la commercialisation. Il s'agit de garantir un usage optimal de l'appareil productif. En hivernage, la collecte de lait local est abondante et rentable (pas de complémentation alimentaire et faible coût unitaire du transport). La LDB [Laiterie du Berger] utilise alors moins de lait en poudre. En revanche, pendant la saison sèche, la collecte diminue et devient plus coûteuse. L'usage de la poudre de lait s'impose. Autrement dit, la part de poudre dans le produit fini constitue une variable d'ajustement, fonction de la quantité de lait local disponible¹²¹. »

La trajectoire de Mali lait suit le cheminement inverse. Cette laiterie a été rachetée en 1996 par un entrepreneur privé désireux de positionner l'entreprise sur un segment « bas de gamme » grâce à l'utilisation massive de poudre de lait comme matière première. La collecte de lait local n'était plus prévue en raison de conflits persistants avec les anciens fournisseurs de l'usine. La collecte a toutefois repris quelque temps plus tard. En raison de cette expérience de la grève, l'usine ne s'est toutefois pas engagée à organiser la collecte comme la Laiterie du Berger (appui à la collecte, mise à disposition d'alimentation pour le bétail), l'usage assumé de poudre de lait comme matière première principale permettant cette implication minimaliste dans la collecte. Les relations éleveurs/transformateurs sont donc dans ce cas exclusivement marchandes, l'organisation de la collecte étant laissée aux éleveurs.

Pourquoi donc collecter un produit qui, au final, coûte plus cher que du lait reconstitué à partir de poudre de lait ? L'enjeu est une nouvelle fois celui d'une différenciation sur le marché. Le lait collecté par Mali lait représente depuis 2007 entre 10 et 25 % des volumes transformés. Cette part non négligeable entraîne une différenciation gustative dans les produits d'appel, bas de gamme. Si l'entreprise ne met pas en avant sur l'emballage de ses produits la présence de lait local en raison de l'irrégularité de cet approvisionnement, la présence de lait local change indéniablement le goût des produits, ce qui différencie ces produits des concurrents vendus généralement au même prix malgré l'utilisation unique de poudre de lait. De plus, la laiterie malienne a lancé des produits haut de gamme ne pouvant être fabriqués qu'à partir de lait local (fromage blanc, crème fraîche et féné). Or, ce sont des produits qui procurent la meilleure marge commerciale, et cela sur un segment de marché en forte croissance¹²². A mesure que ce segment haut de gamme prend de l'importance, Mali lait se trouve donc incité à assurer ses approvisionnements en lait local pourtant exempt du projet de reprise.

Les deux laiteries étudiées tendent ainsi à développer un double positionnement de marché, ce qui invite à relativiser la concurrence entre la poudre de lait et le lait local sur le segment des

¹²¹ *Ibid.*, p. 21.

¹²² *Ibid.*, p. 23.

produits laitiers frais vendus au Mali. Dans le contexte actuel de forte volatilité des prix internationaux, la collecte locale peut même avoir un avantage certain sur la poudre de lait. En effet,

« la volatilité du prix de la poudre sur le marché international rend plus délicate la gestion de ses stocks par les transformateurs. C'est pourquoi, aujourd'hui, le lait local peut devenir paradoxalement un élément de stabilisation sur les marchés laitiers ouest-afrains, et des industriels spécialisés dans la transformation de poudre n'excluent plus d'utiliser du lait local pour élargir leur gamme de produits¹²³. »

D) Conclusion

La concurrence entre le lait local et la poudre de lait est une affaire complexe qui demande à entrer dans la logique productive qui en constitue le soubassement. Au cœur de cette organisation productive, se trouvent des produits aux caractéristiques finalement imparfaitement homogènes. La logique de mise en équivalence propre aux relations marchandes doit donc être remise en cause ou au moins être interrogée finalement pour mieux en spécifier la portée. L'idée que l'internationalisation du marché de la poudre de lait engendrerait une uniformisation du marché laitier mondial trouve indéniablement des limites, que ce soit au sein de la filière laitière européenne ou dans les filières ouest-africaines. Si la poudre de lait donne une flexibilité dans la transformation en raison des facilités d'approvisionnement et de stockage qui lui sont propres, elle apporte avec elle des limites techniques et une variabilité des prix nouvelle. Cette dernière, au-delà des variations de l'environnement institutionnel et des régulations commerciales en place, ouvre des possibilités de développement pour la production locale.

¹²³ *Ibid.*

Conclusion du chapitre 3

Ce chapitre nous a permis de spécifier ce qu'il faut entendre par « marché mondial » du lait, des produits laitiers ou de la poudre de lait en questionnant précisément l'influence du commerce international des produits laitiers industriels sur les économies laitières nationales. La volatilité des prix des produits laitiers industriels sur les marchés internationaux est une réalité dont nous avons présenté les conditions institutionnelles d'émergence. Une augmentation de la consommation mondiale plus forte que l'augmentation de la production et une libéralisation croissante des politiques agricoles – demandant que les dispositifs de régulation par les quantités (des quantités produites ou des stocks) laissent place à une régulation par les prix –, ont engendré une baisse drastique des stocks internationaux depuis le début des années 2000 (Graphique 14, p. 238). Les marchés internationaux de produits laitiers industriels ne sont que rarement un débouché privilégié des producteurs laitiers. L'augmentation de la production mondiale de lait est d'abord liée à une augmentation de la consommation au sein des pays émergents dont la production est en nette croissance. De ce fait, les équilibres internationaux de ces marchés sont largement redevables des équilibres offre/demande internes à ces espaces, équilibres qui ont des conséquences notables sur les quantités vendues sur les marchés mondiaux par les pays émergents (Graphique 22, p. 257).

Si l'augmentation et l'industrialisation de la production laitière ont entraîné une multiplication du nombre d'intervenants dans les échanges internationaux, il faut toutefois noter une irrégularité de la présence de nombre de pays émergents comme exportateurs dans les échanges internationaux, ce qui est significatif d'une préférence pour la demande locale (Cf. Ukraine, Chine et Brésil sur le Graphique 22, p. 257). Le fait de ne participer que de manière conjoncturelle aux échanges internationaux ne dit toutefois rien sur l'influence des marchés internationaux de produits industriels sur les marchés (nationaux) des autres produits laitiers. Selon le modèle du « marché contestable » de Baumol¹, la concurrence pourrait en effet jouer à plein s'il n'existait aucune barrière à l'entrée et à la sortie entre ces deux espaces marchands. Si ce schéma est de plus en plus à l'œuvre du point de vue des droits commerciaux, il rencontre toutefois de sérieuses limites techniques (la poudre de lait n'a pas la même potentialité que le lait cru) et organisationnelle (obligation de collecte du lait), que ce soit en Europe ou en Afrique de l'Ouest. Nous avons ainsi précisé les médiations à travers lesquelles le commerce international pouvait influencer sur les structures productives. Nous n'avons pas exclu une telle influence mais en avons toutefois défini les limites actuelles. Ce constat

¹ William J. BAUMOL, « Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure », *American Economic Review*, 1982, vol. 72, n° 1, pp. 1-15.

nous a demandé de prendre des distances avec des analyses trop mécaniques de la mondialisation économique qui dessinent cette dernière comme un processus uniforme. Dans le cas des débats entourant la protection douanière de l'agriculture ouest-africaine, il est ainsi symptomatique que les commentateurs qui soulignent la distorsion de concurrence entre pays exportateurs et importateurs, oublient systématiquement de se référer à la dévaluation du Franc CFA intervenue en 1994, qui a entraîné une multiplication par deux des prix des denrées importées sans que cela ait entraîné d'augmentation mécanique de la production laitière locale. Il est impossible de comprendre la présence massive de poudre de lait dans cette zone sans prendre en compte la dynamique des systèmes productifs en place et les médiations techniques (industries de transformation, chaînes du froid, moyens de transport) qui relient les producteurs locaux à la demande urbaine dont le rythme de croissance ne peut qu'accentuer la disjonction entre production locale et consommation de produits laitiers.

**Partie 2. La mondialité de la poudre de lait mise à
l'épreuve des pratiques commerciales**

Introduction de la Partie 2

Les études sur les marchés de matières premières agricoles se sont principalement focalisées sur les denrées faisant l'objet d'un commerce « Sud-Nord », les produits « tropicaux » (café, cacao...) surtout, avec, en toile de fond, les débats en économie du développement relatifs aux rapports économiques dans un monde décolonisé.

Héritiers des travaux d'Immanuel Wallerstein sur les systèmes-mondes et des théories de la dépendance qui ont marqué l'économie du développement des années 1960 aux années 1980, des travaux, se regroupant sous la dénomination des « chaînes globales de valeur »¹, développent depuis le milieu des années 1990 une analyse moins systémique du commerce international. Ces études cherchent à penser la distribution de la valeur des marchandises entre les différents acteurs d'une même filière (d'une même « chaîne »)². L'un des principaux résultats de ces travaux fut de différencier les chaînes de valeur selon qu'elles sont « pilotées »³ par le producteur (« *Producer-Driven Chain* »), par l'acheteur (« *Buyer-Driven Chain* ») et les chaînes « pilotées » ou par les négociants internationaux (« *International-Trader Driven Chain* »)⁴.

Les chaînes pilotées par les producteurs sont caractérisées par une intensité capitalistique forte, une forte barrière à l'entrée en raison de l'investissement en capital et en savoir-faire. L'exemple type est ici l'automobile. Les chaînes de valeur pilotées par les acheteurs sont, elles, caractérisées par une intensification en travail forte et par un rôle important dévolue au design et au marketing. La filière café en est un bon exemple⁵.

¹ La collection de textes éditée par Gary Gereffi et Miguel Korzeniewicz est reconnue pour être le premier essai d'analyse systématique selon cette perspective, Gary GEREFFI et Miguel KORZENIEWICZ (dirs.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Wesport [Conn.], Praeger, 1994, 334 p ; pour une introduction en langue française, voir le numéro spécial « Les chaînes globales de valeur », *Revue française de gestion*, 2010, vol. 2, n° 201 ; ou Benoît DAVIRON et Stefano PONTE, *Le paradoxe du café*, Versailles, Quae, 2007, pp. 52-58.

² Dans cette optique, une chaîne est « un réseau de main d'œuvre et de processus de production dont le résultat est un produit fini. » Terence K. HOPKINS et Immanuel WALLERSTEIN, « Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800 », *Review (Fernand Braudel Center)*, 1986, vol. 10, n° 1, pp. 157-170 ; traduction reprise à Benoît DAVIRON et Stefano PONTE, *Le paradoxe du café*, *op. cit.*, p. 54.

³ Le terme de « pilotage » fait ici référence à une analyse en termes de gouvernance de chaîne inter-organisationnelle. Dans cette perspective, ces travaux cherchent à spécifier la manière dont certaines firmes « pilotent » un ensemble d'entreprises participant à la production d'un même bien et comment, par là, s'approprient le pouvoir de distribuer la valeur entre les participants à cette chaîne de valeur.

⁴ Peter GIBBON, « Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach », *World Development*, 2001, vol. 29, n° 2, pp. 345-363.

⁵ Benoît DAVIRON et Stefano PONTE, *Le paradoxe du café*, *op. cit.*

Peter Gibbon⁶ donne plusieurs critères pour caractériser les conditions dans lesquelles les négociants internationaux peuvent être considérés comme les firmes « pilotes » de la chaîne/de la filière. Dans ce cas, les produits sont généralement des produits à faible valeur ajoutée ce qui rend peu intéressante une gestion intégrée de la chaîne de valeur. De plus, ce sont généralement des productions intensives en travail. Enfin, les barrières à l'entrée dans la chaîne de valeur sont faibles pour les producteurs et les consommateurs mais fortes dans le négoce en raison des coûts de gestion de l'information. En effet, les acteurs, producteurs comme demandeurs, se trouvent dispersés, ce qui rend difficile une intégration verticale, et incite, en conséquence, à une coordination par le marché.

Si nous nous en tenons à cette simple différenciation, la commercialisation de la poudre de lait illustre le glissement progressif d'une chaîne pilotée par le producteur à une chaîne pilotée par le négoce international. Si sa production demande des investissements importants et, plus généralement, un niveau d'industrialisation élevé de la sphère productive – ce qui renvoie aux caractéristiques propres aux *Buyer-Driven Chains* –, la poudre de lait reste un produit de faible valeur ajoutée, au regard des autres produits laitiers. De plus, les barrières à l'entrée semblent de moins en moins importantes au vu de la multiplication du nombre de producteurs laitiers mondiaux et le marketing y est limité, même s'il peut jouer un rôle. Enfin, la maîtrise de l'espace laitier international demande un investissement important, notamment en termes de maîtrise de l'information sur les prix, informations qui acquièrent une valeur d'autant plus grande que règne une forte incertitude sur les prix futurs.

Cette modélisation manque toutefois cruellement de dynamique. Si une telle analyse permet à Gary Gereffi de soutenir que les producteurs du Sud gagneraient à participer à des *Buyer-Driven Chains* en raison du contrôle croissant qu'ils acquerraient sur le processus de production⁷, on ne comprend pas véritablement comment se distribuent et se mettent en œuvre ces nouvelles compétences, comment un produit prend de la valeur – ce qui pousserait ainsi à une intégration de la chaîne –, ni ce qu'il adviendrait dans le cas où, comme celui du commerce de la poudre de lait, les populations marginalisées ne sont pas productrices mais seulement consommatrices. Il est probable que, dans ce dernier cas, une telle approche revienne à valoriser des stratégies d'import-substitution dont nous avons précédemment montrées les limites dans le cas du lait en Afrique de l'Ouest.

⁶ Peter GIBBON, « Upgrading Primary Production », *op. cit.*

⁷ Gary GEREFFI, « The Global Economy: Organization, Governance, and Development », in Neil J. SMELSER et Richard SWEDBERG (dirs.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 2005, pp. 160-182.

Finalement, ces travaux rendent peu compte du travail quotidien qui permet de faire tenir ensemble les acteurs d'une même « chaîne ». S'ils portent attention à certains éléments structurels qui permettent de comprendre la configuration d'acteurs à l'œuvre, la dimension globale du produit est supposée, sans que l'on sache véritablement comment celle-ci se construit au quotidien.

Cette seconde partie souhaite illustrer de manière singulière ce qui permet à une telle configuration marchande de tenir et de se reproduire. En décrivant quelques unes des épreuves marchandes caractéristiques du processus de mondialisation de la poudre de lait, nous désirons montrer ce que recouvre, en termes de pratiques commerciales, cette mondialisation croissante de la poudre de lait. Dans une perspective pragmatiste, nous reprenons le concept d'« épreuve » pour désigner le « *moment d'incertitude et d'indétermination au cours duquel se révèlent, dans le flux de l'action, les forces en présence*⁸ », les forces marchandes propres au marché international de la poudre de lait dans le cas étudié ici.

Le chapitre 4 s'intéresse aux épreuves par lesquelles la poudre de lait acquiert une valeur marchande globalisée par l'intermédiaire de négociants internationaux de produits laitiers. Nous montrons comment ces derniers, en faisant preuve d'une maîtrise technique, mais aussi cognitive, de l'espace laitier international imposent une « épreuve de force », par laquelle ils font reconnaître la dimension globale de la poudre de lait. Nous insisterons sur la manière dont ces acteurs mettent à profit leur maîtrise de ce marché international par la mise en œuvre de stratégies spéculatives. Nous illustrerons ainsi, non pas seulement le travail de mise en équivalence qui donne sa consistance au marché international de la poudre de lait, mais également la construction de l'intérêt réciproque indispensable à la construction du lien marchand.

Le chapitre 5 s'attachera à décrire comment cette « mondialité » acquise par la poudre de lait s'éprouve dans un espace marchand plus localisé. Nous verrons que si la dimension marchande du produit n'est pas remise en cause, les modalités de qualification du produit se retrouvent toutefois largement redéfinies localement. En portant notre regard sur deux circuits de distribution de la poudre de lait sur le marché de Bamako, nous décrirons ainsi différentes modalités de requalification de la poudre de lait. Nous soulignerons les diverses stratégies marchandes employées localement pour s'ajuster mais aussi profiter du contexte international au sein duquel ils restent fondamentalement liés. En suivant de la sorte le processus de qualification/valorisation marchande de la poudre de lait à Bamako, nous exposerons précisément les médiations qui mettent en forme ce lien social marchand qui s'objective dans la valeur marchande du lait en poudre.

⁸ Mohamed NACHI, *Introduction à la sociologie pragmatique*, Paris, A. Colin, 2006, p. 57.

Chapitre 4. De la production de la rareté à la construction du profit spéculatif. La valorisation internationale des produits laitiers par le négoce

Introduction

A partir d'une enquête ethnographique effectuée au sein d'une entreprise de négoce de produits laitiers, Dairy Trade, nous décrivons dans ce chapitre la manière dont la poudre de lait acquiert une valeur marchande mondialement reconnue. Plus précisément, nous insistons sur le fait que ce produit fait aujourd'hui l'objet d'un commerce à caractère spéculatif dont nous souhaitons analyser la spécificité.

Depuis le XVIII^e siècle tout du moins, la figure du négociant a toujours été au centre des controverses sur le rôle des intermédiaires dans la régulation du marché. Comme nous l'avons souligné en introduction générale, cette figure commerciale a été délaissée par la science économique à mesure que celle-ci s'est formellement rationalisée. Si la modélisation walrassienne a pour elle l'avantage de la cohérence, elle perd en grande partie sa pertinence lorsque la figure du commissaire-priseur n'est pas instituée dans un dispositif ayant des fonctions similaires (on peut penser ici aux *market makers* des salles de marché, à l'organisation du marché au cadran décrite par Marie-France Garcia¹ ou aux algorithmes de *pricing* étudiés par Fabian Muniesa²). Dans ce contexte, le chercheur doit pouvoir expliquer qui fait le prix³ et selon quelles règles. En d'autres termes, il doit expliquer comment se redistribue le rôle de « faiseur de prix ».

Cette distinction entre « preneur » et « faiseur de prix » recouvre bien l'enjeu des controverses, tant académiques que politiques, entourant le rôle du négociant dans la régulation marchande. Pour les libéraux, les négociants auraient un rôle de « fluidifiant » entre différents espaces marchands. Par un travail de mise en relation, les commerçants participeraient à la mise en forme de la concurrence

¹ Marie-France GARCIA, « La construction sociale d'un marché parfait », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1986, vol. 65, n° 1, pp. 2-13.

² Fabian MUNIESA, « Un robot walrasien. Cotation électronique et justesse de la découverte des prix », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 121-154.

³ Carlo BENETTI, « Le problème de la variation des prix : les limites de la théorie walrassienne », *Revue économique*, 2002, vol. 53, n° 5, pp. 917-931.

marchande entre des espaces économiques auparavant disjoints. Les tenants de cette position « libérale » considèrent que cette mise en concurrence est source d'efficacité par la baisse et la stabilité des prix qu'elle engendre⁴. Les négociants ne seraient pas en mesure de manipuler les prix. Ils ne seraient que des « preneurs de prix ». A cette position, s'oppose souvent l'argument selon lequel le « laisser-faire » engendre inévitablement la constitution d'oligopoles qui permettraient aux sociétés de négoce de mettre à profit leur maîtrise du temps et de l'espace pour s'accaparer des marges commerciales démesurées. Les négociants deviendraient ici des « faiseurs de prix ».

Dans ce chapitre, nous proposons de questionner cette tension entre preneur et faiseur de prix à partir d'une étude ethnographique d'une entreprise de négoce de produits laitiers. Plus précisément, nous montrons non seulement qu'en étant preneuse de prix, cette entreprise participe à la construction d'un « marché généralisé » – selon l'expression de Condillac – mais aussi comment, en détenant une partie du pouvoir décentralisé de « faiseur de prix », en étant une sorte de commissaire priseur intéressé, elle cherche à réaliser un profit commercial particulier, un profit spéculatif.

Pour se déprendre des positions normatives rapidement rappelées ci-dessus, nous partons d'une définition particulière de la spéculation que nous reprenons à Nicolas Kaldor, pour définir la spéculation comme une forme particulière d'activité commerciale (I). Cela nous permet de poser les jalons d'une étude de la financiarisation de l'économie, non pas dans sa globalité – c'est-à-dire en étudiant le poids des marchés financiers dans la régulation de l'économie mondiale – mais à partir d'un produit particulier, la poudre de lait, dont nous proposons d'étudier les modalités de financiarisation (II et III). Nous décrivons ensuite (II) la manière dont les négociants de Dairy Trade participent à produire un marché mondial du lait en mettant en concurrence des offreurs et des demandeurs pour, finalement, définir un prix de marché. Nous montrons à cette occasion, comment les traders⁵ se représentent le marché de telle sorte qu'ils puissent élaborer des stratégies spéculatives (en moyenne) profitables (III).

⁴ Cette position est bien représentée par cette citation d'un ancien directeur des relations publiques de Cargill, un important négociant international de produits alimentaires: « *le négociant remplit sa fonction efficacement dans les situations où le commerce est libre. Plus le commerce est libre et mieux la sécurité de l'approvisionnement est assurée* » Philippe SARTORIUS, « Rôle du négoce international des produits agricoles », in Claude MOUTON et Philippe CHALMIN (dirs.), *Matières premières et échanges internationaux*, Paris, Economica, 1985, p. 197.

⁵ Dans ce chapitre, nous emploierons indistinctement le terme de « trader » et celui de « négociant ».

I. Activité commerciale et formes marchandes

La spéculation est une pratique commerciale singulière. Si, en régime marchand, les commerçants achètent une marchandise pour la revendre dans l'espoir d'une plus-value, la spéculation consiste plus particulièrement, selon la définition de Kaldor, en « *l'achat (ou la vente) de marchandises en vue d'une revente (ou d'un rachat) à une date ultérieure, là où le mobile d'une telle action est l'anticipation d'un changement des prix en vigueur, et non un avantage résultant de leur emploi, ou une transformation ou un transfert d'un marché à un autre*⁶. » A la suite de Kaldor, nous considérons les spéculateurs comme des commerçants qui espèrent tirer un profit de la différence entre le coût d'un achat et le gain d'une vente, éloignés dans le temps, grâce à leur faculté d'anticipation des fluctuations de prix sur un marché donné. Toute stratégie de construction de profit qui se fonde sur une activité de transformation du produit⁷ n'est donc pas, dans cette optique, un comportement spéculatif. Il en est de même des stratégies d'arbitrage – une autre forme d'activité commerciale – qui profitent d'un différentiel de prix entre deux places marchandes.

Nous souhaitons montrer dans cette section que cette définition *a priori* simple de la spéculation sous-entend un certain nombre de présupposés qui permettent de poser les jalons d'une étude du processus de financiarisation d'un produit. Nous présentons dans un premier temps les soubassements analytiques de cette définition (A) avant de préciser la manière dont nous concevons l'étude de la financiarisation de l'économie à partir d'un produit particulier, ici la poudre de lait (B).

A) La spéculation comme forme d'activité commerciale

Dans l'article précédemment cité, Kaldor décrit les conditions qui permettent à une activité spéculative de se déployer. Pour qu'un bien fasse l'objet d'un comportement spéculatif, précise l'économiste britannique, il faut qu'il soit :

« parfaitement normalisé ou susceptible de l'être ; qu'il corresponde à une large demande ; qu'il soit durable ; que sa valeur rapportée à son volume soit importante. Les deux premières conditions sont indispensables pour que se développe l'équivalent d'un marché parfait. Les deux dernières assurent un faible coût de conservation. En effet, plus le bien est durable, et moins la perte imputable au simple passage du temps est grande ; plus la valeur rapportée au volume est grande, et plus le coût de stockage est réduit⁸. »

⁶ Nicholas KALDOR, « Spéculation et stabilité économique (1939) », *Revue française d'économie*, 1987, vol. 2, n° 3, pp. 115-116.

⁷ La transformation industrielle d'une matière première, par exemple.

⁸ Nicholas KALDOR, « Spéculation et stabilité économique (1939) », *op. cit.*, p. 119.

Kaldor en conclut qu'il n'y a que deux catégories de marchandises qui répondent à ces exigences :

« la première est composée de certaines matières premières, échangées sur des bourses spécialisées. La seconde est composée de créances à terme normalisées ou de titres de propriété, c'est-à-dire d'obligations ou d'actions. Il est évident aussi que la seconde se prête beaucoup mieux à des fins de spéculation que la première. Les obligations et les actions sont de parfaits supports de la spéculation car elles possèdent, à un degré extrême, tous les attributs nécessaires⁹. »

Ces précisions nous permettent de faire le lien entre les études sur la construction sociale du marché et les études sur les pratiques commerciales¹⁰. Kaldor lie en effet la configuration marchande (un marché parfait) aux types de raisonnement développés par les acteurs économiques (la spéculation comme arbitrage inter-temporel). Il opère ce lien grâce à l'introduction des stratégies d'anticipation (espoir de gains sur des variations de prix ultérieures) des acteurs¹¹ dans l'analyse de la configuration marchande. Les précisions de Kaldor sont particulièrement précieuses pour penser les conditions d'émergence de comportements spéculatifs. *Sa définition de la spéculation suppose notamment l'existence préalable d'un marché duquel ressort un prix dont il est possible de suivre le cours et d'anticiper les variations.* Pour construire sa stratégie commerciale, le spéculateur doit pouvoir, au préalable, comprendre ce qui produit les variations de prix sur lesquels il spéculé. Pour ce faire, il doit disposer d'une représentation plus ou moins formalisée des variations de prix – la plus habituelle étant la courbe de prix – et d'une grille d'analyse qui lui permette de construire des liens causaux entre les différents prix observés sur son marché.

Une telle représentation du marché demande un certain travail de mise en équivalence des biens afin qu'une évaluation continue du marché par les prix soit envisageable. On retrouve ici l'un des enjeux théoriques du programme de recherche de l'économie des conventions autour de l'hypothèse de nomenclature sous-entendue par la théorie économique standard¹². Les travaux d'ethnologie économique nous permettent de poser plus précisément les conditions d'observation de cette mise en équivalence des biens échangés. Ils ont insisté notamment sur la dimension impersonnelle qui caractérise la transaction marchande. Dans ce type de transaction, en effet, les

⁹ *Ibid.*, p. 120.

¹⁰ Pour une discussion de cette littérature, se reporter à l'introduction générale.

¹¹ On retrouve ici les critiques de Fabrice Tricou qui, comme Kaldor, s'appuie sur Keynes, Fabrice TRICOU, *La loi de l'offre et de la demande : une enquête sur le libéralisme économique*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2008, 188 p.

¹² Carlo BENETTI et Jean CARTELIER, *Marchands, salariat et capitalistes*, Presses universitaires de Grenoble - Maspero, 1980, 207 p ; François EYMARD-DUVERNAY, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, 1989, vol. 40, n° 2, pp. 329-360 ; André ORLEAN, « Logique walrasienne et incertitude qualitative : des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité », *Economies et sociétés - Cahiers ISMEA*, 1991, vol. 25, n° 1, pp. 137-160.

caractéristiques personnelles des acteurs sont « mises entre parenthèses »¹³. Les partenaires de ces échanges se retrouvent autour des caractéristiques des produits à partir desquels ils construisent l'accord marchand. Les anthropologues concluent ainsi que les relations entre les choses priment sur les relations entre les personnes¹⁴ pour insister sur le fait que l'évaluation qui sera faite du bien et de sa valeur ne s'effectue pas en fonction des caractéristiques de la personne à qui appartient ou est destiné le bien mais en fonction des caractéristiques propres au produit de l'échange. La contrepartie monétaire s'évalue, de la même manière, en comparant les valeurs de biens relativement similaires¹⁵.

Ces précisions peuvent paraître inappropriées pour analyser les échanges internationaux de poudre de lait que l'on peut difficilement concevoir aujourd'hui comme répondant à une logique non marchande. Elles sont néanmoins utiles pour préciser les conditions de formation des « prix de marché ». Florence Weber précise ainsi la situation dans laquelle il est possible de parler de « marché » :

« Est-ce que le prix observé dépend du contexte économique de la transaction – autrement dit s'il est fixé en fonction d'autres transactions « objectivement » comparables – ou des conditions singulières de cette transaction – autrement dit s'il est fixé en fonction des autres interactions qui réunissent, avant, après ou en même temps, les mêmes partenaires. Dans le première cas, la transaction doit son sens à sa place dans une série de transactions portant sur des biens comparables (le « marché »), dans le second, elle doit son sens à sa place dans une série de transactions engagées entre les mêmes partenaires (relations personnelles de solidarité, de réciprocité ou de domination). On aperçoit ici la distinction fondamentale entre une analyse portant sur des objets (les individus partenaires de la transaction ne doivent leur existence analytique qu'à leur position par rapport à l'objet, « offreur » ou « demandeur ») et une analyse portant sur des personnes (la chose transférée porte toujours la trace des relations personnelles dont elle fut le support)¹⁶. »

Les transactions, pour être qualifiées de marchandes, doivent ainsi s'effectuer dans un cadre juridique (droit commercial) et normatif (classification de produits) qui retire toute ambiguïté concernant leur nature¹⁷.

Dans ce cadre transactionnel, qui met au centre des discussions les produits échangés, l'attention de l'observateur doit se porter pour une part sur le travail de mise en équivalence

¹³ Florence WEBER, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *Genèses*, 2000, vol. 4, n° 41, pp. 85-107.

¹⁴ Alain TESTART, « Echange marchand, échange non marchand », *Revue française de sociologie*, 2001, vol. 42, n° 4, pp. 719-748.

¹⁵ Caroline DUFY et Florence WEBER, *L'ethnographie économique*, Paris, la Découverte, 2007, 122 p. ; Pierre FRANÇOIS, *Sociologie des marchés*, Paris, A. Colin, 2008, p. 100-107.

¹⁶ Florence WEBER, « De l'anthropologie économique à l'ethnographie des transactions », in Laurent FELLER et Chris WICKHMAM (dirs.), *Le marché de la terre au Moyen âge*, Rome, Ecole française de Rome, 2005, p. 30.

¹⁷ Caroline DUFY et Florence WEBER, *L'ethnographie économique*, Paris, la Découverte, 2007, p. 21.

accompli par les acteurs, c'est-à-dire sur les rapprochements qu'ils entreprennent entre des biens relativement similaires. Ce travail peut notamment aboutir à la construction de catégories de produits au sein desquelles les produits sont considérés comme substituables, catégories à partir desquelles il est ensuite possible de construire des séries de prix, voire d'établir des cotations reconnues de tous. Cette posture méthodologique invite le sociologue à porter une attention précise aux outils élaborés pour évaluer la qualité des biens, aux professionnels du marché qui aident les acteurs à évaluer tant la qualité des produits que leur valeur monétaire, aux dispositifs légaux et coercitifs sur lesquels repose le transfert des droits de propriété¹⁸. Si les dispositifs qui encadrent tant l'évaluation des biens que leur transfert entre échangistes sont stables, il est possible d'évaluer un produit particulier à partir de sa seule caractéristique encore variable, sa valeur monétaire. L'évaluation des biens peut, si le cadre transactionnel reste stable, faire l'objet d'une certaine mise en série. Il devient alors possible d'observer la manière dont les prix évoluent pour une même catégorie de biens. On retrouve ici les conditions indispensables au développement d'une logique spéculative. Le marché doit pouvoir être vu selon une telle vision continue pour que puissent se développer des stratégies d'anticipation des variations de prix. Cela demande que soit considérée comme acquise la reproduction d'un certain cadre d'évaluation des biens échangés. L'évaluation marchande marquée par une dimension d'instantanéité – l'état du marché au moment de la signature du contrat – n'est donc pas dénuée d'une certaine profondeur temporelle qui donne la possibilité aux acteurs de situer cette évaluation dans le temps : dans un temps passé, celui de l'historique des transactions conclues ; mais aussi dans le temps d'un futur anticipé, celui du marché tel que les acteurs le prévoient.

Kaldor insiste, également, sur la capacité de chaque produit à être le support de comportements spéculatifs. Des formes de représentations continues des prix peuvent très bien être produites pour des marchandises sans que de tels comportements se développent. Cela tient à la stabilité (nous pensons par exemple aux produits alimentaires tels que les fruits et les légumes¹⁹) et aux coûts de conservation de chaque produit. Kaldor en conclut que les marchandises spéculatives parfaites sont les titres financiers. Pour étudier le développement de la spéculation dans les échanges internationaux de matières premières, nous fonctionnerons en partie par effet de distance avec l'idéal-type du marché spéculatif que sont aujourd'hui les marchés financiers.

¹⁸ Florence WEBER, « De l'anthropologie économique à l'ethnographie des transactions », *op. cit.*, p. 40. Plus généralement, on reconnaît un certain nombre de thématiques au centre du renouvellement de la sociologie économique de ces deux dernières décennies, autour notamment de la thématique des « professionnels du marché » initiée par Franck Cochoy et Sophie Dubuisson-Quellier, Franck COCHOY et Sophie DUBUISSON-QUELLIER, « Introduction. Les professionnels du marché: vers une sociologie du travail marchand », *Sociologie du Travail*, 2000, vol. 42, n° 3, pp. 359-368.

¹⁹ Antoine BERNARD DE RAYMOND, *En toute saison : le marché des fruits et légumes en France*, Rennes, Pur, 2013, 299 p.

B) Les marchés financiers comme idéaux-types du marché spéculatif. Quelques éléments pour une étude du processus de financiarisation d'un produit

Les marchés financiers sont en effet l'exemple idéal-typique des marchés dans lesquels peuvent se développer des comportements spéculatifs. S'y échangent des « marchandises spéculatives quasi-parfaites » qui sont des droits de propriété – des contrats – et non des marchandises dans leur matérialité propre. Leurs caractéristiques sont stables dans le temps ce qui facilite leur stockage et leur échange au point que les transactions peuvent s'effectuer dans certains cas par des procédés automatisés²⁰. Ces caractéristiques ne sont pas celles du marché international du lait qui est un marché de « gré à gré »²¹. En effet, les négociations ne s'y effectuent pas de manière centralisée comme à la bourse mais au travers d'un réseau d'acteurs décentralisés. Les développements qui suivent ont pour objectif de constituer les marchés boursiers en idéal-type d'un marché spéculatif ce qui nous offrira un point de comparaison tangible pour appréhender les spécificités du marché international des produits laitiers et l'activité particulière des négociants de l'entreprise Dairy Trade.

Nous analysons dans un premier temps les travaux qui s'intéressent aux changements cognitifs apportés par l'apparition de cotations régulières pour des produits donnés, notamment le modèle développé par André Orléan qui trouve des appuis convaincants dans quelques travaux socio-historiques sur les technologies boursières (1). Si ces derniers permettent d'approfondir les pistes suggérées par Kaldor quant à la mise en forme des raisonnements spéculatifs, leur focalisation sur les bourses de valeur les écarte d'une réflexion, initiée pourtant par Kaldor, sur les types de produits qui peuvent faire l'objet de tels comportements. Pour réintroduire cette dimension dans l'analyse – dans le but d'étudier le cas des produits laitiers – nous nous appuyons, dans un deuxième temps, sur les récents travaux d'Alessandro Stanziani sur la régulation des marchés agricoles à terme (2).

1) La finance comme modèle

a) *La finance selon André Orléan*

Une des modélisations les plus importantes du fonctionnement des marchés financiers a été proposée par André Orléan²² à partir du concept de liquidité, emprunté à John Maynard Keynes. Pour Orléan, les marchés boursiers – mais il a surtout à l'esprit le marché de titres de propriété – sont une invention des investisseurs pour rendre négociables les dettes. Ces derniers auraient ainsi

²⁰ Sur l'automatisation des cotations boursières voir par exemple Fabian MUNIESA, « Un robot walrasien. Cotation électronique et justesse de la découverte des prix », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 121-154.

²¹ Voir *infra*.

²² André ORLEAN, *Le pouvoir de la finance*, Paris, O. Jacob, 1999, 275 p. Nous suivons, dans ce paragraphe, une partie de l'argumentaire développé dans ce livre.

pour but de transformer un capital productif immobilisé (une part d'entreprise) en un actif échangeable (une action placée en bourse). Cette « invention » permet de rendre la possession de titres de propriété moins risquée pour son propriétaire puisque ces titres peuvent être revendus à chaque instant. Selon leurs promoteurs, les marchés financiers facilitent les investissements en limitant l'immobilisation²³. Ce principe de négociabilité des titres – autre nom de la « liquidité » – permet ainsi, suivant toujours l'argumentation d'Orléan, de s'affranchir des contraintes que fait peser la physicalité du capital sur le processus de mise en valeur de la monnaie détenue par les agents²⁴. L'économiste remarque ainsi que les transformations de la finance vont le plus souvent dans le sens d'une mise en liquidité des titres, en étendant les périodes de négociabilité et en rendant les cotations de plus en plus fréquentes²⁵. Dans un marché non liquide,

« le titre, parce qu'il est totalement immobilisé, se confond alors avec le capital physique qu'il représente, sans pouvoir prétendre à une quelconque forme d'indépendance. Ce qui est absolument nié dans cette organisation est la liquidité des titres. On peut dire a contrario que c'est elle qui fonde la finance comme activité autonome. (...) La liquidité d'un marché mesure la facilité avec laquelle les titres peuvent faire l'objet de transactions sans délai et à des prix raisonnables²⁶. »

La liquidité est ce qui permet de vendre ou d'acheter une marchandise à n'importe quel instant. Sur un marché parfaitement liquide, une offre ou une demande trouve facilement, en effet, une contrepartie grâce notamment à la présence d'acteurs – les spéculateurs au sens « légal » du terme, ceux qui ne prennent jamais livraison des marchandises ou des titres sous-jacents – dont le seul objectif est de parier sur l'évolution future des cours. Avec la négociabilité permanente des titres, l'économiste conventionnaliste qu'est Orléan insiste sur le fait qu'une nouvelle logique s'immisce dans la gestion des droits de propriété. Sans marché financier organisé, les titres financiers sont évalués selon la rentabilité à moyen ou long terme des entreprises, rentabilité qui est fonction de ce que les économistes nomment les « fondamentaux du marché » – d'où le fait qu'Orléan appelle cette forme de valorisation du titre « la valeur fondamentale ». Cependant, la liquidité que permettent les marchés introduit une seconde forme de rentabilité des titres financiers, attachée à la « valeur spéculative » des titres. Dans le régime de marché organisé autour de la « valeur fondamentale », les acteurs scrutent les évolutions du marché réel qui ont cours en dehors de la place marchande²⁷, alors que dans le régime de marché organisé autour de la « valeur spéculative », ils s'intéressent à l'évolution des prix en soi et portent donc davantage leur attention sur les

²³ Ces précisions ne sont pas nouvelles. On les retrouve déjà chez Max Weber à la fin du XIX^e siècle. Voir sur ce point Max WEBER, *La bourse*, Allia, 2010 [1894 et 1896], pp. 103–105 et pp. 133–134.

²⁴ André ORLEAN, *Le pouvoir de la finance*, *op. cit.*, p. 30.

²⁵ *Ibid.*, p. 38.

²⁶ *Ibid.*, p. 30 et p. 38.

²⁷ Les conditions de rentabilité de l'entreprise pour un titre de propriété ou les évolutions de la production et de la consommation pour un marché à terme agricole.

comportements des acteurs situés au sein même des marchés boursiers. Orléan effectue ainsi une distinction franche entre une « logique du dedans » et une « logique du dehors », entre une évaluation boursière fondée sur les conditions de rentabilité d'une entreprise (les « fondamentaux du marché ») et une évaluation prenant simplement en compte les variations de prix sur le marché des titres. Orléan sous-entend donc que la logique spéculative ne peut se développer qu'en s'écartant d'une attention à la production (aux « fondamentaux »). Il défend *in fine* la thèse forte selon laquelle plus la liquidité de marché – la négociabilité des titres ou des biens – se développe, plus la « valeur spéculative » gagne en influence sur la « valeur fondamentale ». Le « pouvoir de la liquidité » – qui fait la force de la valeur spéculative – tient au fait que les acteurs ne peuvent pas occulter les évaluations (le cours des actions) qui sont faites sur les marchés organisés (bourses de valeurs ou marchés à terme) dans le calcul de leur profit. L'analyse de long et moyen terme – que suppose un calcul de la rentabilité économique fondé sur la recherche de dividendes – se trouve en effet en concurrence avec cette opportunité de valorisation à court terme que permet la liquidité des marchés financiers. Avec des cotations au jour le jour, apparaissent de manière permanente des profits potentiels²⁸ qui entrent directement dans les calculs des stratégies d'investissement. La communauté financière détient son pouvoir de la force d'attraction d'une telle cotation en continue et des espoirs de gains qu'elle sous-entend.

Orléan effectue ainsi un lien franc entre la négociabilité d'une marchandise et les formes de raisonnements commerciaux qui peuvent s'y appliquer. Plus il est facile pour un acteur de trouver un partenaire commercial (à l'achat ou à la vente) plus son attention se déplace vers la seule évolution des prix. On retrouve ici les réflexions de Kaldor sur le besoin de vision en termes de prix pour développer un comportement spéculatif. Reste, pour le sociologue, à comprendre concrètement comment le marché apparaît sous cette forme aux spéculateurs.

b) Sociologie historique des technologies de marché à la bourse

Les travaux d'Alex Preda²⁹ et de Karin Knorr Cetina et Urs Bruegger³⁰, en particulier, fournissent un complément intéressant pour comprendre le processus historique de rationalisation des cotations boursières – condition indispensable au développement de la liquidité de marché selon Orléan. Ces travaux mettent en avant les technologies qui permettent de fluidifier non plus seulement la production et la circulation des produits mais aussi l'échange des droits de propriété qui leur sont attachés ainsi que les modalités de définition de leur valeur économique.

²⁸ *Ibid.*, p. 52 et suivantes.

²⁹ Alex PREDÀ, « Les hommes de la bourse et leurs instruments merveilleux », *Réseaux*, 2003, vol. 122, n° 6, pp. 137-165.

³⁰ Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *Réseaux*, 2003, vol. 122, n° 6, pp. 111-135.

Preda rappelle que les cotations étaient au XIX^e siècle à la fois discontinues et multiples et donc peu légitimes aux yeux des acteurs des marchés financiers de l'époque. Les cours étaient fixés par la parole. Leur légitimité dépendait pour partie de la réputation et des caractéristiques conversationnelles (hauteur de voix, intonation...) de l'orateur³¹, ce qui limitait la légitimité de chaque cotation. Le sociologue s'est intéressé aux transformations qui ont suivi l'introduction de deux technologies de transmission et d'enregistrement des titres financiers : le pantélégraphe et le *ticker*. Le pantélégraphe fit son apparition à la bourse de Paris en 1865. Il reproduisait les traces manuscrites qui suivaient la passation des accords. Il transmettait des textes autographes où l'on pouvait voir des signatures, des dessins et des prix sur un bout de papier de 10 x 5 cm. Le pantélégraphe reproduisait ainsi l'autorité du locuteur en reprenant les écrits authentiques signés par les contractants avec leurs noms et leurs signatures. « *Le pantélégraphe reproduisait l'autorité de chaque acte de parole, mais ne liait pas les actes de parole ou leurs résultats les uns aux autres*³². » Le *ticker* apparut en 1867 à la bourse de New York allait plus loin dans cette direction. Il ne reproduisait pas des textes manuscrits mais seulement le nom et le cours des titres sur une étroite bande de papier. L'identité des contractants était de fait davantage détachée des cours boursiers. « *Les cours étaient considérés comme véritables, non parce qu'un courtier respecté les avait annoncés, mais parce qu'ils apparaissaient dans le flux de la bande du ticker*³³. » La légitimité des cours venait de leur production continue, ce que la technique du *ticker* était la seule à proposer.

« Cette technologie d'enregistrement et transmission des cours (...) rendit les variations de cours visibles en tant qu'informations centrales, les transforma en flux continu³⁴ ». « Les cours eux-mêmes constituaient des événements et reflétaient l'état du marché³⁵. » « A mesure que le ticker devint dominant sur le parquet de la Bourse, la centralité des variations de cours en tant qu'information de marché fut bruyamment proclamée par les commentateurs. (...) L'un des effets importants du flux des cours sur la bande fut que les variations minimales étaient désormais visibles. Les anciennes procédures de collecte des données de cours ne visualisaient que les variations de cours mensuelles ou annuelles³⁶. »

Cette nouvelle forme d'objectivation des cours boursiers a contribué à faire évoluer le comportement des investisseurs. Preda décrit plus précisément la réaction de l'un d'entre eux qui a augmenté la fréquence à laquelle il surveillait les cours de ses actions. Cette nouvelle attention aux cours boursiers l'a poussé à multiplier le nombre de transactions. Les travaux de Preda témoignent du fait que les raisonnements spéculatifs s'approfondissent à mesure que le marché se donne à voir

³¹ Alex PREDA, « Les hommes de la bourse et leurs instruments merveilleux », *op. cit.*, pp. 144-145.

³² *Ibid.*, p. 145.

³³ *Ibid.*, p. 146.

³⁴ *Ibid.*, p. 148.

³⁵ *Ibid.*, p. 146.

³⁶ *Ibid.*, pp. 147-149.

comme transparent, à travers des catégories de biens et leurs cotations qui deviennent des références de plus en plus partagées.

Knorr Cetina et Brugger ont creusé l'analyse de l'immersion progressive des acteurs dans la variation des cours boursiers. Les deux sociologues ont enquêté sur le marché des changes qui est resté un marché décentralisé avant l'introduction de la cotation électronique. Ils arrivent à des conclusions similaires d'une recherche de continuité des cours par les acteurs de ces marchés. Ils ont porté leur attention à la manière dont un réseau commercial décentralisé – un marché de « gré à gré » selon le terme usité – s'institue en un espace marchand commun grâce aux technologies informatiques qui ont permis une centralisation et une coordination des transactions. Auparavant, les informations sur les cours étaient dispersées ce qui demandait aux acteurs d'effectuer un intense travail de collecte (par téléphone, par télex ou par *ticker*)³⁷ auprès des banques. Jusqu'aux années 1970, ces informations étaient mises en forme par les traders sur des grandes feuilles qui devaient répondre aux besoins des acteurs de connaître le cours et les partenaires possibles pour chaque devise³⁸. Ces feuilles ne reflétaient que des cours indicatifs des monnaies, objets ici de l'échange. Elles furent remplacées à cette époque par des écrans informatiques sans que la nature des informations inscrites n'ait changé. Les informations restaient des cours indicatifs et chaque transaction faisait encore l'objet d'âpres négociations. Le principal changement est apparu en 1981 avec l'introduction des cotations électroniques. Dès ce moment, les écrans représentaient un marché en train de se faire. On y voyait les transactions effectuées et les négociations en cours. Cela permettait aux acteurs de la finance de se focaliser plus sûrement sur l'analyse et les raisons des variations des cours maintenant que la collecte d'informations et leur mise en forme étaient standardisées. Une nouvelle fois, dans le cas des devises, rationalisation de la spéculation et structuration du marché vont de pair.

Ces travaux sociologiques permettent ainsi d'analyser le lien entre la recherche d'une certaine mise en forme du marché et le développement de stratégies spéculatives. Les technologies dont il vient d'être question permettent à leurs utilisateurs de répondre à la question « où est le marché ? »³⁹, c'est-à-dire qu'elles ont pour objectif de représenter le prix susceptible d'être accepté tant à la vente qu'à l'achat. Le perfectionnement des techniques représentationnelles du marché contribue à objectiver en retour les opportunités de profits spéculatifs en offrant la possibilité aux acteurs financiers de se focaliser sur les variations des prix. L'idéal-type du marché spéculatif que nous voyons aujourd'hui dans les marchés financiers est issu de ce processus de formatage du marché qui

³⁷ Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *op. cit.*, p. 120.

³⁸ *Ibid.*

³⁹ *Ibid.*, p. 121.

offre une représentation du marché en tendance selon la seule dimension du prix, condition indispensable pour se focaliser sur les variations de cours.

Les comportements spéculatifs ne découlent pas seulement de ces mises en série des prix de marché. Encore faut-il que les prix varient ! Knorr Cetina et Bruegger rappellent les conditions qui ont vu apparaître un marché des changes variable. Les deux sociologues soulignent que du temps des accords de Bretton Woods, le cours des différentes monnaies était fixe. Cette situation n'avait pas supprimé le marché des changes mais l'avait seulement restreint aux besoins de monnaies émanant notamment des entreprises qui devaient régler leurs factures et payer leurs marchandises dans une monnaie différente de leur monnaie nationale.

« Lorsque les contrôles des changes ont été supprimés, le commerce de devises même, sous forme d'un marché où le change reflétait l'anticipation des fluctuations de prix, est devenu possible. Toutefois, les opérateurs n'avaient pas d'ordinateurs et il s'agissait pour eux de découvrir et de négocier ce marché qui restait « caché » dans l'enceinte d'un espace géographique⁴⁰. »

Le retour d'une situation de changes variable entre monnaies à la suite de l'abandon des accords de Bretton Woods⁴¹ a réorienté le comportement des acteurs commerciaux vers la recherche d'informations sur la situation du marché. Les acteurs devaient pouvoir situer le taux de change et anticiper ses variations pour s'assurer (*i.e.* « se couvrir », selon le vocable usité) contre les variations de cours des monnaies. L'outil informatique est venu répondre à ce besoin de mise en forme des cotations sur les monnaies. Grâce à la cotation électronique, il est devenu possible de suivre en temps réel, quelle que soit sa situation géographique, les évolutions des cours. La réunion de toutes ces informations sur un même écran a entraîné la disparition progressive de cette forme d'activité commerciale spécifique⁴² qu'est l'arbitrage entre plusieurs places boursières. Les cotations informatiques ont eu pour conséquence d'objectiver les écarts de prix entre plusieurs lieux d'échange, espaces de profit qui se sont vite résorbés par le développement de stratégies d'arbitrage (appariements intra-temporels entre différentes places marchandes). Le marché des changes est devenu ainsi de plus en plus homogène à mesure qu'un prix de marché unique servait de référence dans les transactions. En conséquence, le comportement spéculatif apparaissait comme la seule manière de profiter des différences de cours entre le moment de l'achat et le moment de la vente.

Ces travaux permettent de contextualiser l'émergence de marchés sur lesquels se déploient des comportements commerciaux de type spéculatif. Liant formes marchandes (marché de gré à gré, marché organisé), technologies d'enregistrement des transactions (*ticker*, transactions

⁴⁰ *Ibid.*, p. 119.

⁴¹ Pour une présentation de l'histoire des régulations monétaires voir par exemple Philippe NOREL, *L'invention du marché : une histoire économique de la mondialisation*, Paris, Seuil, 2004, p. 429 et suivantes.

⁴² Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *op. cit.*, p. 121.

informatiques...) et types d'activité commerciale (arbitrage, spéculation), ces travaux montrent comment l'attention des acteurs sur les marchés financiers s'est progressivement focalisée sur les variations de prix grâce à une augmentation de la liquidité de marché et à une objectivation plus poussée du prix de marché.

2) Appréhender la spéculation sur les marchés agroalimentaires : à partir des travaux de Max Weber et Alessandro Stanziani

Les travaux qui viennent d'être présentés, et plus généralement les travaux émanant des *Etudes sociales de la finance*⁴³, étudient une communauté financière déjà-là. Si les travaux historiques permettent d'étudier la constitution d'une telle communauté, ils n'éclairent que rarement sur la capacité d'un produit/d'un marché à être pris en charge par cette communauté, ce que suggère Kaldor. Cette question nous semble fondamentale dans la compréhension des conditions de financiarisation d'une économie marchande et donc pour faire la genèse du « pouvoir de la finance ». Nous proposons, pour y répondre de déplacer la focale des marchés de valeurs vers les marchés à terme de produits agricoles. En effet, comme le suggérait Kaldor, ces produits sont moins adaptés aux comportements spéculatifs dans la mesure où ils sont périssables⁴⁴. A partir de l'étude du développement historique de tels marchés, nous soulignons la pertinence d'un déplacement de l'analyse du « pouvoir de la finance » vers celui de la financiarisation d'un produit. Nous souhaitons à travers ce mouvement, contribuer à la compréhension de la dynamique de financiarisation qui touche aujourd'hui le marché des matières premières laitières et plus généralement l'ensemble des marchés agricoles internationaux. Pour ce faire, nous nous appuyerons principalement sur les travaux de Weber⁴⁵ et Stanziani⁴⁶.

Un marché à terme est une forme de commerce boursier sur lequel s'échangent des droits de propriété sur des marchandises dont la livraison s'effectuera à une date ultérieure (*i.e.* le « terme » du contrat). Cette forme de mise en marché anticipée des marchandises permet notamment aux vendeurs et aux acheteurs de s'assurer (« se couvrir ») contre des variations de prix trop brutales qui

⁴³ Pour un bilan critique des travaux se revendiquant plus ou moins de cette appellation, voir Olivier GODECHOT, « Concurrence et coopération sur les marchés financiers. Les apports des études sociales de la finance », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 609–645.

⁴⁴ Voir *supra*.

⁴⁵ Max WEBER, *Histoire économique : esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991 [1923], 431 p ; Max WEBER, *La bourse*, *op. cit.*

⁴⁶ Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires: au-delà de la pénurie », in Martin BRUEGEL (dir.), *Profusion et Pénurie: les hommes face à leurs besoins alimentaires*, Rennes, Pur, 2009, pp. 103-120 ; Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », in Nadine LEVRATTO et Alessandro STANZIANI (dirs.), *Le capitalisme au futur antérieur: crédit et spéculation en France, fin XVIII^e - début XX^e siècles*, Bruxelles, Bruyant, 2011, pp. 69-105.

remettraient en cause la rentabilité de leur activité, plus précisément les anticipations de rentabilité. Pour s'assurer d'un certain prix pour sa récolte, un céréalier peut vendre à t sur un marché à terme la quantité qu'il estime pouvoir produire à $t + 1$. On est ici dans le cas d'un contrat de vente à terme. Ce contrat permet au céréalier d'anticiper par avance les profits à espérer de sa récolte. À l'inverse, un meunier peut, soit acheter ce même contrat, soit émettre un contrat d'achat à terme (prévoyant, par exemple, l'achat de 300 tonnes de blé dans six mois) ce qui lui rendra calculable ses coûts de production. Les bourses de marchandises offrent un lieu où s'échangent quotidiennement de tels contrats⁴⁷. Elles permettent à cette dimension de prévisibilité d'acquiescer son sens plein en fixant un prix relativement uniforme pour tous les contrats à terme du même type⁴⁸. La centralisation des offres et des demandes assure en outre une liquidité au marché en multipliant les opportunités d'achat et de vente. Les producteurs et les consommateurs, via leurs représentants sur place, sont ainsi relativement sûrs de trouver en permanence un partenaire commercial.

Pour améliorer cette même liquidité, des « spéculateurs »⁴⁹ sont généralement autorisés à participer aux échanges boursiers. Ces derniers ne prennent pas livraison des marchandises comme la figure classique de l'acheteur. Ils n'offrent pas non plus un produit nouveau, comme la figure de l'entrepreneur schumpétérien. Ils participent au marché pour prendre des paris sur l'évolution future des cours. Lorsqu'ils spéculent à la hausse, les « spéculateurs » achètent des contrats de vente (émis par un céréalier par exemple) en espérant les revendre plus tard à un prix supérieur. Inversement, ils spéculent à la baisse en achetant des contrats d'achats (ceux que peut émettre un meunier ou une entreprise agroalimentaire par exemple) dans l'espoir que les prix baisseront ensuite. Si les « spéculateurs » détiennent encore des contrats lorsque ceux-ci arrivent à leur « terme », ils annulent généralement ces derniers en achetant, un « contrat inverse » (un contrat de vente prévoyant les mêmes conditions⁵⁰ que le contrat d'achat détenu, un contrat d'achat prévoyant les mêmes conditions que le contrat de vente). Cela leur permet de ne pas avoir à livrer ou recevoir la marchandise physique sous-jacente. Ainsi les gains des « spéculateurs » proviennent uniquement de leur capacité à anticiper les variations de prix. Ils ne prennent jamais livraison ni ne consomment des marchandises dont ils n'achètent et ne revendent que les droits de propriétés. L'introduction de tels acteurs sur les marchés à terme est généralement légitimé par le fait qu'ils augmentent le nombre de transactions, ce qui permet d'accentuer la liquidité du marché.

⁴⁷ Max WEBER, *La bourse*, *op. cit.*, p. 119.

⁴⁸ *Ibid.*, pp. 58-59.

⁴⁹ Le terme est ici utilisé dans son sens « indigène » et « juridique » qui est plus restreint que la définition du spéculateur telle que nous la retenons dans ce chapitre. Nous mettons le terme entre guillemets lorsque nous l'utilisons dans cette acceptation restreinte.

⁵⁰ La qualité du produit et le terme du contrat principalement.

Le développement des marchés à terme agricoles s'inscrit dans le mouvement de rationalisation des pratiques commerciales décrit par Weber⁵¹. Ce rapprochement pousse à porter notre attention sur les présupposés d'une telle forme de mise en marché des denrées agricoles. En effet, comme le souligne le sociologue allemand, vendre avant d'avoir livré les marchandises sur le marché demande que soit réglé – dans les deux sens du terme, résolu et ajusté – un certain nombre de conditions préalables. Weber en recense trois principales : une définition standard du bien auquel font référence les contrats à terme, une bonne circulation de l'information auprès de l'ensemble des acteurs économiques⁵² ainsi que des transports de marchandises efficaces dont le bon fonctionnement⁵³ peut être anticipé⁵⁴.

Le développement d'un service public de l'information dépendait encore jusqu'au XVIII^e siècle de l'organisation du trafic épistolaire qui ne fut pris en charge par un service postal que tardivement. « *Un commerce rationnel à distance sans un acheminement sûr du courrier était par conséquent impossible. (...) La publication des cotations boursières (le bulletin des cours) n'est devenue habituelle qu'au XIX^e siècle*⁵⁵. » En ce qui concerne les transports, le développement des chemins de fer permit de transporter des quantités bien plus importantes pour un coût moindre. Le développement des marchés à terme suppose, en outre, une forte standardisation des produits échangés. Il faut en effet que les acteurs se mettent d'accord par avance sur le produit qui leur sera livré à une date ultérieure. Les contrats à terme ne font donc pas référence à une marchandise particulière, mais à une marchandise standard. Comme l'exprime Weber :

⁵¹ Dans les chapitres 3 et 4 de Max WEBER, *Histoire économique, op. cit.* ; ainsi que dans le premier cahier de Max WEBER, *La bourse, op. cit.*

⁵² Max WEBER, *Histoire économique, op. cit.*, pp. 314-315.

⁵³ *Ibid.*, pp. 315-316.

⁵⁴ *Ibid.*, p. 312 ; Max WEBER, *La bourse, op. cit.*, pp. 26-27 et pp. 103-105.

⁵⁵ Max WEBER, *Histoire économique, op. cit.*, p. 315.

« C'est de cela que dépend la différence des pratiques entre la bourse et le marché. Quand je veux acheter une maison, ce n'est pas une maison en général que je veux, mais bien plutôt une maison toute particulière, bien définie ; c'est elle dont je veux obtenir la propriété et pas une autre, quand même elle aurait la même valeur. Quand j'achète des poissons que je veux consommer, je veux au moins pouvoir examiner auparavant leur rapport qualité-prix, et c'est pour cette raison qu'ils se trouvent sur le marché. Quand de son côté une firme céréalière souhaite acheter en gros 1 000 quintaux d'une certaine sorte de céréales, dont elle pense avoir l'usage, une chose semblable n'est ni possible ni même nécessaire. En général, la seule chose qui compte pour elle, c'est d'obtenir la quantité prévue de grains d'un genre et d'une qualité sur lesquels elle s'est entendue auparavant – que ce soit sur la base d'un échantillon ou qu'il s'agisse d'une qualité commune dans le commerce et bénéficiant, pour cette raison, d'une dénomination particulière. (...) [Le vendeur] la livre [la marchandise] à la date fixée : si elle correspond à la qualité convenue, l'acheteur la prend, ou celui auquel il l'a revendue ; si ce n'est pas le cas, il la renvoie comme non contractuelle (« non livrable »). C'est ainsi qu'il en va de tous les articles qu'on échange à la bourse⁵⁶. »

Cette rationalisation croissante ne signifie pas, pour le sociologue allemand,

« une connaissance générale toujours plus grande des conditions de vie dans lesquelles nous nous trouvons [en savoir plus sur les conditions concrètes de circulation des marchandises par exemple]. Mais elle(s) signifie(nt) quelque chose d'autre : le fait de savoir ou de croire que, si on le voulait seulement, on pourrait à tout moment l'apprendre, qu'il n'y a donc en principe aucune puissance mystérieuse et imprévisible qui entre en jeu, que l'on peut bien plutôt maîtriser toute chose (en principe) par le calcul⁵⁷. »

Le développement des marchés à terme suppose en effet que les acteurs croient au bon déroulement des transactions marchandes concrètes dans le cas où ils souhaitent y avoir recours⁵⁸. Il faut que la distribution des marchandises « aille de soi » pour que les interrogations des acteurs des marchés à terme portent exclusivement sur le prix du produit recherché. Dans ces conditions seulement, l'incertitude sur les prix peut prendre le pas sur les autres formes d'incertitude liées aux pratiques marchandes et rendre ainsi pensable le développement de ces formes particulières de mise en marché.

Cette dynamique de rationalisation des marchés prend un sens particulier dans le cas des marchés agricoles comme ne manque pas de le souligner Stanziani dans ses travaux sur la qualité des produits agroalimentaires⁵⁹ dont ceux qui s'intéressent particulièrement au développement des

⁵⁶ Max WEBER, *La bourse*, op. cit., p. 26.

⁵⁷ Max WEBER, *Le savant et le politique*, Paris, la Découverte, 2003 [1919], p. 83 ; Philippe STEINER, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux ? », in Yuna CHIFFOLEAU, Fabrice DREYFUS et Jean-Marc TOUZARD (dirs.), *Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires*, Presses de l'INRA, 2008, pp. 54-72.

⁵⁸ Ceci est illustré par l'abandon progressif du vocable « ravitaillement » au cours du XIX^e siècle. « L'abandon progressif de cette expression au cours du XIX^e siècle marque la fin d'une urgence, d'un équilibre toujours précaire entre production et consommation, de la menace de la famine ». Thierry NADAU, *Itinéraires marchands du goût moderne : produits alimentaires et modernisation rurale en France et en Allemagne, 1870-1940*, Paris, Editions MSH, 2005, p. 17. Voir aussi le chapitre 1.

⁵⁹ Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire : XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Seuil, 2005, 440 p.

marchés à terme⁶⁰. En effet, les marchés agricoles sont toujours l'objet d'une attention spécifique de la part de la population et des pouvoirs publics en raison des enjeux de couverture alimentaire qu'ils recouvrent⁶¹. Les pénuries de la fin du XVIII^e siècle marquent encore les esprits des régulateurs au XIX^e siècle et le Code pénal punit encore à la même époque tout « accaparement » des biens de première nécessité, c'est-à-dire tous comportements spéculatifs qui auraient pour objectif la manipulation des « *cours en soi*⁶² » et remettraient ainsi en cause l'ordre social (objectif du Code pénal). Les régulateurs distinguent ainsi cette mauvaise spéculation de la bonne spéculation, « *celle qui assure la convergence de l'offre et de la demande et qui écarte même les fluctuations excessives des prix*⁶³. » La focalisation sur les mauvaises pratiques sera la piste privilégiée pour régler la tension entre le développement des marchés à terme, prôné notamment par les commerçants de gros, et l'économie morale qui accompagne la distribution des produits de première nécessité. Le mouvement de rationalisation dont parle Weber prend, dans ces cas, une tournure particulière.

Le développement des marchés à terme s'accompagne de fait d'un ensemble de tensions morales liées notamment aux changements cognitifs qu'il provoque dans les représentations marchandes des acteurs. En distendant le lien entre les conditions de circulation des marchandises (le marché « physique ») et les modalités d'établissement de leur prix (les marchés à terme), ce mouvement produit de l'abstraction cognitive. Il éloigne les acteurs aux prises avec le produit du lieu de production de la valeur marchande (la place de marché/le marché autorégulateur/la bourse), éloignement qui se marie difficilement avec la dimension psychologique propre aux produits alimentaires. Comme le dit Philippe Steiner :

⁶⁰ Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires : au-delà de la pénurie », *op. cit.* ; Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », *op. cit.*

⁶¹ On peut se reporter sur ces points aux débats évoqués en introduction générale de la thèse.

⁶² Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires : au-delà de la pénurie », *op. cit.*, p. 105.

⁶³ *Ibid.*

« *L'abstraction sociale et cognitive produite par l'institution du marché n'est maîtrisée que par l'abstraction avec laquelle nous pensons le marché et les dispositifs dont on l'entoure qui, en régime « normal », celui dans lequel nous avons la quiétude de savoir ou de croire savoir que le processus de rationalisation permet de maîtriser pratiquement le marché globalisé, fournissent la nourriture en qualité et en quantité à ceux qui peuvent la payer. Lorsque ce régime normal qui repose sur un éthos long à mettre en place en tant que réalité pratique qui n'est plus considérée comme un problème pour les masses d'individus composant la société moderne, se rompt parce que des informations, vraies ou fausses, circulent faisant craindre pour la sécurité alimentaire, alors un régime d'inquiétude se met en place, qui peut déboucher sur les peurs alimentaires. En ce sens, le marché agroalimentaire est bien un marché spécial parce qu'il est chargé des représentations fortes liées aux conditions assurant la vie des individus et parce que le marché crée en même temps les conditions structurelles – l'éloignement cognitif et pratique – de la production et de la diffusion des peurs alimentaires⁶⁴. »*

Sur ces marchés s'échangent des contrats qui font référence à des qualités standards de produits. Utiliser un produit-type comme référence et non plus la denrée alimentaire sous-jacente suppose, de nouveau, un changement cognitif important qui touche à la manière dont les acteurs se rapportent aux produits qu'ils échangent. Stanziani souligne notamment comment cette prise de distance avec la matérialité des échanges est passée par une redéfinition de l'espace couvert par la définition juridique d'une « marchandise ». Au début du XIX^e siècle, les assurances entrent ainsi dans le domaine de la marchandise. Il en sera de même pour les services. L'historien note que « *cette assimilation [de l'assurance et des services à des marchandises] est encouragée par le fait que les produits eux-mêmes perdent de leur matérialité, du moins dans les contrats avec l'essor des marchés à terme et des bourses de marchandises.*⁶⁵ » Ce mouvement de réification de la marchandise dans son seul droit de propriété illustre de plus, selon l'historien, le passage « *d'une économie des échanges réels aux échanges virtuels, sans déplacement des objets et, par ce biais même, de l'objet de la transaction à la transaction en tant qu'objet de l'échange* »⁶⁶. Les marchés de capitaux deviennent en conséquence une référence explicite pour tous les protagonistes⁶⁷. L'objectif étant de produire une cotation unique pour une qualité de biens spécifiques en vue d'abaisser les coûts d'intermédiation⁶⁸ et d'atténuer les incertitudes relatives aux prix futurs.

Tout au long de la première moitié du XIX^e siècle, des réticences de toutes parts (petits commerçants, artisans, salariés...) viennent cependant contrecarrer certaines volontés d'étendre les

⁶⁴ Philippe STEINER, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux ? », *op. cit.*

⁶⁵ Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », *op. cit.*, p. 83.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 84.

⁶⁷ Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires : au-delà de la pénurie », *op. cit.*, p. 109.

⁶⁸ Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », *op. cit.*, p. 84.

marchés à terme⁶⁹. Stanziani remarque néanmoins un déplacement du débat. Ce n'est plus tant les craintes vis-à-vis des « accapareurs » qui sont au centre des attentions que la manipulation des informations sur les prix des denrées par les marchands – l'historien prend ici l'exemple des prix de la viande suite à la libéralisation de la boucherie en 1858⁷⁰ :

« La spéculation sur les denrées de première nécessité refait surface dans un contexte marqué moins par la pénurie que par une circulation accrue de l'information économique et son usage visant à déplacer virtuellement des produits. A la rigueur, ce n'est même plus la viande qui fait l'objet de ces transactions, plutôt la viande éventuellement disponible, à terme, suivant certaines circonstances. L'objet de la transaction est moins le produit que la transaction elle-même : les acteurs négocient des transactions futures sur des produits à venir⁷¹. »

Une telle évolution suppose des changements de fond dans les modalités de production des marchandises qui s'échangent de la sorte. Il faut en effet que les structures productives soient relativement stables pour que les niveaux de production puissent être anticipés et que l'attention puisse, en définitive, se focaliser sur le niveau futur des prix. On voit ainsi les rapprochements avec les réflexions de Weber sur les conditions de développement des marchés à terme. L'historien insiste justement sur le lien entre sphère productive et forme de commercialisation. Il relève les changements structurels qui ont cours à la fin du XIX^e siècle : urbanisation, concentration du commerce de gros, internationalisation des échanges, accélération de la circulation des informations, meilleur respect des contrats internationaux⁷², etc. Il ne décrit pas tant une déconnexion de la sphère productive de celle des échanges comme le suggère le modèle d'Orléan. Il avance plutôt une intégration des préoccupations de chacun – ce qui aboutit à la discipline des « filières » (voir *infra*). Il porte ainsi, comme Weber, une attention particulière aux conditions technico-économiques qui contribuent au développement de tels marchés.

Stanziani, sensible aux résultats de l'économie des conventions, n'en reste pas à une simple assimilation des marchés à terme à des marchés de capitaux. Cette forme de commerce des droits de propriété ne peut en effet se développer qu'avec l'appui de dispositifs qui rendent possible une standardisation des marchandises : « comme l'explique un analyste de l'époque, « si chaque contrat de spéculation spécifiait une qualité différente de marchandise, la multiplicité des cours qui en serait le

⁶⁹ Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires : au-delà de la pénurie », *op. cit.*, p. 110.

⁷⁰ *Ibid.*, p. 108.

⁷¹ *Ibid.*, p. 109.

⁷² *Ibid.*, p. 119.

résultat n'atteindrait en rien le but du marché de spéculation, à savoir la formation d'un prix et sa connaissance par les acteurs »⁷³ ». Les commentaires de Stanziani sont, sur ce point, très éclairants :

« Une qualification par produit-type est à la base de la possibilité même d'échanger à la bourse des marchandises. Sur les autres marchés, la qualification n'a pas besoin d'être si détaillée et, surtout, le produit n'a pas besoin d'être standardisé dans la mesure où les transactions sont le plus souvent bilatérales et pas toujours répétées. À la bourse des marchandises au contraire, les produits ne sont pas visibles et les compensations multilatérales se font autour de plusieurs transactions par acteur, ce qui rend indispensable la qualification et la standardisation⁷⁴. »

Les marchés à terme ont d'ailleurs connu un développement relativement limité jusqu'à la fin du XIX^e siècle du fait de problèmes de stockage et d'intégration limitée de la production aux circuits commerciaux afférents⁷⁵. La discipline productive sera apportée par le dispositif dit des « filières ». La « filière » est simplement « un bon de livraison muni de clause à l'ordre et par suite endossable⁷⁶ ». Une « filière » est octroyée à tout vendeur dont le produit correspond à l'une des qualités cotées sur le marché. L'évaluation du produit s'effectue donc avant (mais aussi après) la transaction mais pas au moment de la transaction. Par ce système, les transactions sont déconnectées de l'évaluation des produits. Celle-ci est du ressort des syndicats des associations professionnelles qui définissent les produits-types qui permettent cette standardisation des contrats⁷⁷. La classification des produits et l'évaluation des écarts au produit-type sont effectuées par des experts assermentés et la police du marché⁷⁸. La variabilité des qualités d'une récolte à l'autre ou entre producteurs se trouve ainsi évaluée en rapport direct aux différentes qualités de produits instituées. Cela n'empêche pas certaines tensions lorsque le produit livré s'écarte trop du produit promis⁷⁹.

Ces travaux historiques, s'ils ne remettent pas directement en cause le schéma d'Orléan – qui explicite davantage les mécanismes financiers une fois les marchés financiers institués que l'émergence de ces derniers –, permettent de comprendre les conditions qui rendent un marché « liquide ». Cette liquidité prend en effet des formes spécifiques dans le cas des marchés agroalimentaires puisque ces derniers sont, *a priori*, difficilement assimilables à des « marchés de

⁷³ Louis REPOUX, *La Bourse des marchandises de Paris : histoire, organisation, fonctionnement, rôle économique*, Thèse de droit, Université de Paris, faculté de droit et des sciences économiques, Paris, 1909, p. 132 ; cité dans Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », *op. cit.*, p. 88.

⁷⁴ Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », *op. cit.*, p. 88.

⁷⁵ *Ibid.*, p. 83.

⁷⁶ *Ibid.*, p. 85.

⁷⁷ *Ibid.*, pp. 86-87.

⁷⁸ *Ibid.*, p. 89.

⁷⁹ *Ibid.*, pp. 89-90.

papiers » comme le sont les bourses de valeur⁸⁰. Dans le cas des marchés agroalimentaires, le niveau de liquidité que permet la bourse n'est possible que parce qu'un nombre conséquent d'acteurs du marché s'accordent sur la définition d'un contrat standard, artefact dont nous venons de voir les conditions sous-jacente à sa pleine efficacité.

La liquidité du marché n'est ainsi possible que parce que la production est relativement « fluide ». Sphère productive et sphère des échanges doivent ainsi être analysées ensemble malgré ce que laisse penser le modèle d'Orléan. Les travaux historiques sur lesquels nous venons de nous appuyer invitent à analyser la question de la financiarisation de l'économie non plus en portant le regard sur la constitution de la communauté financière (Orléan) mais sur les conditions de financiarisation d'un produit⁸¹. Cela permet finalement de refaire le lien avec les travaux de Kaldor.

C) Conclusion : Etudier le processus de financiarisation à partir d'un produit

Cette section avait pour objectif de décrire les conditions de formation d'un marché spéculatif « idéal ». A ce titre, les marchés financiers apparaissent comme les idéaux-types les plus « purs ». Les études historiques de Stanziani permettent de répondre aux questionnements qui ressortent de l'article de Kaldor dans le cas spécifique des marchés agroalimentaires. Parler de financiarisation d'une marché/d'un produit demande de porter le regard plus en amont sur l'étude du processus de marchandisation du produit – ce que nous avons fait pour partie dans les chapitres 1 et 2 – pour interroger ensuite sa financiarisation. Les produits agroalimentaires ont la particularité d'être périssables. Leurs caractéristiques physico-chimiques et organoleptiques sont ainsi variables ce qui les rend résistants à certaines formes de standardisation dans le temps et complexifie d'autant toute spéculation à leur égard. La dimension psychologique qui les accompagne ajoute une difficulté supplémentaire. C'est notamment le cas lorsque la distribution des produits alimentaires et la formation de leur prix passent par des médiations complexes comme les marchés à terme. Dans certains cas, ces formes de rationalisation marchande peuvent provoquer des sentiments de « déprises » – de l'anomie économique pour parler comme Durkheim – de la part des acteurs économiques (généralement les producteurs ou les consommateurs mais aussi les petits commerçants) entraînant dans certains cas des « peurs alimentaires » ou des « émeutes ».

⁸⁰ On peut attribuer ce manque d'attrait d'Orléan pour le travail de « fluidification » au fait qu'il prenne clairement comme référence le marché de capitaux pour construire son modèle et non celui des marchés à terme de marchandises.

⁸¹ Vatin précisera ainsi que, dans les industries de flux, « *La circulation du produit le long de la chaîne productive est directement gérée comme un flux de valeur, ralentie ou accélérée selon les contraintes de la spéculation* », François VATIN, *La fluidité industrielle*, op. cit., p. 137.

Ces résistances, soulignées par Stanziani, déplacent le problème d'une recherche des sources du « pouvoir de la finance » aux conditions de financiarisation d'un produit en particulier⁸² – ce qu'avait aussi suggéré Kaldor. En d'autres termes, il faut réintroduire en partie les caractéristiques de la sphère productive pour comprendre les soubassements de tout comportement spéculatif – ce que nous ferons dans le reste de chapitre. Ce point est en grande partie délaissé par les travaux qui se revendiquent des études sociales sur la finance. La finance y est en effet généralement décrite comme un monde social autonome déconnecté des préoccupations de l'économie réelle. Ces travaux restent toutefois précieux en raison notamment des nombreuses monographies de salles de marchés qui permettent d'entrer en profondeur dans la complexité des calculs économiques qui y sont effectués. Pour ces raisons, les marchés financiers seront, pour nous, un point de comparaison latent dans la suite de ce chapitre qui sera consacré à la monographie d'une entreprise de négoce de produits laitiers. Notre décrirons le processus de valorisation internationale des produits laitiers à partir d'un cas précis qui illustre, comme nous allons le voir, le développement d'un commerce spéculatif au sens de Kaldor.

II. La production du marché par le commerçant ou la valeur de la rareté

Le marché international des produits laitiers est un marché de gré à gré. Les négociations ne s'y effectuent pas de manière centralisée comme à la bourse mais au travers d'un réseau d'acteurs décentralisés qui échangent directement chacun les uns avec les autres. Les vendeurs qui participent à ces échanges sont des industriels laitiers ou des négociants internationaux. Les acheteurs sont eux de statuts plus diversifiés. Ce sont : des négociants ; des industriels de l'agroalimentaire (biscuiterie, chocolaterie, viennoiserie...), qui utilisent les produits laitiers comme matière première pour leur industrie ; ou des importateurs situés dans les pays en déficit de production. Parmi ces derniers, certains utilisent des produits laitiers importés pour reconstituer localement des produits laitiers frais (lait entier, lait écrémé, yaourts...). D'autres revendent les produits importés « en vrac » à des commerçants locaux (grossistes, demi-grossistes ou détaillants) qui reconditionneront les produits laitiers pour les adapter aux habitudes et aux besoins des consommateurs finaux.

Les négociations internationales s'effectuent de manière bilatérale, généralement par téléphone, sans centralisation des transactions ou cotations officielles s'imposant à l'ensemble des protagonistes du marché. Comme les spéculateurs sur les marchés financiers, les négociants internationaux apportent une certaine liquidité au marché en se présentant comme une contrepartie

⁸² L'étude des rapports de pouvoir ne s'en trouve pas abandonnée. Mais le déplacement proposé invite à les analyser au sein d'une filière particulière.

permanente dans les échanges, c'est-à-dire en proposant une offre (d'achat ou de vente) à tout client qui cherche à vendre ou à acheter une marchandise. Les négociants en produits laitiers se distinguent toutefois des spéculateurs sur les marchés financiers par le fait qu'ils prennent eux-mêmes en charge la livraison des produits. Les spéculateurs sur les marchés financiers n'ont pas cette obligation puisqu'ils peuvent se défaire d'un engagement pris par l'achat d'un « contrat inverse ». Avant d'être un « marché de papier » comme les marchés financiers ou les marchés à terme, le marché que nous étudions est donc un « marché physique ». Les contrats n'y font donc pas l'objet d'un marché spécifique détaché des flux physiques de marchandises⁸³. Les contrats sont signés pour être exécutés. Des contrats peuvent être conclus avant que la marchandise ne soit produite. C'est notamment le cas lorsque des clients souhaitent acheter des produits laitiers à terme, c'est-à-dire avec une échéance de livraison éloignée dans le temps⁸⁴. Mais il n'y a pas un marché spécifique où s'échange ce type de contrat. Ce sont toujours les marchandises avec leur matérialité propre et non seulement les droits de propriété attachés à celles-ci qui sont l'objet des échanges. Dans le négoce de produits laitiers, le moment de la signature du contrat (où pendant lequel se fixent les conditions du contrat) et le moment de la livraison de la marchandise sont ainsi bien moins dissociés que dans le cas des marchés à terme où cette dissociation est volontairement organisée.

Les produits laitiers négociés par l'entreprise Dairy Trade s'écartent de l'idéal-type des marchandises spéculatives tel que nous l'avons défini à partir des travaux de Kaldor. Malgré l'existence de standards internationaux les concernant, ils ne sont qu'imparfaitement normalisés. Leur qualité peut varier selon la saison ou selon l'origine du produit. A certaines provenances correspondent donc des qualités de produits spécifiques qui sont plus ou moins appréciées selon l'emploi auquel ils sont destinés. En outre, certains produits laitiers sont pondéreux, périssables, et leur date de péremption est parfois très proche de la date de la traite du lait. Alors que les produits dits « industriels » (poudres de lait, beurre, lactosérum en poudre) supportent des transports de très longue distance et des périodes de stockage relativement importantes, la durée de conservation des produits « liquides » (lait cru, lait écrémé, crème...) est bien moins importante⁸⁵. Les formes prises

⁸³ Une histoire de cette déconnexion – jamais totalement aboutie – a été faite du point de vue du droit dans Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », in Nadine LEVRAITTO et Alessandro STANZIANI (dirs.), *Le capitalisme au futur antérieur : crédit et spéculation en France, fin XVIII^e - début XX^e siècles*, Bruxelles, Bruyant, 2011, pp. 69–105.

⁸⁴ Il est, par exemple, possible de signer un contrat de livraison de 200 tonnes de poudre de lait avec une date d'expédition fixée plusieurs mois après la date de signature du contrat.

⁸⁵ Il est courant de vendre du lait néo-zélandais à un client d'Afrique occidentale ou du beurre sud-américain à un client russe. La poudre de lait écrémé peut être stockée jusqu'à deux ans sans que la qualité du produit ne soit altérée et la poudre de lait entier jusqu'à six mois. Au contraire, le lait cru, qui parcourt le territoire européen en citernes

par les stratégies spéculatives se trouvent en partie modelées par les contraintes imposées par l'objet même de ce commerce.

Ces stratégies commerciales dépendent également du type de partenaire commercial. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, les flux d'exportations de produits laitiers – hors commerce intra-européen – prennent principalement la direction de populations situées dans des « pays en développement » (d'Amérique du Sud, d'Afrique ou d'Asie). Les problèmes de financement que peuvent avoir les importateurs de ces zones rendent l'exécution de l'accord marchand plus fragile. Pour que les contrats soient effectifs, ils doivent pourtant être « exécutés », c'est-à-dire que des marchandises doivent faire l'objet d'une livraison dans les conditions prévues et qu'un paiement ait lieu en contrepartie. *En pratique, le marché ne se dilue donc pas totalement dans la négociation commerciale, c'est-à-dire dans le seul rapport contractuel.* Pour que la mise en équivalence entre la marchandise et sa contrepartie monétaire soit effective, il faut que le contrat supporte les épreuves marchandes que sont la livraison et le paiement. Ce point demande au sociologue de sortir des évidences qui entourent généralement la production de la transaction, c'est-à-dire qu'il faut porter attention aux étapes successives qui permettent à un contrat d'être « bouclé » : la production, l'acheminement, la livraison et le paiement d'une marchandise⁸⁶. Les travaux de sociologie ou d'ethnographie économique mettent rarement en avant cette dimension performative de la signature des contrats. Ils soulignent peu ce fait simple et rarement questionné, tant par les opérateurs que par les chercheurs, que le contrat ne fait pas la transaction marchande. Tout contrat a en effet besoin, pour se faire, de supporter ce que Donald Norman a appelé judicieusement le « gouffre de l'exécution »⁸⁷. Nous avons déjà souligné certaines limites de la force normative du marché dans le cas de situations critiques comme les mouvements contre la vie chère en 2007 ou les grèves du lait en Europe. Mais la question de la norme marchande est rarement étudiée dans la production contractuelle normale⁸⁸.

Ces quelques précisions nous permettent de poser des premières hypothèses quant aux conditions de développement de stratégies spéculatives sur les marchés internationaux de produits laitiers. Si la logique spéculative suppose un marché duquel ressort un prix dont il est possible

réfrigérées contenant jusqu'à 25 000 litres, supporte rarement des durées de transports supérieures à deux ou trois jours.

⁸⁶ Cette thématique fait l'objet d'une sous-partie spécifique dans le chapitre suivant.

⁸⁷ Donald NORMAN, « Les artefacts cognitifs », in Bernard CONEIN, Nicolas DODIER et Laurent THEVENOT (dirs.), *Les objets dans l'action*, Paris, Editions de l'EHESS, 1993, p. 26.

⁸⁸ Nous porterons plus loin le regard sur cette dimension de la production du marché en soulevant deux difficultés que les traders doivent surmonter pour faire exister les accords marchands qu'ils ont signés : faire avec la sensibilité des produits laitiers aux conditions de transport (et de stockage) et réussir à imposer les conditions négociées même en période de forte volatilité des prix internationaux – situation caractéristique du marché laitier international depuis 2007.

d'anticiper les variations, reste à savoir comment une telle représentation peut advenir sur des marchés si imparfaits. Comment les traders ajustent-ils leurs visions du marché en prix aux différentes qualités de produits ? Construisent-ils de nouvelles catégories de produits – ce qui les obligerait à multiplier d'autant le nombre de prix de référence – et, si oui, en fonction de quels critères ? S'autorisent-ils une certaine différenciation au sein de chaque catégorie de produits – ce qui permettrait aux prix de garder leur fonction de repère dans l'action ? Des questions similaires se posent lorsque l'on prend en compte des conditions de périssabilité des produits et leurs répercussions sur les modalités de transport et de stockage. En somme, jusqu'à quel point les traders peuvent-ils prendre leur distance avec les conditions matérielles de production et d'échange des produits auxquels s'appliquent leurs stratégies spéculatives ? Peuvent-ils développer des stratégies commerciales véritablement autonomes des contraintes propres au produit sous-jacent, comme le suppose la notion de « valeur spéculative » développée par Orléan ? Si ce n'est pas le cas, par quelle forme d'abstraction et de médiation passent-ils pour rendre techniquement profitable de telles pratiques commerciales ?

Si toutes les stratégies spéculatives s'appuient sur une évaluation monétaire de la valeur des marchandises, cette valeur n'est jamais réductible à la seule dimension financière. Dans les deux sections suivantes, nous décrirons comment les traders résolvent, à leur échelle, cette aporie propre à toute évaluation marchande. Pour ce faire, nous étudierons l'ensemble des produits laitiers – et non les seules poudres de lait – négociés par l'entreprise Dairy Trade pour nous permettre, par comparaison, de poursuivre l'étude du lien entre la matérialité du produit et ses formes de valorisation marchande.

Dans cette section, nous nous concentrons donc sur la manière dont les traders se rapportent aux produits de leur spéculation. Nous souhaitons particulièrement mettre en avant les conditions techniques et cognitives qui permettent aux traders d'évaluer les produits laitiers selon leur dimension monétaire. Cette question a souvent été posée par les sociologues et les économistes sous l'angle de la qualification des produits pour faire ressortir les soubassements institutionnels qui supportent les mécanismes marchands tels que les pense la théorie économique standard. Ainsi la sphère productive a été interrogée par les chercheurs afin d'analyser les institutions qui permettent, *in fine*, aux mécanismes marchands de fonctionner⁸⁹. De ce fait, ces derniers ne sont que rarement interrogés pour eux-mêmes⁹⁰. Nous choisissons, pour notre part, de partir des évaluations

⁸⁹ François VATIN, « Introduction. Evaluer et valoriser », in François VATIN (dir.), *Evaluer et valoriser. Une sociologie économique de la mesure*, Toulouse, PUM, 2009, pp. 13-33.

⁹⁰ Sophie DUBUISSON-QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE, « Introduction. De la qualité sur les marchés et dans les organisations. Les modalités de la formation d'un jugement équipé pour l'échange. », in Sophie DUBUISSON-

monétaires des traders pour en faire ressortir leur fragilité, tout du moins pour soulever les conditions qui leur permettent de tenir. Nous concevons ici l'établissement du prix comme une *épreuve* au sens de la sociologie pragmatique contemporaine. Ce chapitre interroge donc directement la capacité des « prix de marché » à représenter la valeur d'un bien. Nous ne rabattons pas la question de la définition de la valeur des biens sur celle des prix comme le fait par exemple André Orléan⁹¹. Nous jouons plutôt sur la tension inexorable entre l'évaluation d'une marchandise et son prix, entre valeur et prix, entre valeur d'usage et valeur d'échange, pour reprendre les catégories classiques de la théorie économique.

S'interroger sur les conditions de réalisation des prix de marché conduit à se situer au cœur des mécanismes marchands. Nous n'effectuons pas ce travail à partir d'une analyse en termes d'encastrement – que celui-ci soit « moral » ou « culturel » comme chez Zelizer⁹² ou « structural » comme chez Baker⁹³. Nous ne nous posons pas la question de la fixation des prix, mais plutôt la question de la *réalisation* du prix au sein d'une organisation spécifique comme à pu le faire Koray Çalışkan⁹⁴. A partir d'une approche monographique, nous proposons dans cette section d'étudier la dimension normative des mécanismes marchands. Plus précisément, nous décrivons les épreuves par lesquelles un prix reconnu mondialement est attribué à la poudre de lait.

Dans une première section, nous présentons l'activité de l'entreprise Dairy Trade et son rôle dans le commerce international de produits laitiers (A). Cette présentation permet ainsi de donner un certain contenu en activité à la présentation générale des échanges de produits laitiers effectuée dans le chapitre précédent. La seconde partie interroge la manière dont les traders construisent leur évaluation monétaire des produits laitiers (B).

QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE (dirs.), *Juger pour échanger*, Paris, Editions de la Maison des sciences de l'homme, 2003, p. 16.

⁹¹ L'économiste des conventions affirme ainsi que « *prix et valeur sont une seule et même réalité* », André ORLEAN, *L'empire de la valeur: refonder l'économie*, Paris, Seuil, 2011, p. 169.

⁹² Viviana A. ZELIZER, « The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance », *American Journal of Sociology*, 1981, vol. 86, n° 5, pp. 1036-1056.

⁹³ Wayne E. BAKER, « The Social Structure of a National Securities Market », *American Journal of Sociology*, 1984, vol. 89, n° 4, pp. 775-811.

⁹⁴ Koray CALISKAN, « Price as a Market Device: Cotton Trading in Izmir Mercantile Exchange », *The Sociological Review*, 2007, vol. 55, pp. 241-260 ; Koray CALISKAN, « The Meaning of Price in World Markets », *Journal of Cultural Economy*, 2009, vol. 2, n° 3, pp. 239-268.

A) La mise en forme d'un marché spéculatif : l'activité de Dairy Trade et l'évolution morphologique des échanges internationaux de produits laitiers

1) La World Dairy Company comme dispositif de mise en concurrence internationale

L'entreprise Dairy Trade (DT), fondée en 1971, appartient au groupe World Dairy Company (WDC) depuis 1974. WDC est une holding composée d'une dizaine d'entités. Certaines sont spécialisées dans l'achat de produits laitiers dans des zones de production en excédent structurel (en Amérique latine, en Australie et en Pologne), d'autres dans la vente dans les zones déficitaires (en Algérie et en Chine notamment). Dairy Trade est l'une des deux entreprises de la holding qui effectue à la fois l'achat et la vente de produits. Ses profits proviennent donc de la valorisation d'un écart entre le prix d'achat et le prix de vente des marchandises négociées. Les autres entités du groupe sont, en revanche, rémunérées sous forme de commission pour chaque intermédiation réussie.

Les entreprises de trading du groupe effectuent leur activité en lien étroit avec les autres entités du groupe spécialisées dans l'achat ou la vente. Les achats en Amérique du Sud ou en Océanie passent ainsi par les succursales implantées dans ces zones. Il en est de même quant aux ventes. Certains marchés sont réservés aux filiales historiquement les mieux implantées sur certains territoires. Dairy Trade a ainsi le monopole des ventes du groupe en Algérie en raison de son implantation précoce dans ce pays dans les années 1990. Elle y possède aujourd'hui un bureau et deux employés qui lui servent de relai local pour le suivi des contrats en cours. La situation est inverse pour la Chine où une autre entité du groupe a la mainmise sur l'ensemble des ventes de la holding.

Les deux entreprises de trading du groupe sont ainsi au centre de ce dispositif marchand constitué de 12 entreprises. Les autres filiales du groupe ont un rôle qui se limite à celui de courtier spécialiste d'un territoire principalement pour le compte des entités de trading du groupe. Ce dispositif marchand permet ainsi à Dairy Trade d'avoir à disposition, grâce à des contacts téléphoniques réguliers, un ensemble d'informations sur les prix et les marchandises disponibles ou recherchées dans les principales zones de production ou de consommation. Comme aiment à le rappeler les différents directeurs commerciaux de l'entreprise, l'avantage d'un négociant sur les autres acteurs du marché est d'avoir un approvisionnement diversifié :

« Il faut savoir aussi que la production laitière, elle est hétérogène, elle n'est pas la même en Europe et dans d'autres parties du monde à la même période. La saisonnalité de fabrication est inversée en Amérique latine par rapport à l'Union européenne. Donc, à un moment donné, il sera plus intéressant d'acheter dans tel pays. Donc c'est tout ça qui rentre en ligne de compte. Mais ce

qui est très important aujourd'hui c'est d'avoir un « sourcing » partout dans le monde pour pouvoir fournir au client. » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint, 2010)

La WDC endosse ainsi une partie du rôle dévolu au commissaire priseur dans la théorie walrassienne du marché. Par les multiples sources d'approvisionnement à leur disposition, les entités de cette holding « animent » la concurrence internationale puisqu'elles redéfinissent et créent, ensemble, des liens de similitude entre des produits – et par eux entre des producteurs – qui ne seraient pas, sans leur action, mis en relation de concurrence. Grâce à ses différentes filiales, la WDC donne potentiellement accès à des possibilités commerciales auparavant indisponibles.

En effectuant ce travail d'intermédiation, on peut faire l'hypothèse – difficilement vérifiable au travers d'une simple monographie – que la WDC concourt à homogénéiser le marché laitier international. Elle cherche à contester les anciens espaces concurrentiels en les déformant ce qui peut permettre, dans certaines circonstances, de proposer une même qualité de marchandise à un meilleur prix. Nous verrons que Dairy Trade se distingue néanmoins de cette figure théorique sur un point remarquable : elle n'est pas neutre dans l'échange. Les traders dont nous décrivons le travail cherchent en effet à profiter au mieux de leurs réseaux commerciaux et de leurs avantages informationnels pour cumuler des profits commerciaux⁹⁵.

2) L'activité de Dairy Trade et l'évolution morphologique des échanges de produits laitiers

a) *Un négociant au départ peu globalisé*

Un rapide retour sur le développement de l'entreprise Dairy Trade permet toutefois de relativiser le rôle historique de ce type d'acteur dans le fonctionnement du commerce international de produits laitiers. Au début de son activité, l'entreprise Dairy Trade négociait principalement du lait en poudre pour la consommation animale à destination des éleveurs européens. Elle tenait une double fonction dans le secteur. Pour ses fournisseurs (les usines excédentaires), elle avait un rôle important dans la gestion du remboursement des aides européennes (les restitutions, principalement, mais aussi les ventes au prix d'intervention⁹⁶). Elle achetait leurs marchandises (poudre de lait écrémé et beurre industriel) à un prix supérieur au prix de marché mais inférieur au prix d'intervention (prix de rachat public), pour les revendre ensuite aux organismes publics qui gèrent les aides et les stocks européens au prix d'intervention. Les salariés de l'entreprise effectuaient ainsi, pour le compte des acteurs de la filière laitière, des démarches administratives

⁹⁵ Cette dimension de l'activité sera étudiée dans la section III de ce chapitre.

⁹⁶ Pour une explicitation du fonctionnement des aides publiques à l'œuvre en Europe à cette période, se reporter au chapitre 1.

trop lourdes pour leurs propres services⁹⁷. Les fournisseurs trouvaient un intérêt de trésorerie à fonctionner de la sorte. En effet, en s'engageant à payer la marchandise plus rapidement que ne le fait l'Organisation commune de marché du lait (OCM) (30 jours contre 90 voire 120 jours pour l'organisme communautaire), les négociants permettaient aux industriels de puiser *a minima* dans leur trésorerie tout en profitant, indirectement, du système d'achat public. En d'autres termes, Dairy Trade tenait ici plus une fonction de crédit qu'une simple fonction commerciale. En aval du dispositif européen d'aide, Dairy Trade avait par contre un rôle plus commercial. Elle participait à l'écoulement des stocks européens de poudre de lait en les revendant sur le marché intra-européen ou à l'international. Elle vendait aussi, grâce aux aides à l'exportation (dites « restitutions »), des produits que les fabricants européens n'arrivaient pas à écouler eux-mêmes⁹⁸.

Au milieu des années 1990, le chiffre d'affaire de Dairy Trade était d'environ 100 millions d'euros pour 12 employés⁹⁹. Les activités de Dairy Trade et de la WDC se sont par la suite diversifiées pour s'adapter aux évolutions morphologiques des échanges internationaux¹⁰⁰ grâce à une politique de recrutement qui avait pour objectif de « *développer de nouveaux marchés* », notamment à l'export. Pendant dix ans (de 1995 à 2005), l'entreprise s'est développée de manière régulière par l'embauche d'un à deux salariés supplémentaires par an en essayant de garder un rapport constant d'un trader pour deux employés administratifs (comptabilité ou logistique). Les embauches de traders visaient deux objectifs distincts : le développement de l'activité vers de nouveaux produits (le beurre puis, plus tard, les produits « liquides ») ou le développement de relations commerciales spécifiques avec certaines zones commerciales encore peu exploitées¹⁰¹. L'entreprise compte aujourd'hui 33 employés dont 10 traders. Son chiffre d'affaire est compris entre 300 et 350 millions d'euros par an pour environ 250 000 tonnes tous produits laitiers confondus.

b) *Structuration du marché laitier et formes commerciales*

Si le contenu de l'activité de Dairy Trade (acheter des marchandises dans l'objectif de les revendre plus cher) est resté inchangé au gré des transformations du secteur laitier européen, la forme de son profit commercial – c'est-à-dire la manière dont l'entreprise se connecte aux opportunités d'échanges pour profiter d'un écart de prix entre l'achat et la vente – a changé.

⁹⁷ La filière laitière était à l'époque bien moins concentrée qu'elle ne l'est aujourd'hui ce qui limitait la taille des services commerciaux des industries laitières.

⁹⁸ Voir *infra* pour description de l'usage fait des restitutions chez Dairy Trade.

⁹⁹ Ces deux paragraphes sont tirés d'un entretien effectué avec le directeur commercial de l'entreprise, M. Broussot (2010). Ces chiffres étaient respectivement de 10 millions et de 6 employés dans les années 1980.

¹⁰⁰ Se reporter au chapitre 3 pour une description de ces évolutions.

¹⁰¹ Chronologiquement : l'Allemagne, les îles britanniques, l'Espagne et l'Amérique du sud, le Moyen-Orient et le Maghreb.

Pendant les deux premières décennies de son activité, Dairy Trade faisait reposer sa marge commerciale soit sur la « rente » que lui procuraient ses capacités à utiliser les dispositifs d'aides publiques au secteur laitier, soit sur un avantage informationnel que les salariés détenaient sur certains acteurs mal informés des « prix de marché ». Ces formes d'accaparement du profit ont changé à partir du milieu des années 1990. La concentration du secteur laitier européen a conduit les industriels à gérer pour leur compte le circuit des aides aux secteurs laitiers qui, de plus, étaient en baisse suite aux diverses réformes de la PAC¹⁰². En outre, les nouvelles technologies de l'information et de la communication ont permis une meilleure diffusion des prix pratiqués dans les différentes zones de production à l'échelle mondiale. Cette situation a remis en cause les fondements des profits commerciaux antérieurs. L'un des directeurs adjoints précise ce point :

« Avant si tu veux, tu vivais avec 10 % de ton chiffre d'affaire en spéculation, en "position", et 90 % en back-to-back (vente et achat au même instant en s'octroyant une commission), c'est-à-dire qu'on achète, qu'on prend une marge, on revend. Aujourd'hui c'est complètement inversé. Si tu ne prends plus de position, tu ne peux plus. Parce que tu n'as plus de marge à prendre. Parce que tu as internet, tu as les courtiers, tu as un tel nombre d'informations sur le marché que tout le monde connaît le prix à un instant t si tu veux. Le seul moyen de gagner c'est de spéculer. »
(Arthur, directeur adjoint de Dairy Trade)

Arthur, entré chez Dairy Trade en 1997, suggère par là qu'en raison des évolutions structurelles des échanges internationaux de produits laitiers, il est aujourd'hui bien plus difficile de développer des stratégies commerciales gagnantes en jouant sur un différentiel de prix entre différentes zones commerciales (stratégies de *back-to-back* dans son langage) tant les acteurs sont au fait des prix pratiqués sur le marché. La spéculation telle que nous l'avons définie (section I) devient alors une stratégie privilégiée.

c) Une « mentalité » de spéculateur ?

L'évolution des pratiques commerciales ne peut pas être directement attribuée à un changement dans les dispositions morales des acteurs (par exemple, un changement dans leur manière de concevoir l'avenir). Dans le cas étudié, ces changements sont davantage liés à une évolution des modalités de régulation des excédents laitiers qui, *in fine*, influence les pratiques commerciales.

Les prémices d'un raisonnement spéculatif étaient déjà présentes au moment où les aides européennes régulaient les échanges internationaux, tout du moins les exportations européennes. Un rapide retour sur la manière dont Dairy Trade gérait les restitutions à l'exportation permet d'illustrer ce propos. Rappelons rapidement le fonctionnement de cette aide européenne : les restitutions à l'exportation sont octroyées aux exportateurs européens pour combler le différentiel entre les prix mondiaux et les prix en exercice à l'intérieur de la zone européenne. L'octroi de ces

¹⁰² Pour une description de ces réformes, se reporter au chapitre 3.

aides s'effectuait par appel d'offre de la Commission européenne. Elles pouvaient s'appliquer à des contrats dont la vente avait été conclue avant même l'appel d'offre. Dans ce contexte, les exportateurs cherchaient à anticiper, dans le calcul de leur prix de vente, le possible déclenchement des aides publiques à l'exportation. Le syndicat des négociants en produits laitiers (Eucolait) était là pour soutenir ses membres dans la construction de leurs anticipations. Le rapport au futur, que demande tout travail d'anticipation, existait donc déjà bel est bien avant que les prix ne deviennent à proprement parler les objets de ces anticipations. Il n'y avait pas à ce sujet de limite morale à cette pratique.

« Samuel : En fait tu achetais 2 000, tu vendais 1 500 et tu ... (...) »

Gérard : Voilà, et je demandais 500 à la Commission. (...) Oui, c'est vrai que la gestion des aides (...) était assez compliquée parce que c'était des systèmes de « tenders », il y avait des adjudications. Les taux de restitution n'arrêtaient pas de changer. Donc tu faisais une affaire à l'export avec un taux de restitution et ensuite tu allais chercher ta restitution... Tu demandais ta restitution à un certain niveau si tu veux. Mais la Commission bougeait les restitutions en fonction du marché et elle essayait de stabiliser les marchés en provoquant plus de restitution ou alors en bloquant les restitutions. Donc c'est vrai qu'il y avait une analyse de marché à faire. Ça, c'était notamment la fonction des négociants. Parce qu'après tu prends des risques sur les restitutions. C'est un risque que les négociants prenaient. C'est vrai que les laiteries, elles ne les prenaient pas forcément.

S. : Donc l'un de vos intérêts à cette époque là, c'était de comprendre la stratégie de la Commission. (...) Et donc tu as des interlocuteurs directement à la commission pour essayer de comprendre ça ou...

G. : Non, la Commission elle n'est pas joignable si tu veux. On a un syndicat qui s'appelle Eucolait qui nous fournit des informations. Mais je dirais qu'on n'a pas des informations... On est obligé d'anticiper les choses avec ce qu'on connaît sur le marché. » (Entretien avec Gérard, directeur commercial adjoint)

Arthur confirme et va plus loin :

« Samuel : Si je reviens sur la période des années 1980-1990, quand vous étiez un intermédiaire entre la Commission, les industriels et ceux qui achetaient du lait [en poudre pour la consommation] animal. Les positions... Vous gagniez sur l'anticipation des politiques européennes ? »

Arthur : C'était un des outils si tu veux. Quand tu offres à l'export, tu as aussi une spéculation de papier avant. (...) Tu avais un produit mettons à 1 000 euros. Au moment où tu traites les produits, tu avais 100 euros de restitution pour l'exportation. 100 euros du produit. Mais tu pouvais te dire, à cette période... « Le marché est là, il n'y a pas beaucoup d'export, il y a beaucoup de quantités en stock... Donc on va devoir exporter massivement pour pouvoir se débarrasser de stocks européens ». Ton produit, il vaut toujours 1 000 euros. (...) Mais tu te dis que dans les mois qui vont suivre, comme ils vont devoir exporter et qu'il n'y a pas beaucoup d'export, la Commission, ils vont devoir donner 200 euros de restitution. Donc ton coût de revient, ce n'est plus 900 mais 800. Ta poudre c'est toujours la même mais ça t'a permis d'anticiper le marché.

S. : Ça veut dire que toi tu as acheté de la poudre à...

A. : J'ai acheté de la poudre à 1 000 euros. Mettons je l'ai vendu à 1 000 euros. Avec 100 euros... Tu gagnes 100 euros. Mais tu as vendu à une période où il y avait un changement de restitution donc tu as gagné 200. Donc vraiment les restitutions étaient un moyen de spéculation. Pire encore dans le raisonnement, les restitutions... Mettons, on achetait 5 000 tonnes de certificats

pour de la poudre écrémée à 200 euros.

S. : Tu pouvais acheter les certificats à l'avance ?

A. : Je demandais ce que je voulais sur les produits qui nous semblaient les plus corrects. J'achète 5 000 tonnes parce que je me dis que la poudre de lait, il n'y en a pas beaucoup donc le fait d'avoir des restitutions c'est quand même bien pour pouvoir vendre à nos clients réguliers. Donc il faut mieux en avoir un peu d'avance. (...) Par contre, j'ai un problème. Je ne trouve pas ma poudre de lait. Je n'arrive pas à acheter mes 5 000 tonnes. Donc... La poudre de lait est chère, etc. Donc il va peut-être avoir d'autres négociants ou d'autres vendeurs qui vont être intéressés pour acheter des certificats. Le certificat est à 200 euros. Donc comme il n'y avait pas beaucoup de poudre, ils se sont dit [à la Commission] bon, on va baisser [la restitution], ça ne sert à rien... Moi j'ai toujours mes certificats, mais je n'ai pas ma poudre et bien je vais vendre mes certificats, mettons à 180.

S. : Donc ça, c'est royal, tu n'échanges pas de matière et tu as gagné 180 euros la tonne. Donc c'est pas mal.

A. : Ca n'existe plus cette subvention. Mais il faut savoir que pendant des années, les gens ont gagné des sommes pharaoniques avec ça dans le passé, c'est-à-dire avec le fric de l'Union européenne¹⁰³.

S. : Et ça... C'est eux qui ont décidé de ne pas faire des certificats nominatifs ?

A. : Non, les certificats étaient nominatifs mais cessibles. Donc tu avais un droit de cession.

S. : C'est eux qui ont laissé se créer un marché des certificats. Ils auraient été non cessibles...

A. : C'est clair. » (Entretien avec Arthur, directeur adjoint de Dairy Trade)

Ces citations sont intéressantes à plusieurs égards. D'abord, elles soulignent la liberté laissée aux acteurs économiques dans leur usages des instruments de politiques économiques. Le jeu avec les règles semble ici relativement important. Plus intéressant peut-être est la description qu'Arthur donne de l'évolution des objets sur lesquels se focalise le comportement des exportateurs. Arthur décrit très bien la manière dont les dispositifs publics orientent les comportements commerciaux via un changement des objets d'anticipation. Dans les années 1980-1990, les profits commerciaux se trouvaient en effet davantage distribués : un profit spéculatif dû aux stratégies d'anticipation des prix ; un profit commercial, plus classique, rémunérant un travail d'intermédiation marchand mais aussi un profit commercial sur ces marchandises étranges que sont les restitutions aux exportations. Dans ce dernier cas, les certificats ne sont plus seulement le support d'aides publiques. Ils deviennent une marchandise à part entière faisant l'objet d'une spéculation particulière.

L'utilisation que la Commission européenne a fait des outils à sa disposition pour piloter le secteur laitier européen, ainsi que l'évolution même de ces outils, semble avoir eu des conséquences importantes sur le poids respectif de ces différentes sources de profit : déplacement des profits relatifs à un travail d'intermédiation marchand vers un profit plus directement spéculatif mais aussi apparition, puis disparition, d'une spéculation sur les restitutions. La forme prise par le dispositif

¹⁰³ Les montants en jeu ne sont effectivement pas minces, chaque acteur pouvant percevoir, chaque année, plusieurs dizaines de millions d'euros pour le compte des restitutions à l'exportation. Voir Pierre BOULANGER, *Les subventions à l'exportation : une espèce en voie de disparition. Au-delà de la Ministérielle de l'OMC à Hong Kong*, Paris, Groupe d'économie mondiale - Sciences Po, 2005, p. 6-7.

d'aide (droits de tirage cessibles) a eu ici un rôle important. L'usage volatil qui a été fait a, par ailleurs, permis la constitution d'un certain niveau d'incertitude sans lequel aucune stratégie d'anticipation n'est profitable¹⁰⁴. Finalement, l'abandon progressif des aides au secteur laitier a permis un « resserrement » des anticipations sur l'évolution des prix des marchandises.

3) La spéculation chez Dairy Trade aujourd'hui

a) *La pratique spéculative-type*

Les stratégies spéculatives de Dairy Trade prennent la forme d'engagements d'achat et de vente pris sans qu'une contrepartie ne soit simultanément prévue par les négociants pour écouler ou se procurer la marchandise échangée. Créant un décalage temporel entre l'achat et la vente, les traders espèrent ainsi honorer leurs engagements lorsque les prix de marché leur seront plus favorables. Ces achats ou ces ventes sans contrepartie sont appelés, dans leur jargon professionnel, des « prises de position ». Dans le cas où les négociants anticipent des prix à la hausse, ils chercheront à acheter des marchandises avant de les vendre en espérant obtenir un bénéfice d'une augmentation future des prix. On parle dans ce cas de « position longue ». A l'inverse, s'ils anticipent une baisse des prix, ils chercheront à signer des contrats de vente pour une marchandise qu'ils n'ont pas encore achetée en espérant la trouver ensuite à un prix inférieur. Nous sommes ici face à une « position courte ». Prendre position c'est ainsi s'engager, faire un pari, sur la tendance future des prix de marché. Le processus spéculatif consistera donc à anticiper une variation de prix (à la hausse ou à la baisse), à répondre aux opportunités d'achat et de vente en fonction de ces anticipations¹⁰⁵ et enfin à exécuter les contrats signés en ce sens.

Gérard, directeur commerciale et trader spécialisé dans le négoce de beurre, résume le schéma idéal-typique de la spéculation sur le beurre en situation de baisse des prix :

« En général, tu as un marché à 3 600, tu as les fournisseurs qui vont vouloir vendre à 3 650 et tu as les clients qui vont vouloir acheter à 3 550, dans la même journée. Ça va être ça le schéma si tu veux. L'un qui tire vers le haut et l'autre qui tire vers le bas. Donc toi qu'est-ce qu'il faut que tu fasses ? Il faut que tu aies un sentiment sur le marché, soit tu achètes soit tu vends en avance et puis les différences, c'est le marché qui va faire les différences si tu veux. Et tu vas te prendre une marge en fonction du différentiel de marché qu'il va y avoir. » (Gérard, directeur commercial et trader spécialisé dans le négoce du beurre)

¹⁰⁴ Comme le rappelle Tadjeddine, il faut qu'il y ait une certaine dose d'incertitude quant au futur pour que des stratégies spéculatives puissent s'exprimer. Yamina TADJEDDINE, « Les prises cognitives de la rationalité. Une typologie des décisions spéculatives », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, p. 58.

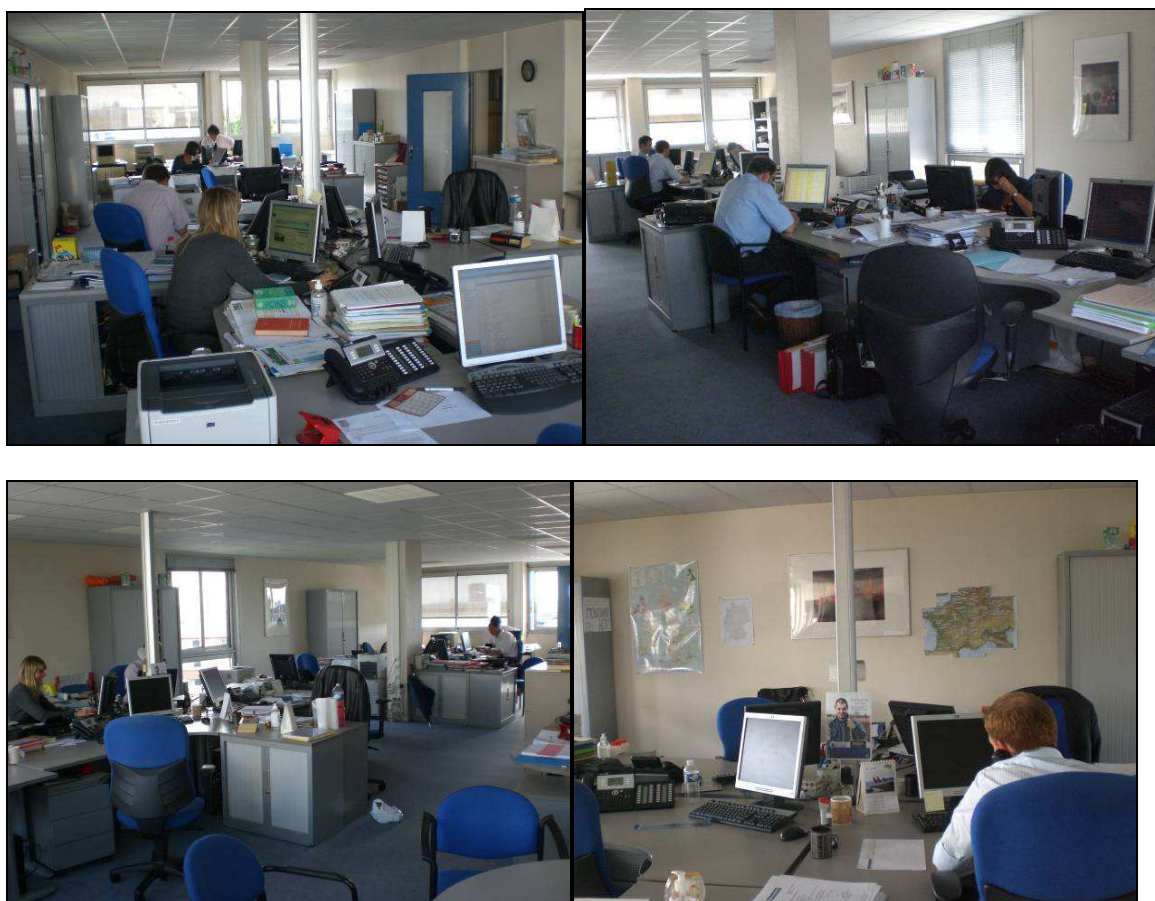
¹⁰⁵ M. Broussot résume ainsi le comportement à avoir : « il faut acheter avant de vendre lorsque les prix augmentent et l'inverse lorsque les prix baissent » (entretien effectué en 2010).

Ce spécialiste du négoce de beurre nous explique ici comment agir dans une situation qui paraît pourtant bien difficile à mettre à profit. La manière dont il conçoit son « immersion » dans le flux des échanges de produits laitiers a changé. Logiquement, il faut donc maintenant qu'il ait un « sentiment sur le marché » – devenu de plus en plus difficile à anticiper –, c'est-à-dire qu'il sache anticiper les variations futures de prix pour améliorer sa marge commerciale. En d'autres termes, il doit développer des stratégies spéculatives pour répondre à l'évolution du dispositif marchand en place et espérer ainsi que ces stratégies soient, en moyenne, gagnantes.

b) Un travail de spéculation distribué : la division du travail au sein du service commercial

(i) L'organisation du service commercial

Photo 2 : Locaux de Dairy Trade



Dairy Trade négocie tous types de produits laitiers dits « en vrac ». Ceux-ci sont de deux types : des produits dits « industriels » (poudre de lait entier ou écrémé, pour la consommation humaine ou pour la consommation animale ; poudre de lactosérum ; matière grasse laitière sous différentes formes (beurre en carton de 25 kg, *Butter Oil* en bidon, crème en citerne...) et des produits dits « liquides » (lait cru entier, crème de lait, lait bio...).

En raison des caractéristiques physico-chimiques de chaque produit, cette diversité de produits recouvre aussi une autre distinction entre les négociants spécialisés dans le commerce d'exportation – qui s'occupent exclusivement de produits industriels – et les négociants qui ont pour principale tâche de négocier des produits laitiers liquides sur le territoire européen. L'organisation de la salle reflète ces distinctions. Le service commercial est en effet séparé en deux espaces : d'un côté (premier plan des deux photos du haut (Photo 2)), se trouve une table sur laquelle se font face cinq traders (photo en bas à droite (Photo 2)) qui ont en commun de négocier des produits liquides pendant trois jours de la semaine (mardi, mercredi et jeudi). Durant ces trois jours, les laiteries européennes définissent leurs besoins en matière première pour la semaine suivante en fonction de l'estimation qu'elles font de leur propre collecte. Les traders jouent les intermédiaires entre les excédents de collecte et les besoins de matière première qui apparaissent à cette occasion. Chaque trader, selon sa spécialisation géographique au sein de l'espace laitier européen, s'informe auprès des laiteries de son secteur de leurs besoins ou de leurs excédents. Les traders-liquides composent ensemble, par la suite, des appariements entre les produits achetés et les produits vendus¹⁰⁶. Si ce commerce n'est pas leur seule activité (chacun ayant en charge l'ensemble des produits négociables sur une zone spécifique), le caractère cru – ou tout au plus pasteurisé – de ces produits pousse à un certain regroupement des traders en raison de la rapidité avec laquelle ils doivent effectuer les appariements.

Dans le second espace (premier plan de la photo en haut à droite (Photo 2)), sont regroupés des commerciaux dont le secteur d'activité les écarte du négoce de produits liquides. L'un est directeur commercial, M. Broussot, et s'occupe principalement de la Russie et les pays d'Europe de l'Est. Il est aidé pour cela par Monika, seule russophone de l'équipe. A leurs côtés se trouve un commercial-export, Julien, chargé des relations avec l'annexe de l'entreprise située en Algérie. Ce dernier s'occupe de plus des marchés sub-sahariens, notamment ouest-africains. Gérard clôt cet espace. Il est spécialisé non pas dans une zone géographique mais dans un produit, le beurre, ou plutôt la matière grasse laitière sous toutes ses formes (crème, *Butter Oil*, beurre en cube ou en tablettes...).

(ii) *La hiérarchie des tâches : distribution des droits à spéculer*

Tous les traders de la salle n'ont pas les mêmes responsabilités et n'effectuent pas le même type de tâches. Comme nous l'expliquait un directeur commercial adjoint de l'entreprise, le trader-type doit être à la fois « acheteur » et « vendeur », c'est-à-dire qu'il doit prendre une « position » – effectuer un pari sur les prix futurs – qu'il devra valoriser par la suite en « bouclant » sa position – c'est-à-dire en trouvant une contrepartie à la position prise. Ce discours contraste avec la réalité du

¹⁰⁶ Ce processus d'appariement est décrit en détail dans la section suivante.

métier des négociants de Dairy Trade. Dans le cas des produits industriels (poudres et beurre) notamment, les prises de positions sont des décisions qui, en raison des risques financiers encourus et du développement récent de la spéculation dans le négoce de produits laitiers, sont prises par les trois actionnaires-salariés de l'entreprise (le directeur commercial, M. Broussot, et les deux directeurs adjoints, Arthur et Gérard). Les autres traders sont néanmoins au fait des décisions prises et y participent en donnant leur avis – leur « sentiment » selon le langage de Gérard – en amont des décisions spéculatives. Ils peuvent, de plus, consulter au besoin les positions de l'entreprise sur chacun des produits au moyen d'un logiciel *ad hoc* qui centralise l'ensemble des transactions. Les traders non-actionnaires restent donc cantonnés à un rôle de commercial sur leur zone respective, tout en étant au fait de la stratégie globale décidée. S'ils achètent eux-mêmes du lait en poudre ou du beurre, c'est pour répondre à une demande effectuée par un autre trader qui n'a pas de marchandise à disposition (cas d'une position courte) ou qui cherche à effectuer une affaire en *back-to-back* (achat et vente dans le même temps). Inversement, les marchandises vendues par ces traders-commerciaux seront des marchandises achetées par l'un des trois traders « preneur de risque » (cas d'une position longue) ou acheté dans le cadre d'une affaire en *back-to-back*.

Dans le cas des produits liquides, la prise de position est un engagement davantage distribué. Les achats sont généralement effectués de manière collégiale entre les traders regroupés sur la table dédiée aux produits liquides. Les traders-liquides n'ont toutefois pas le même poids dans les prises de décision. Arthur, qui a développé cette activité chez Dairy Trade il y a une quinzaine d'années, valide les opportunités de prises de position proposées par ses collègues. Arthur délègue toutefois de plus en plus la gestion des positions-liquides à Gaëtan.

4) Quel est le statut du prix de marché chez le spéculateur ?

a) *Le prix comme norme marchande*

Cette première description du travail des négociants de Dairy Trade nous permet d'effectuer quelques remarques préliminaires sur ce qu'est un « prix de marché » ; plus spécifiquement sur ce qu'est un prix de marché pour un spéculateur. Comme nous l'avions suggéré, et comme Gérard le confirme dans sa dernière citation, les comportements spéculatifs prennent place dans un environnement marchand dans lequel tous les acteurs s'alignent, peu ou prou, sur un même prix. Cela suppose un marché relativement homogène, notamment en termes de qualité¹⁰⁷. A cette condition, le prix acquiert le statut d'une norme vis-à-vis de laquelle les acteurs peuvent difficilement dévier. Le prix reflète une forme d'évaluation collective de la communauté de marché

¹⁰⁷ Voir sur ce point la section I de ce chapitre.

sur la valeur des biens échangés¹⁰⁸. Une telle définition des prix n'est pas nouvelle. On la retrouve aujourd'hui chez des économistes conventionnalistes¹⁰⁹ et on la trouvait déjà chez Durkheim¹¹⁰.

Le prix de marché reste néanmoins une norme qui n'est pas forcément transparente pour les acteurs. Il peut l'être sur les marchés financiers grâce aux systèmes de cotations continues comme le montrent les travaux de Preda ainsi que ceux de Knorr Cetina et Bruegger¹¹¹. Mais cette « transparence des prix » est plus difficile à obtenir sur un marché de gré à gré, du fait de la décentralisation des échanges. Dans cette situation, les acteurs recherchent un « signe »¹¹² de cette évaluation collective, du prix de marché, pour négocier au plus juste leurs contrats commerciaux.

b) *L'appropriation du prix par les spéculateurs*

Pour certains acteurs, les négociants ont un rôle important dans cette découverte du prix de marché malgré la surabondance d'informations à ce sujet¹¹³. Dans les discussions commerciales qui rythment leur journée de travail, les traders échangent régulièrement des informations avec leurs clients sur la valeur des contrats signés par d'autres acteurs du marché. Durant ces entretiens, leurs clients leur demandent régulièrement de leur offrir une évaluation du prix d'une marchandise (à vendre ou à acheter). Ce processus de dévoilement de l'évaluation monétaire d'une marchandise se retrouve dans l'expression indigène souvent employée : « donner un prix »¹¹⁴. Même s'ils ne sont évidemment pas les seuls diffuseurs de prix, on peut supposer que la parole des négociants n'est pas négligeable puisqu'ils s'engagent souvent à livrer une marchandise au prix proposé ce qui, on le devine, en augmente la *signification* notamment par rapport à des prix diffusés par des acteurs institutionnels ou entendus au détour d'une discussion¹¹⁵. Les prix diffusés par les négociants renvoient ainsi généralement à un potentiel de flux de matière.

¹⁰⁸ A ce stade, nous ne souhaitons pas entrer dans une discussion sur la question de la formation des prix qui monopolise depuis toujours l'attention des économistes et qui est aujourd'hui au centre des réflexions de certains sociologues de l'économie. Nous souhaitons seulement avancer quelques repères sur ce que signifie un prix de marché du point de vue d'un acteur particulier – ici le spéculateur – pris dans une configuration marchande particulière.

¹⁰⁹ André ORLEAN, *Le pouvoir de la finance*, *op. cit.* ; André ORLEAN, *L'empire de la valeur*, *op. cit.*

¹¹⁰ Philippe STEINER, « Le fait social économique chez Durkheim », *Revue française de sociologie*, 1992, vol. 33, n° 4, pp. 641-661.

¹¹¹ Voir la présentation que nous en avons faite précédemment. Evidemment, la transparence des prix n'enlève rien à l'incertitude qui règne sur leur évolution future.

¹¹² Fabian MUNIESA, « Market Technologies and the Pragmatics of Prices », *Economy and Society*, 2007, vol. 36, pp. 377-395.

¹¹³ Ces informations peuvent provenir de la presse professionnelle mais aussi des institutions publiques. Voir *infra*.

¹¹⁴ Pour une description de ce processus sur un marché à terme, en l'occurrence celui du coton, voir Koray CALISKAN, « The Meaning of Price in World Markets », *op. cit.*

¹¹⁵ Voir *infra*.

Les spéculateurs attribuent au prix une signification plus précise. De leur point de vue, le prix de marché n'est pas seulement une information qui sert de référence dans les négociations. En spéculant sur l'évolution future des prix, les négociants supposent que la configuration marchande qui permet à un prix relativement homogène d'émerger se reproduira dans le temps, c'est-à-dire qu'un prix *du même type, dont il est possible d'anticiper les mécanismes de formation*, s'établira dans le futur. Sans une telle croyance, les traders ne pourraient pas porter de « sentiment sur le marché » – *i.e.* ne pourraient pas anticiper la variation des prix.

Les spéculateurs pourraient pourtant, dans certaines circonstances, s'écarter du prix de marché sans pour autant remettre en cause leur marge commerciale. S'ils sont effectivement dans l'obligation pragmatique d'acheter, peu ou prou, au prix de marché, rien ne les oblige *a priori* à revendre au prix faisant référence au moment de la vente (c'est-à-dire à respecter le marché tel que les traders l'évaluent au moment de la revente). Dans le cas, ici imaginaire, de marchandises achetées juste avant une augmentation de prix, les traders pourraient se permettre de les revendre plus tard à un prix inférieur au prix courant tout en faisant une marge certaine. Notre observation montre pourtant qu'ils ne se comportent pas de la sorte¹¹⁶. Une telle pratique reste néanmoins méprisée par les traders qui se gardent d'agir comme d'autres acteurs qui, eux, n'hésitent pas à « casser les prix » en ne se situant plus « dans le marché ». Julien nous relate l'exemple d'un tel comportement et son influence sur la redéfinition du prix de marché comme norme :

« Il y a des mecs qui font des prix au ras les pâquerettes et après ils n'exécutent pas les contrats. S'ils n'arrivent pas à acheter et bien non [ils ne livrent pas]. Donc toi, ils te pourrissent ton business parce que pendant ce temps tu ne fais pas d'affaire. Parce que les mecs [les acheteurs], ils disent « bah, non, j'ai une offre meilleure. » Donc le gars il me dit, même si c'est Exportateur 2¹¹⁷ et qu'il sait que le gars est un peu tordu, et bien, un prix c'est un prix. Donc il ne va pas te payer 100 euros de plus que l'autre. » (Julien, trader-export sur l'Afrique de l'Ouest et du Nord)

Julien fait ici référence à des négociants qui, en période de baisse des prix, vendent des produits qu'ils n'ont pas achetés en espérant trouver une bonne opportunité d'achat un peu plus tard. Il sous-entend ici que certains acteurs qui spéculent à la baisse ne livrent pas (« n'exécutent pas » dans leur jargon professionnel) la marchandise pourtant vendue s'ils ne trouvent pas de marchandises à livrer à un prix qui leur soit profitable. Cette citation permet de faire quelques hypothèses quant au rôle des prix dans la construction des stratégies spéculatives ou plus largement dans le métier de négociant. Le prix de marché apparaît dans cette citation comme une norme professionnelle. Il semble être à la base d'une éthique de marché dont les deux piliers pourraient être la volonté de

¹¹⁶ Ils agissent ainsi seulement pour certains produits dont la date de péremption se rapproche. Cela oblige les négociants à un déstockage rapide qui peut passer par une vente à un prix plus faible que le prix de marché.

¹¹⁷ Nous nommerons de la sorte des clients imaginaires de l'entreprise Dairy Trade.

respecter le prix de marché et l'obligation qu'ils se donnent d'honorer les engagements marchands contractés à l'avance¹¹⁸.

Cette volonté de respecter le prix de marché s'observe dans le calcul des prix de vente¹¹⁹. Notons seulement ici que ces derniers s'établissent, non pas à partir des prix des marchandises achetées ou vendues – le prix des positions – mais à partir des prix de marché tels qu'ils sont évalués au sein de l'entreprise Dairy Trade¹²⁰ au moment de la vente. Les prix de marché ne sont donc pas seulement des normes extérieures qui s'imposent aux traders comme aux autres protagonistes du marché. Ce sont aussi des ressources pour l'action spéculative, la principale information à partir de laquelle les traders spéculent. Sans la possibilité d'objectiver de la sorte le prix de marché, aucun calcul spéculatif ne peut être effectué.

*c) Logique marchande et logique commerciale comme formes
d'économicité*

Cette différenciation des tâches permet de relever une distinction entre la logique marchande et la logique commerciale au sein du métier de négociant, distinction dans laquelle les prix de marché jouent le rôle de pivot. La logique marchande fait référence à l'application de l'éthique de marché, dont il était question ci-dessus, c'est-à-dire à la manière dont les traders se rapportent aux acteurs intéressés à l'échange. La logique marchande est ainsi proche de ce que Florence Weber appelle le « calcul externe »¹²¹, expression par laquelle l'ethnologue désigne toute relation d'échange rapportant une entité – morale ou personnelle – à un collectif et les modalités de construction de cette interaction. Sur notre terrain, ce calcul externe correspond au processus par lequel les traders cherchent – individuellement ou collectivement – à situer le marché, plus justement à produire une évaluation du marché qui leur permette d'interagir avec leurs clients. Dans ce travail d'objectivation du marché, les traders construisent et usent du jugement qu'ils portent sur le marché à un instant t. Au cœur de la logique marchande se trouve donc la volonté de travailler à la mise en équivalence généralisée des biens dans le souci de respecter les deux piliers de l'éthique de marché que sont le respect du prix et l'obligation d'honorer les engagements pris.

¹¹⁸ Cette deuxième dimension fait référence à l'éthique de marché tel que la conçoit Weber dans Max WEBER, *Economie et société. Tome 2: l'organisation et les puissances de la société dans leur rapport de l'économie*, Paris, Plon, 2003 [1921], p. 412. Notre objectif est seulement ici de poser les enjeux du prix pour les spéculateurs. Nous reviendrons plus en détails par la suite sur la manière dont ces deux piliers de l'éthique de marché s'ancrent dans les pratiques commerciales. Nous insisterons notamment sur la manière dont cette éthique de marché fait face aux conditions d'objectivation des prix de marché.

¹¹⁹ Ce calcul est décrit dans la section suivante.

¹²⁰ Nous reviendrons sur ce que recouvre un prix de marché par la suite. Ici seul compte le fait que ce prix sert de référence dans les calculs de prix de vente.

¹²¹ Florence WEBER, « Le calcul économique ordinaire », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, p. 370.

La logique commerciale, quant à elle, se rapproche de ce que Weber nomme le « calcul interne » qui s'effectue au sein même des entités économiques. L'enjeu n'est pas dans ce cas d'objectiver un rapport qualité/prix (comme dans la logique marchande) mais bien plutôt de penser le profit commercial – plus précisément dans notre cas un profit spéculatif. Ce n'est donc pas l'objectivation d'une valeur marchande qui est en jeu (même si l'anticipation du profit spéculatif en dépend fortement) mais plus justement l'écart qui existe – ou qui pourrait exister – entre deux estimations de prix pour un même bien. Ce sont donc les modalités de gestion des positions spéculatives qui sont au centre de la logique commerciale des négociants. Nous dénommons ce type de raisonnement « logique commerciale » du fait de la proximité que ce raisonnement entretient avec les théories sociologiques contemporaines du commerce qui portent une attention particulière à la construction des écarts de valeur marchande pour un même bien¹²².

Cette dichotomie se retrouve dans l'organisation même du service commercial de Dairy Trade, dans la distinction organisationnelle présentée plus haut entre les négociants dont la tâche se limite principalement à celle de vendeur ou d'acheteur sur une zone spécifique (cas de Julien) et les traders « preneurs-de-risque » (cas d'Arthur). Pour les premiers, le prix de marché est un objectif à atteindre dans les négociations commerciales. De ce fait, leur travail n'est pas valorisé selon les marges commerciales que les affaires qu'ils concluent engendrent mais par les volumes d'affaire conclus. C'est notamment à partir de cet indicateur que sont fixées les primes annuelles de ces traders. *A contrario*, celles octroyées aux traders-preneurs-de-risque seront fixées selon les marges commerciales. C'est évidemment le cas des directeurs adjoints qui, en tant qu'actionnaires se rémunèrent pour partie selon le résultat de l'entreprise (la rémunération prend donc ici la forme du profit).

La relative autonomie de ces deux logiques d'action se retrouve pour partie dans les propos suivants tenus par Julien :

« Julien : - 3440 euros [c'est le bilan approximatif net d'une affaire], c'est bien, tu fais des affaires, tu sais déjà que tu as paumé.

Samuel : Pourquoi tu l'as faite, celle-là ?

J. : Bonne question. Il vaut mieux se couper le doigt que le bras. Là je perds 3440 euros mais peut-être que dans deux semaines, j'aurais perdu...

S. : C'est juste que vous avez mal prévu le coup.

J. : Tu es obligé de vendre au prix de marché. Après si tu as acheté comme un con... Là, on avait fait un petit pari il y a quelques mois. Allez, on va se couvrir un peu sur le terme [faire des achats en avance] et en fait ça n'a pas monté plus que ça.

S. : Donc tu ne peux pas attendre que ça monte ? (...)

F. : Bah non, parce que t'es censé... Lorsque tu as un contrat d'achat, tu dois enlever 50

¹²² Voir plus particulièrement Hervé SCIADET, *Les marchands de l'aube : ethnographie et théorie du commerce aux puces de Saint-Ouen*, Paris, Economica, 2003, 217 p.

tonnes par mois sur 3 mois. Si tu lui dis « bah, oui, je t'enlèverai la poudre quand le marché aura remonté », il va te dire « ça ne marche pas comme ça ». Non, bah... c'est comme ça. Et puis des fois, le marché monte, tu n'as pas vendu et puis tu vas te taper 200 euros, 300 euros la tonne. Sur 164 tonnes des fois tu peux gagner 10 000, 20 000. Mais là en ce moment je marque plutôt des « – ». Mais c'est pas mal. Ça permet d'écluser... » (Entretien avec Julien, traders-vendeurs Afrique du Nord et de l'Ouest)

Cette citation montre bien la double évaluation propre à chaque affaire : une évaluation fonction du respect du prix de marché (la logique marchande) et une évaluation se rapportant au bilan commercial de l'opération qui prend donc en compte les positions spéculatives de l'entreprise (la logique commerciale) ; l'objectif général étant que le bilan moyen des affaires soit positif.

Cette citation permet aussi de relativiser la division du travail entre les traders-spéculateurs et les traders-vendeurs. Julien a en effet totalement conscience des positions de l'entreprise, des profits et des pertes de chaque affaire. Il n'est jamais déconnecté des prises de décision des traders-spéculateurs. Son travail reste néanmoins pour partie dépendant des engagements spéculatifs qui sont, pour lui, des possibilités d'approvisionnement de l'entreprise. Comme le résume Arthur : *« le premier des « fondamentaux » du métier, c'est le prix ; il faut un bon prix. Deuxième condition : être approvisionné en temps et en heure. »* (Entretien avec Arthur, directeur adjoint, 2010).

Nous consacrerons le reste de cette section au travail d'objectivation du marché effectué par les traders avant de décrire, dans la section suivante, la logique commerciale que nous venons de présenter rapidement ici. Nous verrons ainsi toutes les difficultés rencontrées par les traders tant pour évaluer le prix de marché que pour construire des stratégies spéculatives viables.

B) Objectiver le marché ou comment donner du sens au marché

Nous nous intéresserons dans cette section à l'émergence des prix de marché comme repères pour l'activité des négociants, à la construction du prix de marché comme norme d'action. La polysémie de la notion de « sens du marché » rend bien compte du double travail représentationnel que doivent effectuer les traders pour construire des stratégies spéculatives viables. « Sens du marché » fait ainsi référence tant à la *signification* que les traders donnent à leur marché qu'à la direction, ou plutôt à la *tendance*, qu'ils lui attribuent.

Les traders de produits laitiers agissent dans un marché de gré à gré dont la spécificité, comme nous l'avons déjà souligné, est de ne pas centraliser les transactions ce qui complexifie le processus de dévoilement du prix de marché. De plus, la standardisation des produits laitiers est pour le moins imparfaite. Cela trouble d'autant la comparabilité des produits selon leur dimension monétaire – condition indispensable au développement des stratégies spéculatives. Nous ne chercherons donc pas tant à comprendre dans cette section la formation des prix au sein du processus de concurrence

qui lie l'ensemble des acteurs (acheteurs et vendeurs) intéressés à l'échange. Nous nous centrerons ici sur la manière dont les traders de produits laitiers font avec les caractéristiques propres à leur marché pour réussir à en extraire une représentation sous forme de prix – tout du moins une connaissance de leur marché qui leur permette d'évaluer la valeur des produits selon leur seule dimension monétaire. Nous montrerons ainsi l'incertitude et la fragilité du processus qui entoure la découverte de ce que les acteurs appellent le « prix de marché », non pas à l'échelle du marché – comme a pu le faire, par exemple, Wayne E. Baker selon une approche en termes de sociologie structurale¹²³ – mais au niveau d'un acteur particulier. Cette approche du marché nous semble bien adaptée aux marchés de gré à gré sur lesquels la découverte des prix est loin d'être un processus « transparent ». On se rapproche ainsi des diverses études qui s'attachent à faire une ethnographie des prix¹²⁴. Nous suivons ici Çalışkan qui ne souhaite pas se limiter à une analyse des prix de marché en termes « d'encastrement » pour comprendre le processus de *pricing*. Il met l'accent sur les conditions de réalisation des prix, sur la multiplicité des types de prix manipulés par les acteurs, ainsi que sur l'incertitude qui entoure le sens à donner à cet indice. La question qui est ainsi posée est celle de la capacité d'un prix à représenter la valeur – ou à anticiper la valeur future – d'une marchandise.

Dans cette perspective, nous expliquerons la diversité des prix manipulés par les traders (prix d'achat/prix de vente, prix définis collectivement/prix collectés dans les échanges) et ce que leur articulation nous dit des modalités par lesquelles, en tant que normes marchandes, ils supportent le cours du processus commercial. Nous nous focaliserons sur les dispositifs matériels qui soutiennent cette vision du marché en termes de prix. A la manière des travaux réalisés sur les actes juridiques, nous chercherons à comprendre « *comment cette force [ici la force du marché] s'incarne dans des choses, prend consistance dans la matière, se consolide dans des supports*¹²⁵. » Nous ne considérerons donc pas le prix comme représentant *a priori* une évaluation collective de la valeur que les acteurs donnent aux produits considérés (ce que nous supposons plus haut en première approximation) mais nous chercherons à comprendre l'établissement du prix comme « signe »¹²⁶ de la valeur marchande du

¹²³ Wayne E. BAKER, « The Social Structure of a National Securities Market », *op. cit.*

¹²⁴ Koray CALISKAN, « Price as a market device », *op. cit.* ; Jane I. GUYER, « Composites, Fictions, and Risk: Toward an Ethnography of Price », in Chris HANN et Keith HART (dirs.), *Market and Society: the Great Transformation Today*, Cambridge University Press, 2009, pp. 20-220 ; Pierre-Marie CHAUVIN, « Architecture des prix et morphologie sociale du marché », *Revue française de sociologie*, 2011, vol. 52, n° 2, pp. 277-309 ; Fabian MUNIESA, « Market technologies and the pragmatics of prices », *op. cit.*

¹²⁵ David PONTILLE, « Produire des actes juridiques », in Alexandra BIDET, Anni BORZEIX, Thierry PILLON, Gwenaële ROT et François VATIN (dirs.), *Sociologie du travail et activité*, Toulouse, Octares, 2006, p. 114.

¹²⁶ Fabian MUNIESA, « Market Technologies and the Pragmatics of Prices », *op. cit.*

produit comme une épreuve que les négociants s'attachent à dépasser. En interrogeant ainsi les prix, nous appréhenderons les soubassements du raisonnement spéculatif.

1) Sélectionner et interpréter les chiffres qui comptent

a) *Des représentations marchandes inadaptées à la pratique commerciale*

Dans le secteur laitier, de multiples publications relatives à l'évolution des cours des principaux produits laitiers industriels contribuent à donner aux prix de marché une certaine transparence. En France, France Agrimer¹²⁷ et l'Atla¹²⁸ publient des cotations hebdomadaires sur le beurre vrac, la poudre de lait écrémé, la poudre de lait entier et la poudre de lactosérum. La publication de ces cotations a deux principaux objectifs. Un objectif d'information économique d'abord, pour les acteurs de la filière. C'est la fonction principale des cotations éditées par l'Atla. A travers ces publications, cette instance regroupant les professionnels français de la transformation laitière cherche à informer ses membres du niveau des prix observé dans les transactions passées durant la semaine écoulée. Le second objectif est l'appui à la gestion des aides publiques dédiées à la filière. De ces cotations dépend en effet le niveau des aides perçues par chacun des acteurs¹²⁹.

Ces cotations ont un effet de rétroaction sur la régulation du secteur. On le devine facilement lorsqu'elles participent au déclenchement des aides publiques dont le niveau influe sur le comportement des acteurs. Mais c'est aussi le cas des cotations éditées dans un objectif initial d'information économique. Les cotations peuvent alors influencer les pratiques économiques de deux manières. Premièrement, elles sont prises en compte dans les relations entre les industriels et les producteurs en participant à la fixation du prix du lait payé au producteur¹³⁰. Le prix du lait payé au producteur est en effet aujourd'hui une « composition » de divers prix¹³¹ dans l'objectif de respecter en partie les différentes valorisations faites du lait collecté. Elle prend en compte le prix de la poudre de lait écrémé (pour 10 %), le prix du beurre (pour 10 %) mais aussi le cours des

¹²⁷ On retrouve ses cotations à l'adresse suivante : <http://www.office-elevage.fr/cotations/lait/pcot-lait/indexcot-lait.htm>

¹²⁸ Association de la transformation laitière française. Les cotations qui émanent de cette institution font l'objet d'une diffusion électronique via une *mailing list*.

¹²⁹ C'est notamment le cas des restitutions – aides à l'exportation – dont le montant dépend de la différence entre les prix pratiqués en Europe et les prix mondiaux. Pour des développements sur ce point, se reporter au chapitre 3.

¹³⁰ Le prix ainsi défini correspond à un lait « standard » contenant 38 g de matière grasse et 32 g de matière protéique par litre. D'autres modalités de fixation du prix du lait peuvent exister notamment pour les laits collectés dans des zones couvertes par des appellations du type AOC.

¹³¹ INSTITUT DE L'ELEVAGE, « Le prix du lait en France », *op. cit.* Voir aussi le chapitre 3 pour plus de précisions sur les évolutions des dernières modalités de calcul du prix du lait au producteur.

fromages industriels allemands en raison de la concurrence qu'ils font peser sur la production française (pour 20 %). Les 60 % restant se rapportent à la part du lait collecté transformé en « Produits de grande consommation » (PGC) (yaourt, fromage blanc, et autres desserts lactés). Ce type de produits ne faisant pas l'objet de cotations, leur valorisation est représentée par un coefficient fixe.

Ces cotations permettent, ensuite, à certains industriels de régler le prix de cession de leur matière première entre chacune de leurs filiales¹³². Ces derniers ont en effet un circuit interne de gestion de la matière qui leur permet notamment de gérer les coproduits (lait écrémé/crème ; fromage/lactosérum...) d'une valorisation de la collecte orientée principalement vers le marché des PGC. La filiale qui produit du lait écrémé liquide enverra ainsi la matière grasse du lait (sous forme de crème ou de beurre) à la filiale du groupe spécialisée dans la production de produits constitués principalement de matière grasse. Pour la gestion de ces échanges intragroupes, certains groupes laitiers français choisissent d'indexer le prix de cession interne à la cotation officielle (ici du beurre comme référence de la valeur de la matière grasse du lait). Cela leur permet, selon l'explication qui nous a été faite par un représentant national de ces mêmes industriels, de fonder le partage des marges au sein de chaque groupe sur un indicateur extérieur au groupe, reconnu, par ce fait, comme « neutre ».

Les cotations France Agrimer et Atla ont ainsi un rôle important dans la régulation de la filière laitière française. Elles sont tournées vers la filière agro-industrielle et se rapportent aux enjeux concernant la régulation du secteur laitier. En raison notamment de la temporalité non marchande¹³³ des relations qui y règnent, la régularité hebdomadaire des cotations est suffisante.

Ce n'est pas le cas pour les négociants et les courtiers qui traitent des produits laitiers « libérés » de ces formes de régulation. Ils agissent sur une sorte de marché « secondaire » de la matière première laitière où s'échangent des volumes de lait qui n'ont pas trouvé à se valoriser en PGC. La régulation des prix sur ce marché secondaire fait l'objet de moins d'investissement de la part des industriels. Les relations économiques y sont moins intégrées. Les conditions d'échange peuvent y être renégociées à chaque transaction. La rareté relative des produits peut ainsi s'y exprimer. Nous ne sommes plus ici dans une logique de « prix de transfert » ou de « tarif »¹³⁴ qui caractérise les

¹³² Cette remarque s'appuie sur nos discussions avec Gérard Calbrix de l'Atla (entretiens en 2007, 2009 et 2011) dont les connaissances sur l'économie de la transformation laitière ont été pour nous précieuses.

¹³³ Malgré les relations *a priori* contractuelles qui lient les producteurs laitiers et les industriels, leurs relations relèvent davantage d'une relation de sujétion sur un marché captif, Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, *Quelle perspective de régulation après la sortie des quotas ? Faut-il encore une politique laitière européenne ?*, Dijon, Inra, « Sortie des quotas », 2010.

¹³⁴ Florence WEBER, « De l'anthropologie économique à l'ethnographie des transactions », *op. cit.*

paiements entre éleveurs et industriels – mais aussi entre les industriels et la grande distribution. Ces formes « intégrées » de relations économiques s'écartent d'une relation marchande classique¹³⁵. Les produits « vrac » sont délaissés de ces engagements de long terme pour laisser place à des relations dont les conditions sont plus variables. Dans ces conditions, les cotations Atla ou France Agrimer, ne sont pas assez instantanées pour apparaître comme des repères légitimes dans la définition des prix de marché. C'est ce que nous rappelle Arthur :

« Mais le problème de l'Atla c'est que le marché n'est jamais en temps réel, vous avez toujours un décalage dans le temps, aussi bien à la hausse qu'à la baisse, par rapport aux fluctuations. »
(Arthur, directeur commercial adjoint)

Gaétan fait le même constat pour les cotations France Agrimer qu'il ne considère en aucune manière représentatives puisqu'aucun de ses partenaires commerciaux ne les suit. M. Broussot dira de la même cotation qu'elle « *n'est pas un marché* » parce qu'elle ne représente pas les prix qu'il observe dans les échanges.

Les cotations disponibles sont donc loin d'être des représentations instantanées du marché comme le sont, par exemple, les cotations boursières¹³⁶. Elles ne peuvent pas servir directement aux négociants qui sont à la recherche de repères dont l'actualisation est plus régulière pour anticiper au mieux les variations de prix. Ce constat s'applique de la même manière aux cotations « internationales », celles éditées par l'USDA (United States Department of Agriculture)¹³⁷ ou la FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations)¹³⁸. Ces cotations ont fait l'objet ces dernières années d'une large diffusion, notamment à la suite de la flambée des prix des produits agroalimentaires. Ces courbes ont été reprises par des institutions officielles (France Agrimer pour les données internationales), des acteurs de la recherche – parfois à la frontière du monde de la solidarité internationale¹³⁹, des ONG (FARM, CFSI) ou d'autres commentateurs¹⁴⁰, sans pour autant que leur signification ne soit questionnée.

¹³⁵ Laurent FELLER, Florence WEBER et Agnès GRAMAIN, *La fortune de Karol : marché de la terre et liens personnels dans les Abruzzes au haut Moyen Âge*, Rome, École française de Rome, 2005, p. 87.

¹³⁶ Alex PREDA, « Les hommes de la bourse et leurs instruments merveilleux », *op. cit.* ; Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *op. cit.*

¹³⁷ Disponibles à la page suivante :

<http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/ams.fetchTemplateData.do?template=TemplateR&navID=InternationalMarketNewsInternationalPrograms&rightNav1=InternationalMarketNewsInternationalPrograms&topNav=&leftNav=&page=DairyMarketNewsCommodityReportsInternational&resultType=&acct=dmn>

¹³⁸ Disponibles à la page suivante :

<http://www.fao.org/economic/est/prices?lang=fr>

¹³⁹ Nous pensons ici aux travaux importants menés depuis 2007 au sein de l'UMR Moisa (Cirad) autour de la flambée des prix des produits agricoles. Benoît DAVIRON et Nicolas BRICAS, *Analyse des causes de la hausse des prix alimentaires*, Cirad, 2008 ; Benoît DAVIRON et Nicolas BRICAS, « La hausse des prix internationaux de 2007/2008 : panorama mondial et régional », *Grain de sel*, Août 2008, vol. 43, pp. 12-18 ; Benoît DAVIRON, Magali AUBERT, Nicolas BRICAS,

Nous n'affirmons pas ici que ces courbes ne représentent pas une certaine « réalité » du marché laitier international. Les prix qu'elles reflètent correspondent bien à des échanges qui ont réellement eu lieu. Nous soulignons cependant que ces cotations sont des informations économiques qui n'influencent pas les pratiques commerciales des négociants de Dairy Trade, à la différence des *reportings* de prix sur les marchés à terme du coton¹⁴¹ ou les cotations suites à l'introduction du *ticker* à la bourse de New à la fin du XIX^e siècle¹⁴².

A travers ces quelques précisions, nous insistons sur le fait que de telles représentations du marché véhiculent une image déformée du comportement des acteurs sur ces marchés, ce qui les rend peu utile pour des négociants. Représenter un marché par une courbe de prix suppose, outre une forte standardisation des produits pour qu'il soit possible de lier les prix d'une même marchandise, une liquidité parfaite du marché en question. En effet, représenter une courbe continue suppose, qu'à tout instant, il soit possible d'acheter et de vendre une marchandise. Ce n'est qu'à cette condition qu'une telle image est légitime pour un négociant. Les marchés de gré à gré, que sont les marchés de produits laitiers en vrac, s'écartent pour partie de telles conditions. Dans le cas qui nous intéresse ici, une représentation graphique plus juste des représentations marchandes des traders serait une courbe en pointillé où la distance entre chaque point (chaque contrat) illustrerait l'imperfection de la liquidité de marché¹⁴³. Par analogie avec l'analyse fonctionnelle en mathématiques, on comprend d'ailleurs il est possible d'imaginer à quels types de difficultés sont confrontés les négociants de Dairy Trade qui veulent spéculer sur de tels marchés. Si la spéculation comme stratégie commerciale ne s'intéresse pas tant aux prix de marché qu'à leurs évolutions, on comprend que les négociants portent leur intérêt plus sur la dérivée de la courbe de prix – en d'autres termes la volatilité du marché – que sur les prix eux-mêmes. En effet, c'est la volatilité du marché qui informe du potentiel spéculatif d'un produit. De la même manière qu'il est impossible de dériver une fonction mathématique discontinue, nous supposons que les négociants devront employer un certain nombre d'artifices pour spéculer sur un marché imparfaitement liquide.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que les négociants de Dairy Trade recherchent d'autres sources d'informations pour appréhender l'espace marchand qu'ils souhaitent investir. Les

Hélène DAVID-BENZ, Sandrine DURY, Johny EGG, Frédéric LANÇON et Véronique MEURIOT, *La transmission de la hausse des prix internationaux des produits agricoles dans les pays africains*, FARM, 2008.

¹⁴⁰ Jacques BERTHELOT, *Analyse critique des causes essentielles de la flambée des prix agricoles mondiaux*, Attac, 2008 ; Jacques BERTHELOT et SOLIDARITE, *Démêler le vrai du faux dans la flambée des prix agricoles mondiaux*, Attac, 2008.

¹⁴¹ Koray CALISKAN, « The Meaning of Price in World Markets », *op. cit.*, p. 241.

¹⁴² Alex PREDA, « Les hommes de la bourse et leurs instruments merveilleux », *op. cit.*

¹⁴³ Dans le cas d'un marché non intégré, la représentation serait davantage celle d'un graphique en nuage de points. Il est facile de comprendre que des stratégies spéculatives peuvent difficilement émerger d'une telle représentation cognitive du marché, les variations de prix n'y ayant aucun sens.

prix sur lesquels ils fondent leur évaluation marchande doivent notamment se référer à des possibilités de transactions qu'offre réellement le marché – compris ici comme la communauté d'acteurs intéressés à l'achat ou à la vente. Les prix doivent refléter des opportunités d'accords marchands, ce qu'ils font sur les marchés parfaitement liquides. Sans cette condition, un prix de marché perd toute sa signification pour le trader. M. Broussot décrit une telle situation après nous avoir rappelé l'intérêt de la volatilité pour les négociants :

« Notre intérêt à nous [négociants] c'est qu'il y ait des variations [de prix] et que l'on puisse acheter et vendre pour faire de l'argent. » (M. Broussot, directeur commercial de Dairy Trade)

M. Broussot commente par la suite la décision d'Eucolait, le syndicat européen des négociants en produits laitiers, de demander à la Commission européenne de vendre une partie de ses stocks de beurre pour faire baisser les prix :

« Quand on a dit à Bruxelles qu'il fallait sortir du beurre de l'intervention, c'est parce que le marché était en phase de surchauffe. Et à un moment donné c'est trop dangereux lorsque le marché surchauffe. Donc ça nous dérangeait pas qu'il y ait un peu de beurre pour alimenter le flux commercial parce que quand il y a surchauffe, vous ne trouvez plus de marchandises. Et donc le fait que Bruxelles mette un peu de marchandise sur le marché ça permettait de retrouver un peu de marchandise sur le marché, de donner du volume au marché. » (M. Broussot, directeur commercial de Dairy Trade)

Cette situation de « surchauffe » (*i.e.* où un prix reste élevé malgré le peu de transaction qui ont lieu à ce prix) suggère que les prix peuvent avoir une capacité limitée à représenter les transactions marchandes qui se déroulent sur un marché et donc à informer sur les opportunités commerciales dont ce dernier regorge. Son commentaire sous-entend que les stratégies spéculatives ne s'expriment que par l'échange et qu'il faut donc que le marché reste un tant soit peu liquide pour que les négociants puissent garder une certaine prise sur les échanges. Lorsque les prix sont trop élevés, le nombre de transactions peut baisser au point que « vous ne trouvez plus de marchandises », – situation qui suggère des stratégies d'accaparement et de spéculation telle qu'elles faisaient débat au XIX^e siècle¹⁴⁴. Le prix n'a de sens que rapporté au nombre de transactions qui se sont déroulées sur le marché.

Dans ces conditions, les représentations marchandes sous forme de courbe sont trompeuses puisque trop unidimensionnelles (seule dimension monétaire) et trop linéaire. Elles ne proposent pas d'évaluation des possibilités d'écoulement des marchandises à chaque prix – en raison de l'hypothèse de liquidité sous-jacente à chaque représentation en courbe – ni d'« espaces de

¹⁴⁴ Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires : au-delà de la pénurie », *op. cit.* ; Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », *op. cit.*

calcul»¹⁴⁵ différenciant un tant soit peu les produits selon leur qualité, leur origine, etc. Les prix, pour être significatifs du point de vue d'un négociant, doivent informer sur – tout du moins se rapporter à – des volumes échangés et si possible sur les acteurs qui participent aux échanges. Les prix sur ces marchés diffèrent ainsi des cotations boursières qui, elles, informent de la présence d'acheteurs et de vendeurs pour un prix donné.

b) Un rapport pratique au marché illustré par les écrits professionnels

Face au manque de représentations marchandes « clé en main » – à l'image des cotations officielles sur les marchés boursiers – les traders reconstruisent leur propre évaluation du marché principalement grâce à un intense travail relationnel avec la clientèle qui s'effectue par téléphone et par échanges électroniques. Ce rapport quotidien aux acteurs qui font le marché permet aux traders de « situer le marché », c'est-à-dire d'évaluer la valeur marchande de chacun des produits laitiers négociés ce qui leur donne les moyens de prendre part aux échanges en proposant des produits à l'achat ou à la vente. Ces interactions quotidiennes leur permettent, de plus, de se familiariser avec ce qui fait la dynamique de leur marché, ce qui oriente notamment les prix à la hausse ou à la baisse. Ils redéfinissent, à leur échelle, un modèle de formation des prix (voir *infra*).

Ce rapport quotidien au marché se construit en partie par l'écrit, à l'aide de cahiers qui les accompagnent au cours de leur activité professionnelle. Ces écrits sont une source intéressante pour comprendre comment les traders se rapportent à leur marché. Ils font ressortir ce qui intervient dans construction de leur « sentiment sur le marché ». Les traders inscrivent en effet sur ces cahiers, « en direct », les informations importantes glanées pendant leurs entretiens commerciaux. Dans la suite de ce chapitre, nous chercherons à expliciter les enjeux cognitifs du métier de spéculateur en partant de ces écrits. Ces derniers nous permettront d'interroger la manière dont les traders réorganisent, à leur manière, les informations qu'ils relèvent lors des interactions marchandes téléphoniques qui rythment leur journée, et comprendre ainsi comment ils donnent de la cohérence au marché dont ils prennent connaissance au fil de leur activité.

L'organisation de l'information ne transparaît pas, *a priori*, après un survol rapide de ces cahiers. Ils sont peu denses en informations et contiennent des notes apparemment très sommaires, qui se réduisent dans leur grande majorité à des prix et des quantités qui ne sont pas systématiquement rattachés à un type de produit ou à un nom de client (Figure 13, Figure 14).

¹⁴⁵ Sandrine BARREY, « Formation et calcul des prix : le travail de tarification dans la grande distribution », *Sociologie du Travail*, 2006, vol. 48, n° 2, pp. 142-158.

Figure 13 : Notes d'un négociant de produits laitiers industriels expérimenté

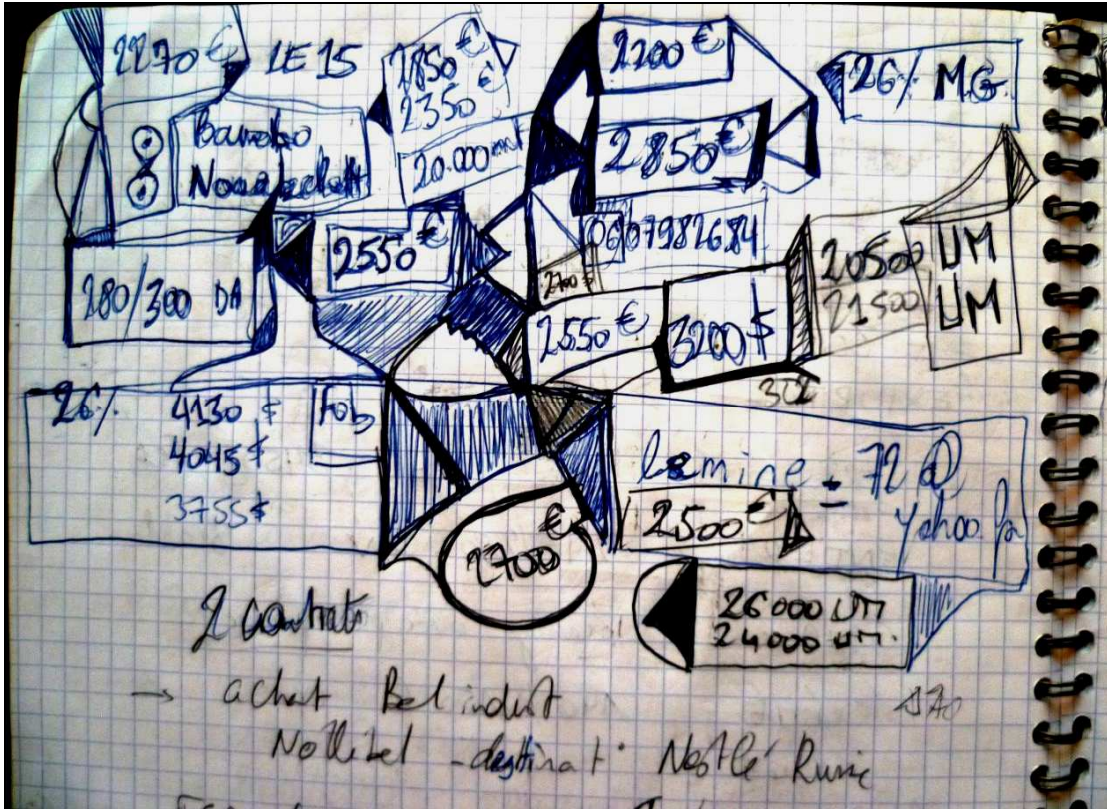
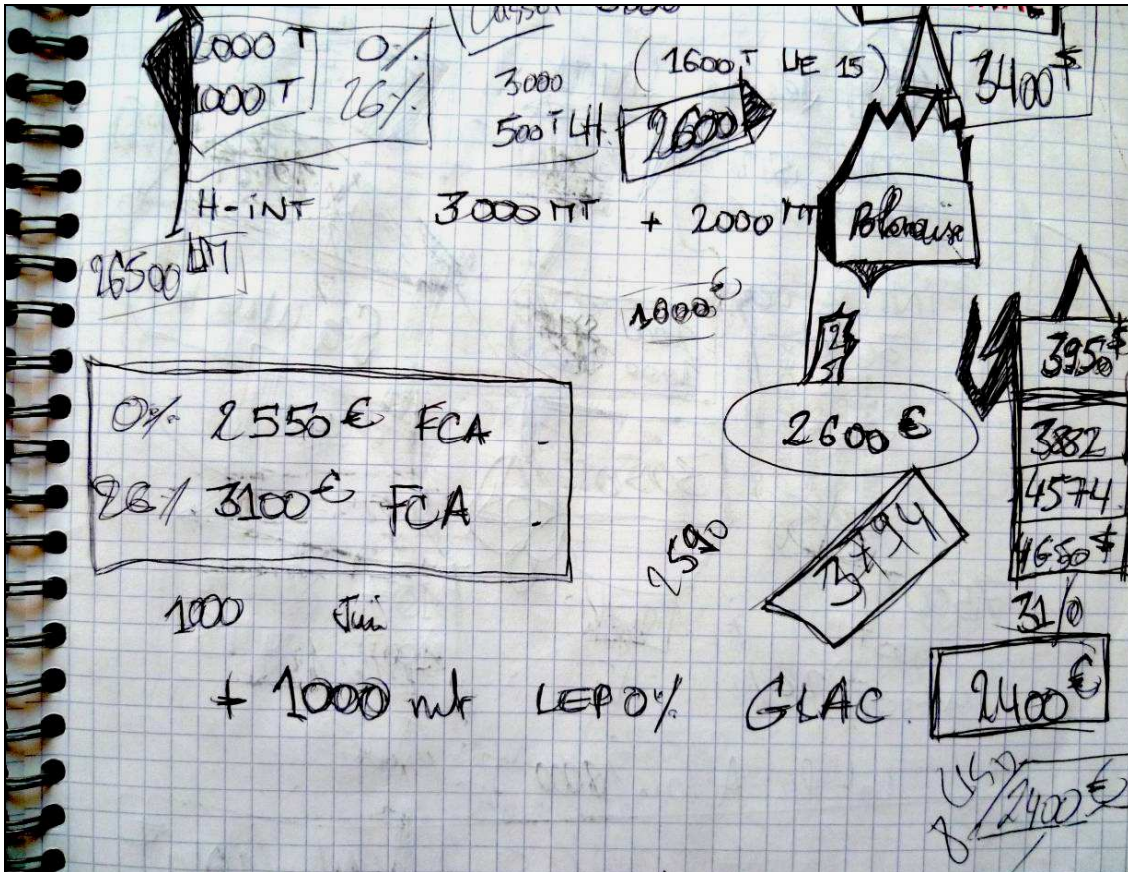


Figure 14 : Notes d'un négociant de produits laitiers industriels



Les informations contenues dans ces deux pages n'apparaissent pas dans un ordre prédéfini (Figure 13). Les griffonnages et les dessins confus qui entourent les informations inscrites suggèrent que le trader a acquis suffisamment d'aisance pour exécuter des tâches routinières, comme les entretiens commerciaux. Il se permet alors certaines errances scripturales. Signe d'une attention flottante dans le quotidien professionnel, ces pages révèlent que le trader a développé un rapport pratique au marché dont il faut pouvoir expliciter les conditions. Elles illustrent notamment une socialisation préalable à ce que Hervé Sciardet a appelé les « cadres sociaux du commerce »¹⁴⁶.

c) L'apprentissage des cadres sociaux du commerce de produits laitiers

Négocier des produits laitiers demande en effet une connaissance fine des institutions qui encadrent le commerce de ces produits. L'analyse du parcours professionnel des spéculateurs montre que cette connaissance fut acquise durant une importante période de formation sur le tas.

Les négociants ont généralement pris pied dans le négoce international via des études de commerce international. Sept des neuf négociants que compte l'entreprise ont suivi un cursus en commerce international (BTS ou DESS) et deux autres ont étudié les langues étrangères. Certains ont eu des expériences de négoce sur d'autres matières premières agricoles (coton, café) ce qui leur a permis notamment de se familiariser avec le fonctionnement des marchés à terme et, de ce fait avec le raisonnement spéculatif. Ces formes de socialisation précoces au négoce international restent toutefois imparfaitement adaptées à la spéculation sur les produits laitiers, notamment parce que les marchés de produit laitiers ne sont pas centralisés au sein d'une bourse. Ces marchés de « gré à gré » demandent un travail relationnel constant qui permet aux traders de « faire bonne figure »¹⁴⁷ lorsqu'ils discutent avec leurs clients. Elle leur permet aussi, plus simplement, de réaliser convenablement les accords marchands. Patricia nous relate ainsi les difficultés qu'elle a rencontrées lors de son arrivée dans la salle de trading :

« Les gars [ses clients], ils me posaient une question, ils voyaient que je ne pouvais pas répondre. Bon, bah... Je ne les intéressais pas. Bon, bah... Le travail à faire c'est d'intéresser les gens, de leur ramener des informations. Il y a beaucoup de clients que j'ai actuellement, je les ai appelés pendant un an toutes les semaines avant de faire la première affaire. Un an toutes les semaines à leur donner des prix. » (Patricia, négociante en produits liquides sur l'Allemagne)

Cette citation témoigne d'abord du rôle de spécialiste des prix que certains acteurs reconnaissent aux négociants. Ces derniers, par leur accès à de multiples sources d'approvisionnement doivent être en capacité d'évaluer la valeur de chaque produit et de proposer

¹⁴⁶ Hervé SCIARDET, *Les marchands de l'aube*, op. cit.

¹⁴⁷ Erving GOFFMAN, *Les rites d'interaction*, Paris, Editons de Minuit, 1974, 230 p.

une estimation à un client, que celui-ci soit acheteur ou vendeur. Cette citation suggère de plus que la définition du prix ne suffit pas à régler la transaction commerciale. Le trader doit pouvoir interagir sur des bases bien plus larges que les données qui entreront effectivement dans le contrat. « *Intéresser les gens* », l'expression suggère qu'un négociant doit comprendre les enjeux de la filière et les besoins de ses clients avant d'espérer conclure une affaire. Ici, le fait que Patricia soit une ancienne employée de la logistique – et maîtrise donc les rouages des conditions de transport dès son arrivée au service commercial – ne l'a pas mise en capacité d'intéresser ses clients. Julien, qui a connu le même parcours, donne les premières explications de ce que le trader doit savoir maîtriser pour réussir à échanger :

« *La logistique, tu n'interviens absolument pas techniquement en fait. Tu ne t'occupes absolument pas du produit. Tu sais que c'est un produit sensible mais basta. Tu n'es pas nécessairement obligé de connaître le produit. Quand tu es trader, quand même, pour avoir le plus de raisonnement possible, il faut quand même savoir un minimum ce que tu fais avec la matière grasse et ce que tu fais avec la protéine.* » (Entretien avec Julien, trader-export Afrique du Nord et de l'Ouest, 2010)

Parce qu'ils illustrent en partie ce qui compte pour accomplir convenablement l'activité, les écrits produits par les traders d'enquêter précisément sur ce savoir partagé minimal. Support d'une « logique de connaissance »¹⁴⁸, les cahiers sont, comme d'autres supports d'écriture, « *autant de supports au service de la pédagogie, autant de tentatives pour articuler, à partir de la mémoire du travail, théorie et pratique : le « bon technicien » apprend à extraire des savoirs du grand livre de la pratique* »¹⁴⁹. Les traces écrites collectées sur notre terrain illustrent le lien tissé par les traders entre réflexivité et pratique. Une comparaison de deux cahiers tenus par un même trader de produits industriels, Julien, à sept ans d'intervalle (entre 2002-2003, lors de son entrée dans l'entreprise, et 2010 (Figure 13, Figure 14), période de notre observation) donne un premier aperçu des connaissances que les traders doivent acquérir pour tenir leur poste.

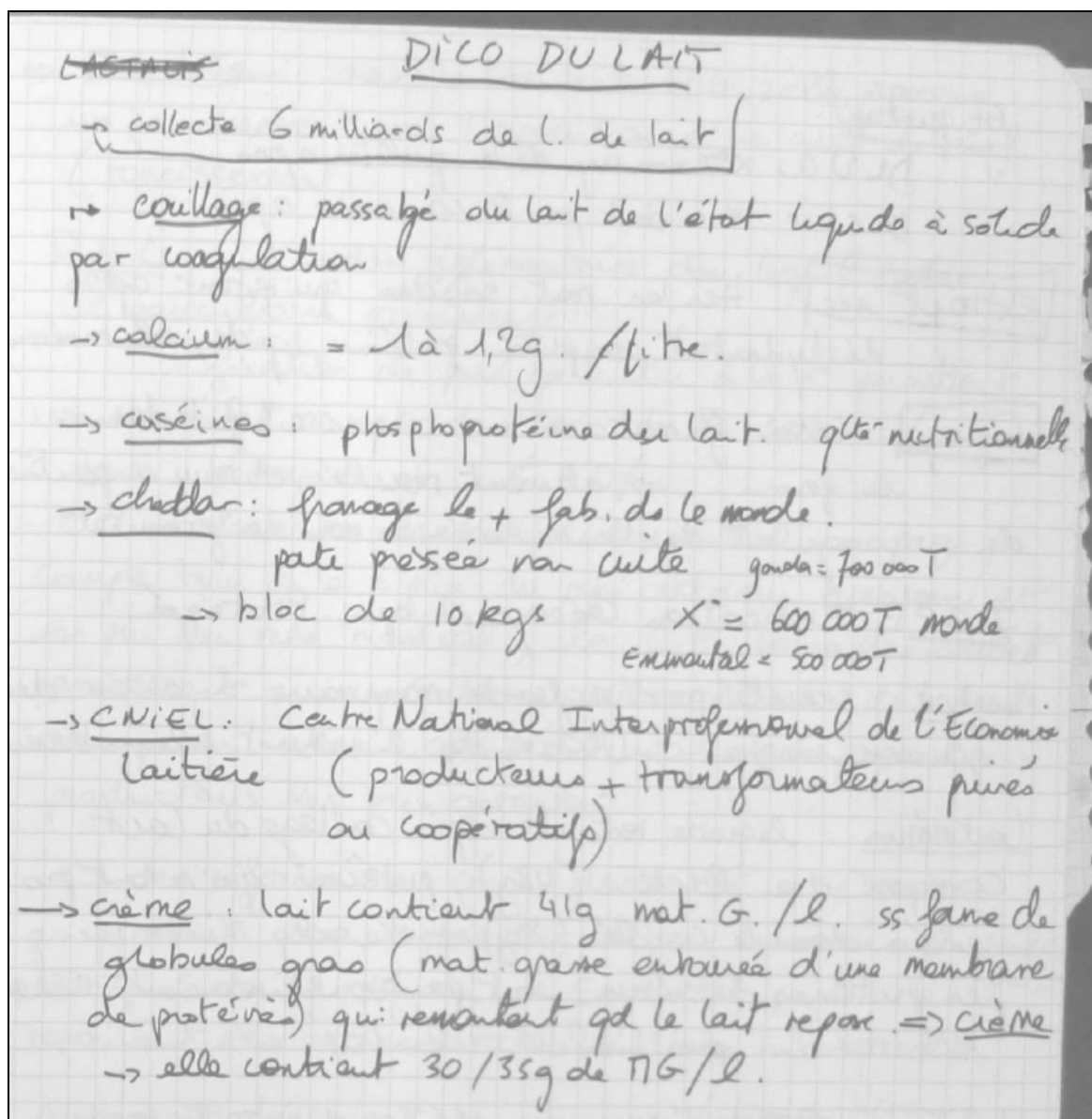
Un quart des pages du cahier le plus ancien, contre seulement deux pages du cahier le plus récent, est consacré à la copie d'informations relatives aux institutions qui organisent le commerce de produits laitiers. On y trouve un « dico du lait » qui reproduit des extraits d'un glossaire publié sur Internet par un important groupe laitier : la définition technique de certains produits laitiers (comme la crème, l'edam, le lait entier, le lait écrémé, etc.), la description des principales institutions du secteur laitier français (le Cniel (Centre national de l'interprofession et de l'économie laitière), l'Onilait (Office national interprofessionnel des produits laitiers), la PAC (Politique agricole

¹⁴⁸ Nathalie JOLY, « Écritures du travail et savoir paysans. Aperçu historique et lecture de pratiques. Les agendas des agriculteurs », *Ruralia*, 1998, n° 2, pp. 2-6.

¹⁴⁹ Expression utilisée dans le règlement des *Etudes agricoles par correspondance*, édition de 1928 citée dans Nathalie JOLY, « Écritures du travail et savoir paysans. Aperçu historique et lecture de pratiques. Les agendas des agriculteurs », *Ruralia*, 1998, n° 2, p. 2.

commune) etc.), la signification des abréviations formant le jargon quotidien de ce secteur (« MG » pour matière grasse ; « FCMP » pour *Full Cream Milk Powder*, etc.) et la description de certaines techniques de production (pasteurisation, atomisation...). Quelques pages plus loin, ce ne sont plus les institutions du secteur laitier qui sont mises en avant mais celles du négoce international. On y trouve un résumé, tout aussi précis, des différents moyens de paiement (chèque, virement, lettre de change, crédit documentaire, etc.) avec la description de leurs avantages et de leurs inconvénients, tant du point de vue du payeur que de celui de l'acheteur. La liste des moyens de paiement est suivie par un exposé des différentes étapes d'une procédure d'achat et de vente à l'international.

Figure 15 : Le « dico du lait » présent dans le premier cahier tenu par un trader



Les institutions qui comptent et les rouages à maîtriser pour participer au commerce de produits laitiers peuvent se comprendre à partir du contenu de ce cahier. Les modalités de cet apprentissage sur le tas rendent ces informations d'autant plus pertinentes pour comprendre les contraintes

professionnelles du métier de négociant en produits laitiers. Un entretien cahier en main avec Julien nous a en effet permis de comprendre que ces notes participent à un processus de formation « sur le tas » qui s'effectue au cours du travail commercial quotidien. L'entreprise Dairy Trade n'octroie aucune formation aux nouveaux venus qui sont rapidement mis en contact avec les clients (ce qu'illustre le reste (les 3/4) du cahier). La formation sur le tas s'inscrit ainsi dans les interstices laissés entre des interactions commerciales, peu denses lors de la prise de poste.

La copie d'informations relatives aux institutions techniques et aux procédures commerciales peut ainsi se comprendre comme des pratiques de recadrage qui font suite aux difficultés décelées lors des entretiens commerciaux. Par ce procédé Julien réajuste et réactualise ses connaissances¹⁵⁰ aux besoins qui ressortent de sa pratique du commerce. Les notes consignées dans les cahiers matérialisent ainsi le processus au cours duquel le nouveau venu cherche à maîtriser les institutions qui encadrent son activité. Il les fait siennes en les consignait dans un cahier dont il est le seul destinataire. Les cahiers apparaissent ainsi comme les supports privilégiés d'un mode de « subjectivation par l'écrit »¹⁵¹ de cette nouvelle situation professionnelle.

d) *Une grammaire de la rareté adaptée aux produits laitiers*

Si la maîtrise des cadres institutionnels qui entourent le secteur laitier donne les prises tangibles pour interagir avec les clients et construire des accords commerciaux viables, ils ne donnent aucune grille d'analyse des tendances des prix pour les différents produits. Avant de décrire la manière dont les traders définissent les prix de marché, nous souhaitons étudier d'abord les cadres cognitifs qui permettent aux traders d'interpréter ces derniers, de leur donner du sens, en les inscrivant dans un contexte. Nous avons retrouvé cette grille d'analyse indigène de la formation des prix en suivant les discussions que les traders tiennent non pas avec leurs clients mais entre eux.

A ces occasions, les négociants interrogés nous ont tous semblé développer un raisonnement que les économistes qualifient de « fondamentaliste »¹⁵². Celui-ci consiste à rapporter l'évolution des prix à un changement du rapport entre les volumes produits et les volumes demandés. Plus précisément, ils expliquent l'évolution de ces volumes par les logiques de production et de consommation. Parce que l'application d'un tel raisonnement au marché laitier n'est pas évident *a priori*, nous reconstituons rapidement les conditions qui permettent à ce type de raisonnement

¹⁵⁰ Connaissances académiques sur le fonctionnement du commerce international (BTS commerce international) ou connaissances apprises sur le tas concernant la filière laitière.

¹⁵¹ Aïssatou MBODJ-POUYE, « Tenir un cahier dans la région cotonnière du Mali », *Annales HSS*, 2009, n° 4, p. 856.

¹⁵² Une description claire de ce raisonnement est faite par Orléan dans son analyse de ce qu'il appelle la « valeur fondamentale » André ORLEAN, *Le pouvoir de la finance*, *op. cit.*, p. 17 et suivantes ; voir aussi Olivier GODECHOT, *Les traders : essai de sociologie des marchés financiers*, Paris, la Découverte, 2005, p. 189 et suivantes ; Yamina TADJEDDINE, « Les prises cognitives de la rationalité. Une typologie des décisions spéculatives », *op. cit.*

d'avoir une certaine « consistance » pour l'établissement de stratégies spéculatives. Nous insisterons ainsi sur la manière dont les logiques productives propres au secteur laitier servent de socle aux raisonnements spéculatifs.

Ces analyses indigènes s'appuient d'abord sur une représentation du marché laitier comme un marché de matière première. Plus exactement, une telle représentation du fonctionnement marchand suppose un lien direct entre le volume de lait collecté et le volume de produits industriels (liquides ou solides) mis en marché. Le marché laitier est considéré dans cette perspective comme un double marché : celui de la matière grasse et celui de la protéine laitière. Comme le souligne François Vatin, cette représentation du marché du lait comme un marché de matière première laitière s'applique relativement bien à la filière laitière telle qu'elle s'est développée en France à partir de la fin du XIX^e siècle¹⁵³. A partir de cette période, les industriels laitiers conçoivent en effet de plus en plus le lait qu'ils collectent comme un flux de matière à valoriser sur le marché. Ce diagnostic peut, d'une certaine manière, s'étendre à l'espace laitier international en raison des usages dévolus aux produits industriels dans les pays importateurs de produits laitiers. Ces derniers permettent en effet de reconstituer nombre de produits laitiers de grande consommation dans les pays en déficit laitier. Ils jouent donc, dans ces contextes, le rôle économique dévolu au lait cru dans les pays à l'économie laitière développée : celui d'une matière première. Le prix de la poudre de lait écrémé définit la valeur marchande de la protéine laitière dans les échanges internationaux, le prix du beurre vrac, celle de la matière grasse laitière. Une fois ce diagnostic fait, la fluidité du marché, telle que la suppose la théorie économique, reste toutefois incertaine. Elle dépend d'abord de la réactivité des producteurs locaux aux évolutions des prix internationaux¹⁵⁴. Elle est également liée au caractère saisonnier de la production laitière au sein de chaque espace de production. Elle répond pour finir du caractère « secondaire » des produits industriels dans la gestion des flux de lait collecté. En effet, si cette fluidité n'est pas remise en cause par le caractère périssable du beurre et de la poudre de lait elle l'est davantage par la primauté accordée par les industriels laitiers à la couverture de la consommation locale de PGC qui valorise bien mieux le lait collecté. Le statut de « surplus » attribué par les industriels du secteur aux produits industriels n'est ainsi pas sans conséquence sur leur niveau de production. Le marché des produits industriels subit de ce fait une double tension du côté de l'offre en cas d'évènements imprévus (une sécheresse par exemple) : une

¹⁵³ François VATIN, *L'industrie du lait : essai d'histoire économique*, Paris, L'Harmattan, 1990, p. 8. Pour un survol rapide de cette période, se reporter au chapitre 1 de cette thèse.

¹⁵⁴ Pour une synthèse sur ces questions et une critique de ce que cela sous-entend du point de vue de l'économie de la production laitière, voir notamment Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, *Quelle perspective de régulation après la sortie des quotas? Faut-il encore une politique laitière européenne?*, *op. cit.*

première tension due au manque global de matière (rareté de la matière première sous-jacente) ; une seconde tension liée à la primauté accordée aux PGC en période de difficulté d'approvisionnement.

Les traders les plus au fait – les plus anciens, notamment ceux qui détiennent des actions de Dairy Trade et prennent les décisions spéculatives les plus importantes – connaissent parfaitement cette spécificité qui caractérise à leur yeux les marchés sur lequel ils agissent. Ils portent de fait une grande attention au niveau de collecte dans les principaux bassins laitiers auxquels ils sont rattachés (informations qui ressortent des discussions commerciales). Cette recherche sur les fondamentaux de l'offre – le volume de production – leur permet d'estimer¹⁵⁵ dans quelle mesure la demande locale en PGC sera couverte et donc d'anticiper les quantités de « produits industriels » qui seront fabriquées dans les différentes zones. Elle permet aussi d'anticiper des investissements de longs termes (comme l'ouverture d'un bureau d'achat en Amérique latine ou d'un bureau de vente en Algérie) et des variations futures de prix ou, plus simplement, à interpréter et justifier certains prix.

e) Faire tenir une vision homogène du marché

Si les négociants développent un savoir global sur la filière laitière, ils savent que leur marché n'est pourtant pas aussi homogène que cette analyse « fondamentaliste » le laisse supposer. Les produits laitiers ne se résument jamais totalement à leur « composition » en protéine et en matière grasse. Malgré l'existence de standards internationaux les concernant, ils ne sont en effet qu'imparfaitement normalisés. Leur qualité peut varier selon la saison¹⁵⁶ ou selon l'origine du produit¹⁵⁷. A certaines provenances correspondent donc des qualités spécifiques qui sont plus ou moins appréciées selon l'emploi auquel est destiné le produit. Les traders descendent en quelque sorte leur niveau d'analyse d'un cran pour se mettre au niveau du produit et non plus à celui de la matière première pris comme un tout homogène.

¹⁵⁵ Ces estimations sont peu formalisées. Elles sont fondées sur les discussions commerciales quotidiennes qui permettent d'avoir une estimation « à la louche » par bassin de production. Les discussions commerciales tournent en effet souvent autour de l'évolution de la collecte, principale information sur les fondamentaux notamment dans les pays européens où la demande est stagnante. Ces estimations peuvent aussi s'appuyer sur certaines publications institutionnelles comme la Revue laitière française ou certaines publications du syndicat des négociants en produits laitiers (Eucolaït) auxquelles nous avons pu avoir accès pendant notre période d'observation.

¹⁵⁶ C'est notamment le cas du beurre dont la texture diffère d'hiver en été en raison d'un changement d'alimentation des vaches. Le beurre d'hiver contient un acide gras qui l'affermi. Cette caractéristique en fait un produit prisé des industriels de la viennoiserie qui ont besoin d'un beurre assez dur pour la production de pâtes feuilletées. Voir *infra*.

¹⁵⁷ Les poudres de lait originaires d'Europe de l'Est sont ainsi rarement utilisées dans les industries d'Europe de l'Ouest en raison de la trop grande variabilité de leur qualité.

Figure 16 : Quelques formules de correspondance entre produits inscrites dans le cahier de Julien, trader export Moyen Orient/Afrique

LAIT 900g. d'eau 116,5g d'extraits secs :

↳ 48g. de lactose
30 à 34 g. de mat. azotées
9g. de sels minéraux
40 à 42 g de mat. G.

20 litres de lait ⇒ 1kg beurre
= 11 litres de lait entier ⇒ 1kg S.M.P.

Beurre: 1^{er} producteur européen 500 HT

→ 1kg beurre = 20 l. lait entier 1kg = 20 l. lait
il fait partie il est fait à partir de la crème.

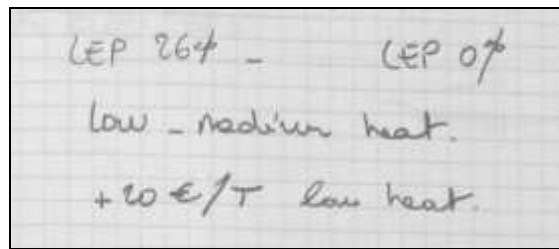
Malgré ces tensions dans l'unité du marché laitier, les traders arrivent à avoir une vision relativement homogène du marché de deux manières.

Premièrement, les plus expérimentés ont une connaissance fine des processus de production industriels des produits laitiers industriels. Cela leur permet de construire des correspondances entre différentes modalités de valorisation du lait collecté (entre la production conjointe de poudre de lait écrémé et de beurre et celle de poudre de lait entier ; entre la production de poudre de lait écrémé et celle de la crème...) et ils peuvent ainsi anticiper certaines évolutions de prix en appliquant un raisonnement fondamentaliste. C'est par exemple le cas lorsque le prix du beurre ne correspond plus à celui de la crème (deux produits représentant pourtant la matière grasse du lait). De la même manière, ils comparent régulièrement le prix de la poudre de lait entier et la valorisation beurre/poudre de lait écrémé.

Deuxièmement, ils ont à l'esprit les écarts de valeur relatifs à certaines spécificités qualitatives au sein d'une même catégorie de produits. Les prix de marché renvoient en effet à des produits standards définis selon la classification internationale des produits. Si l'utilisation systématique de ces standards informe sur le niveau d'homogénéité atteint par ces marchés, les offres et les demandes ne leur correspondent pas systématiquement. Les écarts à la norme sont évalués techniquement (qu'est-ce qui différencie les produits ?) puis, *in fine*, monétairement (quelle est la valeur de cette différence ?). C'est par exemple le cas de la différence de prix entre des poudres *Low Heat* et *Medium Heat*. Cette distinction renvoie au traitement thermique subi par le lait collecté. Demander « de la *Low Heat* » permet ainsi de s'assurer de la bonne qualité du lait cru, les laits de

mauvaise qualité microbiologique devant obligatoirement subir un traitement thermique plus important. Fabien prend ainsi soin de noter la différence de 20 euros/tonne habituellement observée en faveur de la poudre *Low Heat* (Figure 17). De la même manière, les négociants ont une estimation de la différence de coût (environ 100 euros/tonne) entre une poudre de lait « instantanée » (type Régilait) et une poudre de lait « regular » (usage industriel) ; entre une poudre de lait bio et une poudre de lait standard (entre 800 et 1 000 euros/tonne) ; entre la poudre de lait écrémé pour la consommation humaine ou pour l'alimentation animale (200 euros/tonne en faveur de la première¹⁵⁸). Ces écarts renvoient à des différences de coût qui évoluent peu dans le temps. Ces différents produits ne faisant pas l'objet de marchés spécifiques, leur prix est en rapport direct à celui du produit le plus standard. Les négociants peuvent ainsi s'appuyer sur les prix des produits les plus standards pour évaluer la valeur monétaire de l'ensemble plus large de produits qui leur sont proposés ou demandés.

Figure 17 : Différence de prix entre les poudres *Low Heat* et *Medium Heat*



La construction de cette représentation relativement uniforme du marché laitier - tout du moins cette capacité à remettre les données dans un contexte global en liant un ensemble d'informations disparates au travers de certains taux de conversion - permet au trader d'étendre son pouvoir d'estimation de la valeur à un ensemble large de produits. Cette représentation rend possible le calcul de premières estimations de prix qu'il est possible de donner à des clients curieux de connaître la valeur marchande de certains produits. Tous les traders ne maîtrisent pas parfaitement les différents modes de gestion de la matière première laitière mais les informations sur les coûts relatifs des différentes techniques de production ou sur les dernières différences de prix entendus entre des produits proches, sont des informations qui circulent relativement simplement, par oral, au sein du service commercial.

Ce retour sur ce qui fait tenir, dans l'esprit de chaque négociant, une représentation globale des mécanismes marchands permet de comprendre la manière dont les traders attribuent une signification aux prix entendus au cours des discussions et qui, *in fine*, peuvent figurer dans les

¹⁵⁸ Ces écarts de prix sont ceux relevés au moment de notre enquête.

cahiers. Loin d'être brouillons, ces derniers enregistrent des informations qui ont gagné en « densité » à mesure que leurs auteurs se sont socialisés au contexte qui leur donne sens.

2) Mise en forme des informations collectées au fil de l'activité

a) *Statut des négociants dans l'échange et valeur des informations échangées lors des interactions commerciales*

Certaines informations échangées ne font pas l'objet de prise de notes sans que cela ne préjuge de leur importance dans la familiarisation au contexte marchand. C'est notamment le cas des contraintes économiques et des outils de production de leurs clients avec lesquelles ils se familiarisent lors des entretiens téléphoniques ou par des visites sur site. Toutes les informations échangées oralement permettent aux traders de se constituer un jugement global sur le marché dont ils ont la charge. Ces informations ne font l'objet d'aucune mise au propre par écrit ce qui peut s'expliquer parfaitement par la réactualisation régulière de ces données à chaque nouvelle discussion. Le savoir sur l'économie propre de chaque client relève ainsi d'une sorte de relation d'évidence – ou de proximité – fondée sur l'intérêt à l'ajustement commun pour que l'échange ait lieu sans encombre. Cette proximité et cette régularité expliquent pour partie l'inexistence d'écrits relatifs à ce type de relation¹⁵⁹.

Il en est autrement des conflits d'intérêts qui apparaissent dès que les processus de négociation s'enclenchent. Dans ce cas, le caractère intéressé de la relation commerciale laisse en permanence un soupçon quant à la validité des informations échangées. La relation commerciale s'établit dans un rapport étroit entre « info et intox » – ou entre « confiance » et « opportunisme » dans le sens donné à ces termes par Oliver E. Williamson¹⁶⁰. D'un côté, les traders montrent une volonté affichée – comme leur client – d'échanger des informations pour construire le minimum de confiance indispensable à l'échange ainsi que pour avoir des renseignements sur d'autres acteurs du marché. De l'autre, ils souhaitent profiter d'un possible avantage informationnel pour tirer la négociation dans leur sens.

La situation des négociants est, dans ces conditions, assez ambiguë. Spécialistes des marchés laitiers – notamment de la valeur des produits – et reconnus comme tels, les traders tiennent leur légitimité de leur capacité à mobiliser de multiples sources d'approvisionnement, ce qui donne à leur évaluation du marché une dimension d'expertise reconnue. Mais cette reconnaissance reste

¹⁵⁹ Jack GOODY, *La raison graphique : la domestication de la pensée sauvage*, Les Editions de minuit, 1986, pp. 55-56.

¹⁶⁰ Oliver Eaton WILLIAMSON, *Les institutions de l'économie*, Paris, interEditions, 1994, 404 p.

néanmoins relative en raison de leur position intéressée dans l'échange (ce qui distingue notamment les traders des courtiers).

La capacité des traders à mobiliser et donner de l'information contribue à leur légitimité dans les négociations. Il faut évidemment pour cela que les informations à leur disposition intéressent leurs clients, ce sur quoi a insisté Patricia. Les discussions qui précèdent généralement les négociations commerciales proprement dites permettent ainsi à chacun de se faire une idée des connaissances de son partenaire, d'asseoir une expertise partagée qui peut ensuite laisser place à une analyse de la situation marchande, présente et à venir, qui aura des conséquences directes sur les conditions de l'accord marchand potentiel¹⁶¹.

Les informations distillées par les traders se situent dans cet écart entre l'expertise partagée et l'avantage comparatif supposé. Arthur résume les contractions inhérentes à sa position :

« Si tu veux, on essaie de vendre le plus cher possible. On trouve des arguments qui vont toujours dans notre sens. Les clients, on ne les baratine pas. On ne peut pas les baratiner parce que tu ne peux pas avoir un discours complètement pourri sur le marché. Par contre tu essaies de vendre le plus cher possible bien évidemment. » (Arthur, directeur commercial adjoint)

Patricia confirme cette position ambivalente :

« Samuel. : Est-ce que toi, tu as ta politique, « moi je donne ce genre d'info et pas celle-là ». Comment tu fais ce partage ?

Patricia : Ca dépend à qui tu parles. T'adaptes complètement ton dialogue si tu as un acheteur devant toi ou un vendeur. Après ce n'est pas pour ça... Après si je vois une tendance de marché même si elle n'est pas en ma faveur, ce n'est pas pour cela que je ne vais pas lui dire parce que le but c'est d'avoir l'information juste pour qu'il te fasse confiance pour la prochaine information. » (Entretien avec Patricia, trader spécialisée sur Allemagne)

Certains coups sont tout de même permis lorsque l'un des traders comprend que son interlocuteur n'a pas la même analyse du marché que la sienne. Cela est notamment le cas sur les contrats à long terme comme nous l'explique Gaétan au sujet d'un contrat sur des produits liquides :

« On peut avoir une lecture totalement différente. Il y a des trucs en crème... Il y a un mec qui était baissier en Angleterre (...). On a gagné 10 000 euros par citerne parce que le mec n'était pas dans le marché. Il était persuadé que c'était un bon prix parce que ça allait baisser et en fait c'est parti dans l'autre sens. Et en plus à l'époque t'avais des soucis dans un labo en Angleterre en raison de la fièvre aphteuse. Et donc du coup les Anglais avaient une collecte qui a baissé... » (Gaétan, trader spécialisé sur les îles britanniques)

¹⁶¹ Une analyse fouillée de ces discussions aurait mérité la mise en place d'un dispositif d'enquête spécifique. Celui-ci nous aurait notamment permis de symétriser l'analyse du rôle des négociants en prenant en compte le point de vue des clients de Dairy Trade. Les quelques données exposées ici se réfèrent donc à la position des traders eux-mêmes mais aussi à des entretiens effectués auprès d'un courtier en produits laitiers (entretien avec M. Gibot, 2009), de deux directeurs de service « exportation » d'industries laitières françaises (entretiens avec M. Denis (2009) et M. Richard (2008)), ainsi que des importateurs rencontrés au Mali.

La dimension d'intox propre à ce type de relations intéressées donne ainsi aux informations échangées un caractère intrinsèquement incertain.

b) Diversité des prix et processus d'évaluation du marché

Parmi les informations collectées au cours de leur activité, les traders donnent une place privilégiée aux prix, ce qu'illustre l'importance prise par ces derniers dans les cahiers. Les prix que les traders souhaitent ainsi retenir proviennent de deux sources. D'une part, ils sont collectés lors des entretiens téléphoniques précédemment mentionnés (Figure 13 et Figure 14, pp. 335-335). Durant ces entretiens, il est courant que les traders échangent avec leurs clients des informations sur des transactions passées par d'autres opérateurs du marché. Ces échanges de prix permettent aux acteurs de confronter leur analyse du marché. Cette confrontation peut avoir des répercussions sur les conditions de l'échange envisagé. Ces prix sont ainsi directement entachés d'incertitude. Les traders interprètent ainsi différemment un prix donné par un client « acheteur » – qui essayera de tirer l'évaluation du marché vers le bas – et un prix donné par un client « vendeur » dont l'intérêt est opposé. La valeur des prix comme signe de la valeur des marchandises auxquelles ils sont attachés dépend en grande partie de la capacité des traders à juger du niveau d'opportunisme qu'il contient.

« Gérard : Ce qui est important aussi... Quand un mec te file une info ce qui est important c'est la nature du mec si tu veux. Tout est à relativiser tu comprends. Déjà, il y a un mec qui va être plutôt acheteur et un mec plutôt vendeur. L'acheteur aura tendance à dire que le marché baisse et le vendeur à dire que le marché monte.

Samuel : Et là, tu essaies de vérifier les infos qu'on te donne en appelant des gens ou ...

*G. : Bon les mecs, ils baratinent plus ou moins, tu as les baratineurs professionnels, ça tu le sais et puis tu as des mecs qui disent la vérité. (...) Tu sais à peu près. (...) Tu as des courtiers qui sont, eux, objectifs parce qu'en fait ils sont là juste pour marier un acheteur et un demandeur ensemble. Voilà il dit « moi j'ai fait ça, ça, ça ». Voilà tu as le producteur, tu as le fournisseur qui exagère, tu as les clients qui exagèrent dans l'autre sens. Tu te fais ta religion petit à petit.»
(Entretien avec Gérard, directeur adjoint et trader-beurre)*

D'autre part, Julien discute avec ses collègues du marché laitier pendant des réunions plus ou moins formelles. Durant ces discussions, dont les plus instituées ont lieu une fois par semaine, les traders se mettent d'accord sur ce qu'ils jugent être le « prix de marché » pour les différentes marchandises qu'ils traitent (Figure 14, encadré de gauche). Apparaissent dans ces discussions les prix entendus lors des discussions commerciales. Ces prix participeront, avec d'autres informations collectées lors de ces mêmes discussions à l'évaluation collective des « prix de marché » tel que les définissent les traders, ceux encadrés à gauche de la Figure 14.

Ces deux types de prix – les prix collectés auprès des clients et les prix échangés et définis en équipe – serviront de repères privilégiés pendant les négociations commerciales ultérieures. Ils n'ont toutefois pas véritablement le même statut dans le processus décisionnel des traders. Les prix collectés auprès des clients servent à donner des informations à d'autres clients sur les tendances de

marché et les transactions effectuées. Ils permettent de légitimer les prix proposés à l'achat ou à la vente si le client le demande. Ils servent ainsi d'appui aux offres proposées par les traders à leurs clients.

Les prix définis collectivement, entre traders de Dairy Trade, ont une force normative supplémentaire. Ils sont une estimation du prix auquel ils pensent pouvoir acheter et vendre les marchandises. Ils correspondent à des « prix-objectifs », pour les traders qui ont principalement pour tâche de vendre des produits achetés par d'autres. Ces derniers, comme Julien, doivent essayer de vendre des marchandises à ce niveau de prix. L'importance de ce type de prix est marquée graphiquement par un encadré dans lequel cette évaluation collective vient s'insérer (Figure 14, encadré de gauche). Les évaluations collectives que sont ces prix sont mises à l'épreuve à chaque entretien commercial. Cette citation de Gérard permet de comprendre ce qu'engage la définition de tels prix :

« Tu vois si tu veux quand la semaine dernière tu avais tous les mecs qui disais 3 650 etc. Nous, cette semaine, on n'a rien vendu à 3 650. On a tout vendu au-dessus. Ça a confirmé le sentiment qu'on avait que ça reste quand même ferme. » (Entretien avec Gérard, directeur adjoint et trader-beurre)

Ces prix définis collectivement sont le signe de l'évaluation globale du marché, c'est-à-dire qu'ils représentent une estimation de la valeur marchande à laquelle il est possible de vendre et d'acheter des produits. Ils sont des repères pour l'action commerciale plus « solides » que les prix échangés lors des entretiens commerciaux. Les traders cherchent par la suite à les faire tenir malgré les formes de remise en cause que nous présente Gérard dans la citation précédente. Si les prix entendus ça et là permettent d'évaluer le marché, d'en estimer la tendance, ils ne permettent pas aux traders-vendeurs de construire ce qu'il appelle une « offre ferme », c'est-à-dire un prix de vente auquel ils peuvent s'engager à livrer leur client. Pour ce faire, ils prennent le plus souvent appui sur les prix définis collectivement qui, pour s'adapter à la variabilité des destinations¹⁶², ne sont pas des « prix de vente » mais des « prix départ » : « EXW » ou « FCA » lorsqu'il s'agit de marchandises européennes ; « FOB »¹⁶³ dans le cas de produits non-européen.

¹⁶² Celle-ci est bien plus importante que celle relative à l'origine du produit.

¹⁶³ Ces abréviations font référence à des « incoterms » (International Commercial Terms). « Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression « International Commercial Terms », signifiant « termes du commerce international » et traduite en français par « C.I.V. » ou « conditions internationales de vente ».

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui

C'est donc à partir des prix définis en équipe que les traders établissent les « prix de vente ». La différence tient aux coûts de transport et aux coûts financiers (avance sur marchandise, risque de change) à la charge du négociant. Dans le cas d'une marchandise européenne, les traders organisent le transport de la marchandise dès l'usine de fabrication (EXW). Pour des marchandises non-européennes, les traders demandent généralement à leur fournisseur de leur donner un prix de la marchandise arrivée au port d'embarquement (FOB). Le trader en produits laitiers a donc à sa disposition non pas un prix, qui serait le prix de marché, mais une myriade de prix. Cette diversité, relevée de plus en plus souvent les travaux de sociologie économique¹⁶⁴, s'explique par la complexité du processus commercial. .

c) La prise en compte de la temporalité marchande : une illustration à partir des cahiers de Julien

Si l'on comprend ainsi comment les prix manipulés par les traders finissent par acquérir une signification tangible, cette signification acquise reste toutefois fortement dépendante de la temporalité du marché auquel chaque prix renvoie. Un entretien effectué avec Julien en 2011 sur la signification du contenu de son cahier daté de 2010 nous permet d'aller plus loin dans la compréhension du processus de construction des représentations marchandes des négociants. Cet entretien rétrospectif a mis au jour le fait que toutes ces informations ne sont pertinentes que dans le temps commercial dans lequel elles s'inscrivent. Certes, ces dernières sont interprétables *a posteriori* car le niveau des prix suffit à informer sur la qualité du produit. C'est le cas de certains prix auxquels Julien a adossé une caractéristique technique ou une origine. C'est aussi le cas d'autres types d'informations, comme des numéros de téléphone accolés au nom d'un client. D'autres informations sont toutefois plus difficilement explicables. Certains prix, par exemple, ne sont liés à aucune qualité. Julien peut tout de même leur redonner une signification *a posteriori*. En effet, un prix peu suffisamment informer sur le produit dont il représente la valeur marchande. C'est le cas pour les prix des poudres de lait auxquels Julien n'adosse pas systématiquement d'informations sur la qualité. La différence systématique de prix (au moins 500 euros/tonne en raison de la valeur de la

concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import. » (source : <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=3625>)

Dans le cadre de l'incoterm *Ex Works* (EXW), la responsabilité de l'acheteur commence à l'usine par le chargement de la marchandise. Avec l'incoterm *Free Carrier* (FCA), le vendeur va prendre en charge les frais de dédouanement. L'acheteur paie néanmoins les coûts de transport. Enfin, dans le cas de l'incoterm *Free on Board* (FOB), le vendeur est responsable de la marchandise jusqu'à ce que celle-ci soit à bord du navire. Pour plus de détails : <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=3625>.

¹⁶⁴ Koray CALISKAN, « Price as a Market Device », *op. cit.* ; Pierre-Marie CHAUVIN, « Architecture des prix et morphologie sociale du marché », *op. cit.* ; Sandrine BARREY, « Formation et calcul des prix », *op. cit.* ; Koray CALISKAN, « The Meaning of Price in World Markets », *op. cit.*

matière grasse contenu dans le lait entier) entre les poudres de lait écrémé et entier lui permet de distinguer facilement le produit auquel chaque prix se rapporte.

Rétrospectivement, certaines informations sont toutefois restées sans explication. Pour certains prix, Julien ne savait plus nous dire s'il s'agissait d'un « prix de marché » – un prix défini en équipe –, d'un prix entendu lors d'une discussion téléphonique ou d'une offre faite par un fournisseur. De la même manière, certaines coordonnées téléphoniques ne sont pas systématiquement adossées à leur propriétaire et ont ainsi perdu toute signification.

Le poids de la temporalité marchande sur l'activité des traders s'illustre ainsi remarquablement bien à partir des traces écrites laissées par l'activité quotidienne. L'utilité des cahiers ne dépasse pas la durée de validité des informations qu'ils supportent. Les prix qui viennent notamment s'y inscrire proposent des repères à l'activité quotidienne des traders. Une fois cette fonction de repère consumée, les écrits sont délaissés. Les difficultés rencontrées par Julien pour interpréter certaines informations contenues dans son cahier de 2010 – notamment les prix – illustrent le fait que, décontextualisées, elles ont perdu leur signification. Cela montre la relation forte qui existe entre ces inscriptions et leur contexte marchand de production¹⁶⁵. Cette dimension éphémère de l'information trouve une expression graphique dans le caractère épuré des cahiers des traders expérimentés. Les marchés laitiers font ainsi l'objet de chroniques quotidiennes dont l'importance n'a de sens qu'à l'échelle temporelle du marché qu'elles cherchent à suivre – temporalité des prix qui est de quelques jours ou deux semaines tout au plus selon les produits.

Les dessins, et autres griffonnage qui accompagnent ces informations économiques, illustrent toutefois la distance que le trader arrive progressivement à prendre avec le rythme propre à l'environnement économique dans lequel s'insère son activité. Ils illustrent le caractère routinier de ces prises de notes et montrent ainsi que son activité ne se laisse pas totalement subsumer par la temporalité du marché.

Le caractère éphémère des prix est confirmé par la manière dont les traders manipulent leur cahier au fil des jours. Julien mais aussi Patricia, négociante en produits liquides, peuvent se permettre de le tenir à l'envers ou de ne pas suivre le sens d'inscription continue auquel les prédispose le cahier. Interrogé sur cette étrangeté pour celui qui a l'habitude de concevoir un cahier comme un « support relié »¹⁶⁶, Julien nous explique qu'il peut, selon les jours, remplacer son cahier par une simple feuille volante. En effet, les écrits d'une journée de travail ne prenant rarement plus

¹⁶⁵ Le caractère éphémère de ces informations rappelle la dimension pragmatique de ces écrits, A. HAVET, Nathalie JOLY et A. COCHET, « Les écrits comme supports de raisonnement dans les exploitations d'élevage », *Actes des 12ème Rencontres de Recherche sur les Ruminants*, 2005, vol. 12, pp. 327-330.

¹⁶⁶ Aïssatou MBODJ-POUYE, « Tenir un cahier dans la région cotonnière du Mali », *op. cit.*, p. 865.

d'une page, les journées n'ayant pas forcément de continuité dans les tâches, le cahier n'impose pas au scripteur son caractère relié puisqu'il ne sert pas de support de mémorisation. Cette remarque semble encore plus pertinente avec la généralisation des courriers électroniques comme mode de communication formelle. Si ceux-ci n'ont pas remplacé les discussions téléphoniques comme modalité de négociation, ils permettent, grâce à un classement par « discussion », de faire ressortir l'épaisseur temporelle des négociations qui dépasse souvent l'instantanéité que l'on reconnaît généralement au marché. C'est notamment le cas des négociations concernant les produits industriels qui, en raison des montants en jeu, peuvent s'étendre sur plusieurs jours, voire plusieurs semaines.

Finalement, ces cahiers nous permettent révéler comment les marchés laitiers se font au quotidien du point de vue de négociants. Ils relatent une activité extérieure à l'organisation sur laquelle les traders souhaitent avoir – potentiellement – prise. A l'image de l'étude menée par Knorr Cetina et Bruegger portant sur l'usage des écrans¹⁶⁷, les cahiers « appréhendent » le marché. Ils permettent aux traders de se l'approprier en le « projetant » dans l'activité¹⁶⁸. Les repères marchands permettant aux traders de pratiquer leur activité commerciale s'inscrivent sur ces cahiers par la multiplication des « tours d'écriture »¹⁶⁹ qui les actualisent. Les cahiers suivent le mouvement des prix, ce qui permet aux traders d'anticiper leurs évolutions futures. Ils illustrent l'existence d'une représentation abstraite de l'espace d'action qui se passe parfaitement de technologie de représentation complexe comme le « monde-écran » des marchés financiers décrit par Knorr Cetina¹⁷⁰.

d) Des représentations marchandes qui s'adaptent au contexte commercial : illustration par les cahiers des traders-liquides

Le négoce de produits liquides – auquel ne participe pas Julien – demande une attention plus soutenue ce qui influe directement sur les modalités d'appréhension du marché. Cela s'observe dans la manière dont les traders ordonnent, à l'échelle de la journée, les informations relatives à leur marché. Dans leur cahier, ils spécifient clairement, par un trait vertical, un changement de jour. Ils listent les informations récoltées lors d'un appel téléphonique en commençant une nouvelle ligne par le nom de l'interlocuteur, souligné et précédé d'un astérisque ou d'une flèche.

¹⁶⁷ Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *op. cit.*

¹⁶⁸ Jérôme DENIS, « Projeter le marché dans l'activité. Les saisies du public dans un service de production télévisuelle », *Revue Française de Socio-Economie*, 2008, vol. 2, n° 2, pp. 161-188.

¹⁶⁹ Béatrice FRAENKEL, « La traçabilité, une fonction caractéristique des écrits au travail », *Langage et travail*, 1992, n° 6, « Journée d'étude « les écrits au travail » », pp. 26-38.

¹⁷⁰ Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *op. cit.* ; Karin KNORR CETINA, « The Synthetic Situation: Interactionism for a Global World », *Symbolic Interaction*, 2009, vol. 32, n° 1, pp. 61-87.

Une double contrainte pèse sur le travail représentationnel des traders-liquides. D'abord, une contrainte de précision de l'information, liée à la forte différenciation des produits sur ces marchés. Les produits liquides sont, en effet, bien plus périssables que les produits industriels. Ils ne peuvent pas être stockés et ne supportent guère plus de deux jours de transport. De plus, la qualité des produits peut varier d'un producteur à un autre. Les informations concernant l'identité des partenaires sont de ce fait indispensables pour sélectionner les opportunités commerciales les plus adéquates. Les négociants peuvent ainsi évaluer la qualité d'un produit et les coûts de transport, informations d'une importance cruciale dans ce commerce en raison de la faible valeur volumique¹⁷¹ des produits liquides. Les négociants de produits liquides limitent donc rarement l'inscription d'une opportunité d'achat ou de vente au seul prix, comme peuvent le faire les traders de produits industriels (Figure 13 et Figure 14). Le contenu de leur cahier est bien plus riche en informations que ne l'est celui d'un trader de produits industriels.

Ensuite, les caractéristiques du négoce de produits liquides imposent un rythme particulier à l'activité. Alors que le commerce de produits industriels s'étale sur toute la semaine avec des offres d'une validité de plusieurs jours, voire plusieurs semaines, le commerce de produits liquides ne dure que trois jours par semaine et la validité des offres n'est que de quelques heures. De plus, le nombre de transactions y est bien plus important, ce qui intensifie la cadence des négociations. En s'effectuant dans une temporalité beaucoup plus courte, le commerce de produits liquides exige ainsi de ses opérateurs rapidité et précision. Les négociants de produits liquides notent donc avec précision les demandes ou les offres qui leur sont faites et se permettent de revenir dessus à l'échelle de la journée¹⁷². Les traders usent ici de la liste comme technique graphique pour ordonner chronologiquement les écritures, ce qui permet aux traders de « se retrouver » dans l'accumulation quotidienne des informations.

e) Un rapport au marché plus réflexif pour des décisions qui engagent davantage

Avant de prendre leurs décisions spéculatives, certains traders cherchent parfois, pour obtenir une image plus continue du marché, à articuler davantage les données dont ils disposent. C'est ce qu'illustre l'utilisation d'une liste des contrats signés par l'ensemble des traders de l'entreprise. Cette liste prend la forme d'une grande feuille en forme de tableau. A chaque produit sa feuille et à chaque ligne du tableau correspond un contrat signé, achat et vente confondus. En se rapportant à la colonne « prix », il est ainsi possible d'avoir un aperçu historique des prix des contrats. Cet outil

¹⁷¹ La valeur volumique correspond à la valeur rapportée au volume transporté.

¹⁷² Certains marquent ainsi les propositions qui leur sont faites d'un « ok » face à l'offre lorsque l'affaire a été conclue.

permet aux traders de tracer des graphiques trimestriels ou annuels qui les aident à produire un jugement sur les évolutions en cours.

Leurs cahiers permettraient pourtant à une telle image continue des prix d'émerger. Ils constituent en effet des « supports reliés »¹⁷³ qui donnent, par leur forme et l'usage qui en est fait, une continuité historique aux informations qui y sont inscrites. Mais un retour en arrière peut être fastidieux et les négociants n'effectuent que très rarement cette démarche¹⁷⁴. S'ils recueillent les informations que les négociants souhaitent garder en mémoire le temps de validité des prix, les cahiers ne proposent pas une représentation synthétique du marché. Ils n'offrent pas la profondeur temporelle ni la mise en forme adéquate que les négociants jugent parfois nécessaire pour appuyer leurs décisions spéculatives. Seule la liste des transactions passées permet de se distancier vis-à-vis de l'activité quotidienne. Le rythme élevé du commerce de produits liquides et les montants importants qui sont en jeu dans le commerce de produits industriels expliquent d'ailleurs que l'usage de ces relevés de prix concerne davantage les seconds que les premiers. Les montants en jeu peuvent ainsi expliquer que les traders prenant des positions importantes et risquées sur les poudres de lait cherchent à s'appuyer sur une représentation des variations marchandes qui soit plus assurée que l'image spontanée qui ressort de l'activité commerciale quotidienne :

« Ce n'est pas un outil de travail comme en finance ou... C'est un outil de réflexion. Pour moi, c'est un argument de plus dans la réflexion par rapport à autre chose. » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint, trader multi-produits)

Les traders-« preneurs de risques » peuvent ainsi chercher à durcir l'évaluation qu'ils font de leur marché, notamment lorsque celle-ci doit appuyer des décisions d'investissement importantes.

C) Conclusion : Objectiver le marché. Entre contrainte de liquidité et matérialité des produits laitiers

La description que nous venons d'effectuer du processus d'objectivation du marché par les traders permet de nous départir de la conception des prix véhiculée par la théorie économique standard. Celle-ci considère, en effet, que les prix informent directement sur les opportunités commerciales qu'offre le marché, « que chaque prix crié vaut toujours comme prix d'échange réel »¹⁷⁵. Cette vision des prix sous-entend, comme l'a montré entre autres Orléan, que les acteurs développent une

¹⁷³ Aïssatou MBODJ-POUYE, « Tenir un cahier dans la région cotonnière du Mali », *op. cit.*, p. 865.

¹⁷⁴ Certains négociants affirment d'ailleurs pouvoir substituer à leur cahier une simple feuille volante dans leur activité quotidienne ce qui relativise pour beaucoup la dimension historique que permet ce dispositif d'écriture.

¹⁷⁵ Arnaud BERTHOUD, « Economie politique et morale chez Walras », *Oeconomia*, 1988, n° 9, p. 82 ; cité dans André ORLEAN, *L'empire de la valeur*, *op. cit.*, p. 67.

« rationalité paramétrique »¹⁷⁶ qui suppose que les acteurs ne portent un intérêt qu'aux prix et aux volumes échangés sans prendre en compte la stratégie des acteurs avec qui ils interagissent. A distance de ce modèle qui suppose notamment que tous les acteurs soient « preneurs de prix », l'étude du travail d'objectivation du marché effectué par les traders permet de soulever la forte incertitude qui caractérise le processus de découverte des prix de marché. Nous avons ainsi essayé de mettre à jour le processus par lequel ils réussissent à construire leur propre évaluation de la valeur monétaire des marchandises échangées ainsi que leur propre modèle d'évaluation des débouchés possibles.

Il peut arriver qu'un trader ne sache pas évaluer la valeur marchande d'un produit et demande un temps de latence à son client pour aller s'informer sur les possibilités et les conditions d'approvisionnement auprès d'un client-fournisseur ou d'un de ses collègues. C'est notamment le cas pour les produits les plus singuliers – la poudre de lait écrémé biologique en est un exemple – qui ne font l'objet que de peu de transactions. Sur ce type de produit les affaires se concluent donc généralement en *back-to-back* (achat et vente en quasi-simultanée), les traders endossant simplement le rôle d'intermédiaire pour le compte d'un client. Dans ce cas, les traders s'attribuent une marge fixe indépendante du prix de marché. Nous voyons ici un cas limite d'application d'une stratégie spéculative lorsque les transactions ne sont pas assez régulières pour faire l'objet d'une quelconque stratégie d'anticipation.

Dans ces cas, les prix perdent une partie de leur signification quant aux débouchés qu'ils supposent. Ils informent grossièrement sur le « niveau des prix » auquel les négociants semblent pouvoir acheter ou vendre une marchandise mais ils n'offrent pas, clé en main, de partenaires commerciaux. Si les négociants de Dairy Trade sont des experts de la valeur marchande, cette expertise ne prend tout son intérêt que par l'étendue des approvisionnements et des débouchés que les traders sont en capacité de maîtriser et d'anticiper.

Partir des écrits pour interroger les conditions de ce travail représentationnel, nous a permis d'être un peu plus précis encore. Cette entrée méthodologique nous a permis de mettre en avant l'influence des contraintes matérielles propres à chaque produit laitier sur les modalités d'interaction des acteurs se situant dans la sphère des échanges. Si les traders sont physiquement bien loin des produits qu'ils manipulent, les conditions de circulation des produits laitiers influencent fortement leur rapport aux marchés. La matérialité du lait reste présente dans la pratique du négoce ce qui permet d'affirmer de nouveau que « *l'homme ne peut ainsi élaborer l'ordre social de ses pratiques matérielles en*

¹⁷⁶ André ORLEAN, *L'empire de la valeur*, *op. cit.*, p. 89.

*ignorant un ordre des choses qui lui préexiste*¹⁷⁷. » L'attention au travail des traders nous montre les médiations complexes qui les lient à cette matérialité du lait sur laquelle ils doivent prendre appui.

III. La mise en valeur de la rareté ou la valorisation du travail spéculatif

Après nous être intéressés à la manière dont les traders se représentent leur marché pour interagir avec lui selon une certaine éthique marchande, nous souhaitons dans ce chapitre, ouvrir la « boîte noire » de la création du profit spéculatif. Nous voulons expliquer comment les négociants de Dairy Trade réalisent des transactions commerciales qui leur permettent de profiter de leurs anticipations des variations de prix. Dans la veine des études ethnographiques sur le commerce¹⁷⁸, nous souhaitons ici insister sur la capacité des négociants à saisir des opportunités de profits que d'autres n'ont pas vu ou su voir. Nous nous intéressons ainsi à la modélisation des « prises » déployées par les négociants en produits laitiers pour réussir à mettre en valeur leur maîtrise des mécanismes marchands à l'œuvre. Nous ne portons donc plus exclusivement notre regard sur les relations externes que les traders entretiennent avec leurs partenaires mais bien plutôt à la mise en forme interne – au calcul interne selon l'expression de Weber¹⁷⁹ – des prises sur le monde dans la perspective d'un profit commercial.

Les stratégies spéculatives ne sont pas des objectifs clairs et finalisés. La spéculation n'est qu'un objectif latent qui s'exprime concrètement par la gestion de ce que les traders nomment leurs « positions ». La rationalité de ces acteurs peut donc difficilement être définie *a priori*. Elle doit être comprise en contexte, au travers d'une étude des modalités d'inscription des raisonnements spéculatifs dans la pratique quotidienne du métier de négociant. Lorsque nous décrirons les stratégies spéculatives des traders, nous ne parlerons donc pas tant de la finalité stratégique de l'entreprise (le profit commercial) que des modalités pratiques de son déploiement, c'est-à-dire de l'activité de gestion des « positions » des négociants. Nous nous rapprochons en ce sens des études qui appréhendent l'économie comme « acte de gestion »¹⁸⁰, comme « bon usage »¹⁸¹ ou qui

¹⁷⁷ Alexandra BIDEET, Manuel BOUTET, Thomas LE BIANIC, Odette MINH-FLEURY, Camille PALAZZO, Gwenaële ROT et François VATIN, « Le sens de la mesure. Manifeste pour l'économie en sociologie : Usage de soi, Rationalisation et Esthétique au travail », in François VATIN (dir.), *Evaluer et valoriser. Une sociologie économique de la mesure*, Toulouse, Puf, 2009, p. 280.

¹⁷⁸ Hervé SCIARDET, *Les marchands de l'aube : ethnographie et théorie du commerce aux puces de Saint-Ouen*, Paris, Economica, 2003.

¹⁷⁹ Florence WEBER, « Le calcul économique ordinaire », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, p. 397 et suivantes.

¹⁸⁰ François VATIN, « L'économie comme acte de gestion. Critique de la définition substantive de l'économie », *Sciences de la société*, 2008, n° 73, pp. 164–184 ; Alexandra BIDEET et François VATIN, « Mesure et acteur au travail », in Philippe STEINER, François VATIN, *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 689–726.

s'intéressent aux rationalités pratiques des acteurs¹⁸². Nous préférons décrire les modalités pratiques de déploiement de cette activité qui sont toujours, pour partie, une « affaire de proportion »¹⁸³ et d'accommodement avec l'environnement (socio-économique et matériel) sur lequel elles souhaitent avoir prise.

Nous analysons dans un premier temps la relation complexe qui lie le respect de l'éthique marchande (ou logique marchande) et la recherche du profit commercial (logique commerciale) telles que nous les avons distinguées dans la section précédente (A). Nous décrivons dans un second temps les stratégies spéculatives proprement dites (B). Dans une troisième temps, nous effectuons un retour à l'activité marchande pour insister sur l'influence que peut avoir le contexte marchand (volatilité des prix) sur la réussite des stratégies spéculatives (C).

A) Des relations ambiguës entre les prix de marché et les positions

1) Différenciation et solidarité entre logique marchande et logique commerciale

Nous avons distingué précédemment deux logiques présentes chez les traders. Nous cherchions ainsi à souligner le fait que leur raisonnement diffère selon qu'ils se rapportent à l'environnement extérieur à leur entreprise (au marché) ou à l'économie propre de cette dernière, économie fondée sur la recherche du profit commercial. Nous avons souligné le rôle *pivot* des prix de marché dans la différenciation de ces deux logiques. D'un côté, les prix de marché servent à interagir avec les clients extérieurs. Ils sont un appui indispensable à l'action des négociants, notamment lorsque ceux-ci sont principalement des vendeurs. Les prix sont ici conçus comme une norme marchande dont le trader est un véhicule. Le négociant apparaît selon la figure théorique du « preneur de prix ». De l'autre, les prix de marché sont des formes d'évaluation dont il faut pouvoir anticiper les variations. Ils font l'objet d'une action stratégique. Le trader se rapproche ici de la figure du « faiseur de prix » de la théorie économique.

Ces deux formes de raisonnement paraissent donc, d'un point de vue logique, distinctes. L'économicité de la première est fondée sur la recherche d'un ajustement des contrats signés aux conditions de marché telles que les traders les évaluent et souhaitent les voir advenir. Le trader est ici porteur d'une certaine éthique de marché. L'économicité de la seconde se fonde sur un calcul

¹⁸¹ Philippe STEINER, *La transplantation d'organes : un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard, 2010, p. 16.

¹⁸² Natacha COQUERY, François MENANT et Florence WEBER, *Ecrire, compter, mesurer: vers une histoire des rationalités pratiques*, Paris, Rue d'Ulm, 2006, 284 p.

¹⁸³ Philippe STEINER, *La transplantation d'organes, op. cit.*, p. 17.

d'anticipation que nous allons décrire dans la présente section pour montrer comment les traders participent ainsi à *faire* les prix futurs.

Dans la pratique, ces deux logiques sont complémentaires et s'entremêlent. Elles sont solidaires du fait qu'elles s'appuient toutes deux sur les mêmes flux de matière pour se réaliser. Il faut en effet réussir à vendre des marchandises – ce qui demande un certain respect du prix de marché – pour réaliser les anticipations spéculatives. Les négociants qui prennent les risques spéculatifs ont besoin de leurs collègues, notamment pour réussir à « *vendre au prix de marché*¹⁸⁴ ».

Dans certains cas, c'est la capacité de spéculation qui rend possible la transaction marchande et non l'inverse. C'est en partie vrai dans le commerce de produits laitiers liquides entre la France et l'Allemagne. La temporalité du négoce de produits laitiers liquides est structurée par la définition des programmes de production de chaque laiterie. Ceux-ci sont généralement connus des industriels les mardis ou les mercredis pour ce qui concerne leur production de la semaine suivante. Chaque laiterie peut ainsi anticiper ses besoins pour la semaine suivante. Puisque les volumes collectés peuvent être, eux aussi, relativement bien anticipés d'une semaine sur l'autre, chaque industriel prévoit les excédents (ou les déficits) de collectes qu'il lui faudra vendre (combler) la semaine suivante. C'est dans ce décalage entre la temporalité de la collecte et celle de la transformation – jeu sur le temps caractéristique du raisonnement spéculatif – que vient prendre place le commerce de produits liquides.

En outre, un décalage dans la publication des programmes de production peut exister entre pays ce qui peut être interprété comme une opportunité de spéculation. Cela oblige ainsi les traders à prendre des positions en jouant sur ce différentiel de temporalité pour imaginer une transaction marchande profitable. La collaboration entre Gaëtan et Patricia illustre parfaitement les difficultés à surmonter :

« Patricia : Souvent, par exemple, Gaëtan a besoin de lait pour l'Italie. Ce qui est difficile à coordonner c'est par exemple le moment où moi je peux acheter et celui où lui, il peut vendre. Ce n'est pas forcément le même jour. Lui va, par exemple, vendre le mercredi ou le jeudi en Italie alors que moi, mes Allemands ils commencent leur planning le mardi.

Samuel : Eux c'est le mardi...

P. : En fait, on se parle beaucoup plus tôt dans la semaine qu'en France. Le mardi, tu as une idée de ce qui va sortir, le mercredi tu es sûr de ce qui va sortir et le jeudi midi généralement c'est "over", fini, fini, il n'y a plus rien. Alors qu'en France, le mercredi tu commences à savoir ce qu'il peut y avoir et le jeudi tu as les plannings. Donc, des fois, c'est très compliqué et tu es obligé de prendre le risque de vendre en avance en Allemagne par exemple en te disant que tu couvriras peut-être après. Et l'inconvénient de l'allemand c'est qu'il n'est pas flexible du tout et donc s'il t'a acheté un jour, tu dois livrer ce jour là, même à l'heure près.

¹⁸⁴ Julien justifie le nombre de traders-vendeurs par le fait qu'il est plus simple d'acheter au prix de marché que de vendre à ce prix.

S. : Donc ça oblige le mec qui travaille sur la France à demander le niveau de collecte le mardi ou le lundi (pour anticiper les plannings)...
P. : Tu peux toujours demander mais tu ne l'auras pas.
S. : Pas le planning mais je veux dire...
P. : Mais même, tu n'auras pas l'info. Tu ne sauras rien.
S. : Donc tu es obligé de prendre position, c'est une obligation je dirais.
P. : Si tu te limitais au back-to-back [acheter et vendre au même instant], tu n'aurais que la moitié des citernes. » (Entretien avec Patricia, trader-liquide sur l'Allemagne)

Les traders, de par la prise qu'ils s'octroient sur le temps en spéculant, créent des liaisons entre des espaces de production auparavant découplés. Ici la stratégie spéculative (comme jeu sur les écarts temporels) vient en soutien d'une simple logique de vente (logique marchande) et illustre la solidarité des deux faces du métier de négociant.

2) Une articulation complexe entre l'évaluation des prix et l'évaluation des positions

a) *Pousser à la volatilité pour gonfler les profits spéculatifs*

Au moment de vendre (ou d'acheter), les traders connaissent les prix des positions qu'ils essaient de « boucler ». Comme ils le soulignent eux-mêmes, essayer de vendre au prix de marché n'est pas incompatible avec le fait de tenter de « tirer les prix » dans un sens qui leur soit profitable. Cette prise limitée sur l'orientation des prix peut s'avérer plus subtile que la simple dimension rhétorique qui entoure toute discussion commerciale. Arthur joue ainsi de son importance supposée sur le marché pour essayer de tirer les prix dans son sens en cherchant à « marquer les prix¹⁸⁵ » :

Arthur : Imaginons, j'ai 10 000 tonnes de long [marchandises déjà achetées]. Je n'ai jamais 10 000 tonnes. Disons 4 000 tonnes. Tout le monde demande de la poudre. Donc pour faire monter le marché, je vais en vendre 25 tonnes à 2 000. Une fois que j'aurai marqué le marché pour les 25 tonnes, je vais en reproposer 25 tonnes à 2 030. Une fois que je vais marquer...

Samuel : Quand tu dis « je vais marquer le marché » c'est que tu penses que les gens vont savoir que tu as vendu à...

A. : Parce que je vais vendre par un courtier, je vais appeler un courtier et je vais lui dire « je suis vendeur à 2 020 ».

S. : Ok.

A. : Le courtier, il va vendre et après il informe tout le monde. Après tu vas te dire « attention, j'ai déjà marqué 2 020 ». Donc je vais dire ok. Il va dire, « j'ai un autre acheteur à 2 020 », et là je dis non, je suis vendeur à 2 030.

S. : Donc tu changes de courtier sur le deuxième ?

A. : Non, je garde le même. Ou alors j'appelle trois courtiers en même temps et je leur balance. (...). Et quand le marché est à la baisse, j'évite de passer par un courtier parce que lui, il va me

¹⁸⁵ On retrouve des pratiques similaires sur les marchés financiers. Voir notamment les travaux cités dans Olivier GODECHOT, « Concurrence et coopération sur les marchés financiers. Les apports des études sociales de la finance », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, p. 632.

faire baisser. Si je suis à 2 000 tonnes et le marché est à la baisse, je ne vais pas passer par un courtier.

S. : Donc c'est de l'intra-européen¹⁸⁶ ?

A. : Oui, et quand le marché baisse on dégage sur l'export. On ne vend jamais à l'intérieur.

S. : Comment ?

A. : Quand le marché est à la baisse avec une position longue, je dégage une grosse quantité chez un gars à l'export soit chez un reconditionneur¹⁸⁷ ou chez un gars qui fait de l'alimentation animale ou un truc comme ça.

S. : Pourquoi ?

A. : Parce qu'il va prendre un gros paquet et je n'aurai pas d'incidence sur le marché pour le reste de ma quantité. Parce que si je distille par 25-50 tonnes et que je marque à la baisse...

S. : Oui, si tu construis la tendance, c'est mort. Donc tu essaies de vendre en dehors des courtiers à la baisse.

A. : Les courtiers sont super intéressants quand tu veux faire monter le marché. Ou alors quand tu as une position short et que tu veux le faire baisser. Là aussi ils sont vachement intéressants (...).

S. : Oui, tu arrives à créer ta tendance même à la baisse.

A. : oui. » (Arthur, directeur commercial adjoint)

Parce qu'il pense être « écouté » sur le marché, Arthur essaie de tirer les prix dans le sens qui lui est favorable. Pour ce faire, il a à sa disposition des « crieurs de prix » idéaux : les courtiers. Ces acteurs, reconnus par leurs clients pour être impartiaux dans l'échange (puisqu'ils ne sont ni acheteur ni vendeur mais seulement des intermédiaires payés à la commission), sont indispensables à la fluidité de l'information entre les acheteurs et les vendeurs. Ici, Arthur n'essaie pas de retourner une tendance (de faire que le marché devienne haussier alors que les prix sont en baisse). Son pouvoir de marché est limité. Il peut néanmoins accentuer des tendances déjà bien *inscrites* ce qui peut lui permettre de tirer un meilleur profit de ses stratégies spéculatives. Les positions prises par les traders-spéculateurs peuvent de ce fait influencer sur leurs stratégies commerciales – la manière dont ils se rapportent aux acteurs du marché.

b) Relâcher la pression de la norme de prix lorsque les positions le permettent

La pression de la norme « prix de marché » peut dans certains cas être relâchée si le trader est dans une position favorable et s'il souhaite faciliter les négociations :

« Si on est dans une position à 2379 mais que le marché est à 2500, je vais commencer par coter sur 2500. Mais à la limite, pour être sûr de faire des affaires on va prendre une marge plus mesurée sur le 2500, tu le comprends bien. Ou inversement, si on a une position à 2370 et que le marché est à 2200, si je m'évertue à vendre sur la base de 2370, je n'y arriverai pas. Donc voilà un peu comment on interprète. » (Julien, trader Maghreb et Afrique)

¹⁸⁶ Les courtiers ne sont présents que sur l'intra-européen en raison des risques « que la parole donnée ne soit pas tenue » par les importateurs étrangers et des connaissances spécifiques que demande le commerce international (Entretien avec un courtier).

¹⁸⁷ Quelqu'un qui reconditionne de la poudre de lait dans des sachets en aluminium de 20 à 400 g. Ces sachets sont ensuite vendus au consommateur final.

Dans ce cas, Julien se permet une prise de distance avec le « prix-objectif » qui lui a été assigné en raison de la perte possible de valeur due à la périssabilité du produit.

B) Définir les positions

1) Lire le cours du marché pour définir des positions : entre analyse fondamentaliste et contrainte de liquidité

a) Des stratégies spéculatives fondées sur une analyse fondamentaliste

Lorsqu'il s'agit de prendre des décisions spéculatives, les traders font régulièrement appel au raisonnement fondamentaliste qu'ils mobilisent par ailleurs pour justifier – à leur yeux et aux yeux de leurs clients – l'évaluation qu'ils font d'une situation marchande¹⁸⁸. Cette grammaire de la rareté n'est donc pas seulement un discours rhétorique pour justifier auprès des clients les conditions de vente proposées. Elle donne du sens aux évolutions de prix, elle constitue une grille d'analyse des variations de prix, ce qui permet aux traders de construire des stratégies spéculatives qui leur paraissent raisonnables¹⁸⁹.

Dans le cas de transactions marchandes régulières, les traders portent donc une grande attention au niveau de production de lait, principale variable fondamentale dans les zones où le niveau de consommation est relativement stable. Cela leur permet d'anticiper leur niveau de production en produits vrac.

« Si tu veux, on a plusieurs paramètres. On a le paramètre... Le premier indice, c'est la production laitière. A savoir, le niveau de production et les perspectives de production dans chaque pays. C'est notre indicateur prépondérant pour savoir si les gens vont avoir de la matière ou pas. Ça c'est un paramètre. Un autre paramètre c'est les stocks publics et les stocks privés. Donc savoir si les usines ont des stocks de poudre, de marchandise ; savoir si Bruxelles... Parce que tu sais dans les systèmes d'intervention... Donc quand les stocks sont à zéro, si tu veux, c'est beaucoup plus... Le marché reste beaucoup plus volatil que quand tu as 200 000 tonnes, là tu as une tendance de fond. Tu as peut-être des petits mouvements mais tu sais très bien qu'avec un gros stock, le marché il sera à la baisse à un moment donné, fortement. Des fois, il n'y a pas de stocks, il est volatil et il peut exploser sans aucune... Si tu veux sans aucune barrière... Sans aucune limite à l'augmentation. » (Arthur, directeur commercial adjoint et trader multi-produits)

¹⁸⁸ Sur ce point voir la section précédente II.B)1)d).

¹⁸⁹ Cela semble d'autant plus le cas que les traders maîtrisent les approvisionnements et les débouchés du produit qui fait l'objet de la réflexion. En effet, comme nous venons de le souligner dans la section précédente, les stratégies spéculatives sont dépendantes des capacités des négociants à anticiper des débouchés potentiels. Leur spéculation dépend ainsi de leur réseau commercial qui, en rendant le marché liquide – aux yeux de ces négociants – rend pensable les stratégies spéculatives.

Dans la citation qui suit, Gérard s'appuie sur une analyse de la saisonnalité de la production pour construire et valider sa stratégie :

« Là, par exemple, j'ai vendu du beurre que j'ai pris ces derniers jours... Ça c'est un truc que j'ai vendu... Le mec était acheteur en beurre polonais et j'ai réussi à lui vendre à 3700. Pour du beurre polonais, c'est un bon prix si tu veux. Donc je n'ai pas cherché... Sachant que je n'ai pas d'offre à ce prix. Mais vu que juillet-août ça a tendance à [baisser]... Je pense que je vais réussir à en trouver. Je ne panique pas [on est ici dans le cas d'une spéculation à la baisse]. » (Gérard, directeur commercial adjoint, trader-beurre)

La maîtrise des débouchés couplée à une analyse de marché de type fondamentaliste permettent ici de faire *tenir* le jugement sur ce qu'est réellement le prix de marché du beurre aujourd'hui et ce qu'il sera demain. Il anticipe le fait que les prix vont baisser et qu'il trouvera un acheteur pour ce client à qui il a vendu du beurre polonais ; il « ne panique pas » puisqu'il anticipe des prix et des opportunités d'affaires qui lui sont favorables. Il anticipe à la fois l'écart entre deux évaluations dans le temps d'une même marchandise et les prises qui lui permettront de valoriser cette anticipation.

Les traders portent aussi intérêt à certains signes qui ne « trompent pas ». Gérard nous en donne un exemple :

« L'indice qui est important c'est par exemple quand tu as une laiterie, donc quelqu'un qui produit, qui commence à acheter. Ça c'est quand même un signe en général d'orientation des prix. Et puis après tu as les tailles de laiterie. Tu as des laiteries qui sont insignifiantes qui vont plutôt agir sur le plan régional et tu as des usines comme Lactalis qui lorsqu'elles commencent à acheter de la matière grasse, tu te dis « tiens, ils doivent être en déficit, attention le marché, il risque de monter ». » (Gérard, directeur adjoint et trader-beurre)

Dans ces choix spéculatifs, l'analyse des fondamentaux peut permettre d'interpréter certaines tensions dans les échanges, de rester « droit dans leurs bottes » – de ne pas « paniquer » – c'est-à-dire de garder son évaluation de la tendance de marché intacte, même lorsque d'autres acteurs commencent à interpréter un retournement. C'est l'exemple donné par Gérard, d'un contrat beurre dont il ne voyait pas les prix redescendre en dessous de 3 650 euros alors que ses clients cherchent à lui acheter en dessous. Les engagements commerciaux tiennent ainsi au fait qu'ils pensent avoir effectué une bonne évaluation du marché et qu'ils réussiront à acheter et vendre en fonction de celle-ci.

b) Le poids de l'accès aux réseaux commerciaux dans la définition des stratégies spéculatives : un sens pratique des flux

Les remarques précédentes sur l'importance de pouvoir anticiper des débouchés font directement écho aux travaux d'André Orléan qui a souligné avec force le lien étroit qu'il y avait entre la liquidité de marché (la facilité à acheter et vendre une marchandise) et le développement de

comportements spéculatifs¹⁹⁰. Les stratégies spéculatives ne sont en effet profitables qu'à la condition que les positions prises (achat ou vente sans contrepartie) puissent trouver à se « boucler » à une période profitable pour le trader. L'un des avantages des intermédiaires comme Dairy Trade vis-à-vis des autres acteurs de marché est de multiplier les transactions et de maîtriser un grand nombre de canaux de distribution, ce qui leur permet de multiplier les opportunités d'affaires possibles. En conséquence, les traders de cette entreprise peuvent avoir une représentation fluide des échanges marchands qui se déroulent sur le marché.

Dans ce contexte, les volumes traités sont une information de premier ordre pour évaluer la justesse d'un prix et la tendance future des cours. Gérard et M. Broussot illustrent respectivement ces deux points :

« Tu vois, si tu veux, quand la semaine dernière tu avais tous les mecs qui disaient 3 650 etc. Nous, cette semaine, on n'a rien vendu à 3 650. On a tout vendu au-dessus. Ça a confirmé le sentiment qu'on avait que ça reste quand même ferme. » (Gérard, directeur commercial adjoint et trader-beurre)

« Samuel : Le retournement s'est lu comment [après la flambée des prix de 2007] ? Vous l'avez lu sur un autre marché ?

M.Broussot : Non, le retournement on l'a lu parce qu'à un moment donné... Le marché il s'alimente par lui-même. Quand vous faites des affaires tous les jours, vous voyez bien que le marché, il progresse et qu'il s'alimente. Et quand vous voyez qu'il n'y a plus d'acheteur pendant un jour, deux jours, une semaine, ou très peu d'acheteurs vous vous dites, « à partir du moment où ça ne monte plus, c'est que ça commence à baisser ». Et c'est comme cela qu'on l'a ressenti parce qu'au mois de juillet, le marché s'est arrêté, il ne montait plus. Et puis les transactions se sont arrêtées. L'activité est devenue très petite et à ce moment-là, il faut se dire... Dans tous les cas, si ça ne monte plus, il faut être prudent.

S. : Donc là, vous avez commencé à baisser vos prix pour déstocker ?

M.B. : Voilà.

S. : Avant le retournement ?

M.B. : Exactement. » (Entretien avec M. Broussot, directeur commercial)

Le jugement des négociants s'établit aussi au fil de l'activité commerciale même, au fur et à mesure des signatures de contrats. Les traders développent une sorte de rapport pratique aux flux qui s'échangent sur leur marché. Ici, l'analyse fondamentaliste, qui demande une certaine prise de distance avec une évaluation par les flux, n'intervient qu'à la marge dans l'évaluation marchande des traders. Lorsqu'ils cherchent à évaluer les variations futures de prix et construisent leur stratégie spéculative, les traders s'appuient sur une perception des flux marchands fondée sur les affaires qu'ils ont conclues. S'effectue ainsi une forme d'articulation complexe entre théorie et pratique, entre le raisonnement fondamentaliste et l'analyse de la fluidité du marché.

¹⁹⁰ André ORLEAN, *Le pouvoir de la finance*, Paris, O. Jacob, 1999, p. 31.

L'analyse marchande par les flux suppose de la part des traders une certaine assurance sur leur place dans le marché. En effet, il faut être assez sûr de son rôle dans le commerce pour interpréter le faible nombre d'appels reçus et le faible nombre de contrats signés comme une baisse générale d'affaires traitées sur le marché pris dans sa globalité. Cette assurance est confirmée par Gérard :

« Samuel : Qui est-ce que tu relances quand personne ne t'appelle ? (...) Quand personne ne t'appelle, il faut quand même que tu vérifies... Tu suis quand même les choses ?

Gérard : Oui, mais pour moi... Déjà, qu'on m'appelle jamais, ça n'arrive jamais si tu veux. Quand personne ne m'appelle, ça me donne une indication. Le marché est calme.

S. : Et tu crois ça, justement ?

G. : Oui, ça c'est net.

S. : Tu sais que tu as ta place dans le marché ?

G. : Oui, oui, oui. Tu as tous les beaux discours sur la production, le dollar... Ça c'est bien, on a ce discours là aussi. Après, le marché tu le vois. C'est un marché de gré à gré. Tu vois quand il y a beaucoup de clients qui t'appellent, quand il y a beaucoup de fournisseurs qui t'appellent... Ça, c'est un signe. » (Entretien avec Gérard, directeur commercial adjoint et trader-beurre)

Cette citation permet de comprendre comment le trader situe son activité dans un ensemble d'interactions (l'ensemble des transactions commerciales de produits laitiers vrac) sur lequel il n'a pas totalement prise. Ce marché peut être appréhendé à travers le partage d'informations qui ne concernent pas directement Dairy Trade mais ici Gérard donne les éléments d'un raisonnement différent. Lorsque les prix sont moins des repères pour la vente que des informations pour prendre des décisions spéculatives, leur interprétation par une grammaire des fondamentaux n'est plus suffisante. Tout du moins, une telle interprétation des évolutions marchandes doit être adossée à un dispositif qui permet aux traders d'avoir des prises sur la réalité économique que ce discours économique essaie d'illustrer. En d'autres termes, si l'évaluation marchande des produits laitiers passe par la découverte des prix, leur valorisation s'analyse et s'effectue par une compréhension et une prise directe sur les flux commerciaux, c'est-à-dire sur le seul lien objectif qui lie encore les traders à l'objet de leur spéculation¹⁹¹.

c) Une analyse par les transactions commerciales en situation de disproportion des volumes et des prix

Les traders font peu de cas de leur évaluation par les fondamentaux lorsque l'évolution des prix et celle des volumes sont dans des rapports de disproportion comme c'est régulièrement le cas depuis la période de flambée des prix intervenue en 2007¹⁹². Dans ces circonstances, l'important est

¹⁹¹ Nous reprenons ici la distinction effectuée par François Vatin dans François VATIN, « Introduction. Evaluer et valoriser », in *Evaluer et valoriser. Une sociologie économique de la mesure*, Toulouse, PUM, 2009, pp. 13–33.

¹⁹² Les prix des poudres de lait ont plus que doublé à cette époque pour un manque de production estimé entre 3 et 4 millions de tonnes qu'il faut comparer à la production mondiale (679 millions de tonnes) et à la part exportée de cette dernière (environ 7 % soit moins de 50 millions de tonnes). Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin

d'effectuer un jeu subtil sur les volumes de position. M. Broussot nous explique la stratégie dans de telles circonstances :

« M. Broussot : Je me rappelle qu'on a découvert que la volatilité pouvait être tellement forte à ce moment-là. Parce qu'on n'avait jamais eu une telle volatilité. Les prix ont doublé. Et je me rappelle qu'on avait fait une petite réunion au mois de février ou mars 2007 et je venais de voir des graphiques sur les céréales. En céréale, les prix avaient doublé et je disais... Je me rappelle... Je disais aux commerciaux, « faites attention parce que les prix ont doublé en céréales ça peut arriver dans nos produits aussi ». Je ne savais pas que ça arriverait mais ça peut arriver. Et puis, on a vu que ça peut arriver.

Samuel : Quelle était la stratégie ?

M. B. : La stratégie c'était surtout (pendant la flambée des prix) de ne pas vendre de marchandise que l'on n'avait pas et puis, deuxièmement, d'avoir de la marchandise d'avance. Il fallait commencer par acheter. Toujours avoir... En fait, vous jouez... Quand vous sentez que le marché peut monter vous pouvez jouer avec un volant de 2000 tonnes par exemple. Vous avez 2 000 tonnes et puis vous voyez bien que si vous vendez bien facilement, donc vous vendez un peu, puis vous rachetez. Vous alimentez. Et puis votre volant, vous le gardez. Et puis, à un moment, votre volant, quand vous arrivez à des niveaux de prix qui commencent à devenir élevés, vos 2 000 tonnes vous les réduisez. Dans un premier temps à 1 500, dans un deuxième temps à 1 000, troisième temps à 500. Parce que le jour où le marché se retourne, la volatilité elle est là aussi. Et je dirai quand le marché baisse, la volatilité est encore plus forte que quand le marché monte. Parce que les gens... Tout le monde arrête d'acheter. Et quand tout le monde arrête d'acheter vous pouvez perdre 3 à 400 euros dans la journée. » (M. Broussot, directeur commercial de Dairy Trade)

Que l'augmentation des prix soient disproportionnée par rapport aux évolutions de l'offre et de la demande importe peu ici du point de vue du négociant. Les variations de prix et de volume deviennent une ressource en soi pour le trader qui peut en profiter en cherchant toujours à avoir à sa disposition des opportunités d'achat et de vente. A cette époque, les traders ont, de manière très pragmatique, essayé de profiter d'une situation dont ils ne contrôlaient le cours qu'à l'aide d'un indicateur simple : le niveau d'activité. Ici les raisonnements spéculatifs se détachent d'une analyse fondamentaliste pour suivre ce que les prix observés des transactions offrent comme profits commerciaux potentiels. On retrouve ici les commentaires d'Orléans sur la différence entre valeur fondamentale et valeur spéculative¹⁹³.

d) Des stratégies spéculatives qui s'adaptent aux variations de qualité demandée

Les stratégies de positions doivent, de plus, s'adapter à la variété des produits laitiers disponibles sur le marché. Si nous avons vu les raisons pour lesquelles une représentation du marché laitier comme un marché de la matière apparaît réaliste, au moment de prendre des décisions d'achat et de vente, les négociants peuvent se retrouver face à des qualités spécifiques de produits dont

DERUAZ, « Organisation des marchés laitiers: les leçons de l'agriculture américaine », in 5^e journée de recherches en sciences sociales INRA SFER CIRAD, Dijon, 2011, p. 2. Voir aussi le chapitre 3.

¹⁹³ Sur ce point, voir la section I.B)1)a).

l'anticipation des besoins et des disponibilités est difficile. Dans ces conditions, la construction de stratégies spéculatives profitable se trouve complexifiée. Il existe en effet un certain nombre de produits dont les qualités s'écartent pour partie des deux produits de référence (la poudre de lait écrémé et le beurre). C'est notamment le cas du lactosérum, sous-produit de la production du fromage, qui contient des protéines laitières en quantité moindre que la poudre de lait écrémé¹⁹⁴. C'est aussi le cas du lait en poudre entier, produit composé de protéine et de matière grasse laitière, qui ne peut donc se résumer à l'un ou l'autre marché de référence (poudre de lait écrémé ou beurre vrac).

Arthur doit ainsi composer avec cette diversité pour construire ses stratégies de spéculation :

« Samuel : Comment tu gères ta position en fonction des qualités de produit ?

Arthur : En fait on a des positions différentes pour l'écrémé, pour la 26 [la poudre de lait entier à 26 % de matière grasse], pour l'animal, pour l'humaine...

S. : Donc tu essaies toujours d'avoir un peu de tout si on est dans une période un peu haussière disons.

A. : Ça dépend des marchés mais tu sais, tu n'as jamais de périodes fondamentalement inversées. Tu n'as jamais une tendance super haussière en écrémé et baissière en entière.

S. : Mais est-ce que tu essaies d'avoir un panel d'un peu tout ?

A. : Non, ça dépend... Les gros fondamentaux c'est que tu as les produits protéines et les produits matière grasse.

S. : Ok.

A. : Tu peux avoir des tendances inversées. Donc voilà, je peux acheter de l'écrémé. Je peux acheter un peu de 26 mais il y a de la matière grasse dedans donc je fais gaffe. Je pense que ça va baisser mais pas trop et le beurre je me mets short. (...)

S. : Mais il n'y a pas un marché de la matière, il y a des produits. Ok, il y a des grosses tendances sur la matière, mais toi, il faut que tu fasses des choix sur la qualité que tu achètes entre du lait entier, instant ou regular, animal ou végétal (...)

A. : Après il y a des produits qui peuvent aller sur tel pays, d'autres pas...

S. : Et ça tu le fais en avance donc tu prends la moitié du gros standard et puis un peu de tout ?

A. : Non, par exemple, pour la poudre écrémée, on fait des contrats-options. C'est-à-dire que j'achète chez la coopérative X de la poudre humaine à 100. Je lui dis « j'achète ». Je suis au mois de janvier, pour mettons février-mars-avril. Mais j'achète cette qualité mais ce serait bien si je pouvais avoir une option pour une qualité animale. Donc je lui dis que je veux avoir la flexibilité 30 jours avant de te dire voilà, sur la mensualité avril, je veux te dire si tu la fais en humaine ou en animale. Donc l'animale, la différence c'est 10, donc je te l'achète à 90. Et il se peut aussi que je veuille vendre sur l'Onil¹⁹⁵ à 110. Donc c'est-à-dire que sur le même contrat, j'ai une option pour trois produits différents.

S. : Ça, tu as ça sur tous les contrats ?

A. : Non, parce que tu as ça sur des gens qui font que de l'animal...

S. : Ça se joue à quoi ?

A. : Les installations. Il y a des gens qui ne peuvent pas faire de « standardisé » parce qu'il

¹⁹⁴ Les cours de ces deux produits sont de fait fortement liés.

¹⁹⁵ ONIL : Office national interprofessionnel du lait algérien. Il s'agit de l'un des clients les plus importants de Dairy Trade. Le cahier des charges de cette structure publique est assez spécifique.

faut mettre du perméat¹⁹⁶ et ils n'ont pas l'outil pour le faire. Tu as des gens qui ne peuvent pas faire du « non standardisé » parce que systématiquement on standardise les laits. Donc ça dépend des paramètres de chaque usine. C'est ce qu'on essaie de développer, d'avoir des fournisseurs multi-produits avec une gamme de produit plus élevés.

S. : Tous les contrats ne sont pas comme ça ?

A. : Non. Mais on en a de plus en plus.

S. : Quelle proportion, à la louche ?

A. : Tu vois, il y a 15 jours, j'ai acheté 2 000 tonnes de poudre et tout comme ça.»

(Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

La représentation du marché laitier comme un marché parfait de la matière laitière qui distinguerait la valorisation de la matière protéique de la valorisation de la matière grasse, paraît ici trop réductrice lorsqu'il s'agit de prendre des engagements importants. Elle ne tient dans les faits que parce que les traders réussissent à l'adapter à la diversité des produits qui se proposent à eux. Dans le cas cité ici, Arthur ne se permet une telle spéculation que parce qu'il a réussi à négocier avec son fournisseur un contrat à option. Il peut ainsi construire sa stratégie à partir de la valeur d'un produit-type qui sert de référence commune (ici le lait en poudre écrémé pour la consommation humaine) et fonde le calcul du prix de vente des produits s'écartant de cette norme¹⁹⁷. Les contrats à option, qui se développent pour rendre la diversité des produits moins risquée, renforcent en retour l'importance de la valeur des produits de référence. On retrouve ici une dynamique proche de la discipline des filières étudiée par Stanziani¹⁹⁸.

La poudre de lait entier offre des spécificités trop fortes pour être rattachée à l'un ou l'autre des deux produits de référence (la poudre de lait écrémé et le beurre). En effet, elle est un produit « composite » puisqu'elle contient à la fois des protéines lactiques et de la matière grasse. Cette caractéristique vient de la valeur d'usage recherchée. Ce produit est généralement à destination des pays en déficit laitier et tient sa valeur de sa capacité à permettre la reconstitution d'un lait liquide proche du lait frais connu du consommateur local. Ces pays en déficit étant avant tout des pays en développement consommant habituellement du lait entier, la substitution du lait en poudre à leur production nationale doit s'effectuer avec de la poudre de lait entier et non avec de la poudre de lait écrémé. La dimension composite de ce produit complexifie ainsi la définition de sa valeur marchande notamment par sa référence au double marché du lait (marché de la matière grasse et marché des protéines).

¹⁹⁶ Le perméat est une sorte de « lait déprotéiné » qui permet d'ajuster la teneur en protéine lactique. L'ajout de perméat permet ainsi de standardiser un lait qui aurait un taux de protéine supérieur au standard.

¹⁹⁷ Les traders parlent dans certains cas du prix du « point » de protéine ou du prix du « point » de matière grasse. Cela leur permettra par exemple de donner un prix sur une poudre de lait à 28 % de matière grasse alors qu'ils ne connaissent que le prix d'une poudre à 26 %.

¹⁹⁸ Se reporter à la section I.B)2) pour une description de ces travaux.

La spéculation sur la poudre de lait entier est, de plus, réduite par une date limite de consommation plus courte que pour la poudre écrémée. Ceci est dû au risque d'oxydation de la matière grasse au contact de l'air qui donne à la poudre un goût rance. Cette caractéristique rend les clients très regardants sur la date de production : « *il faut savoir que la 26, les principaux pays acheteurs exigent une date de moins de trois mois de la date de la fabrication à la date de l'embarquement. Donc tu ne peux pas spéculer* » (Arthur) ou, tout du moins, la spéculation par le stockage est compromise. En effet, cela n'empêche pas Arthur de faire des achats à terme, c'est-à-dire, par exemple, d'acheter 500 tonnes de poudre entière en janvier pour une livraison en mars. Dans ce cas la poudre ne sera produite qu'en mars. Les contrats d'option mentionnés précédemment sont, de fait, des contrats à terme. De plus, ces difficultés à spéculer sur de tels produits ne sont pas synonymes de prix plus lissés. Ce produit se trouvant à la frontière des deux marchés du lait, il subit les mêmes tendances, les industriels pouvant ajuster leur production à la demande.

Pour approfondir l'analyse des stratégies de prises de décision, il importe maintenant de se centrer sur la manière dont les traders se représentent l'ensemble des marchandises à leur disposition, c'est-à-dire leurs engagements spéculatifs. Ceux-ci structurent, comme nous venons de le souligner, tant les décisions futures de spéculation que les choix commerciaux (plutôt acheter ou plutôt vendre).

2) L'objectivation des stratégies spéculatives

Dans la section précédente, nous avons appréhendé les représentations marchandes des traders à partir des notes prises sur leurs cahiers au cours des interactions commerciales qui rythment leur quotidien professionnel. Ces écrits ne donnent toutefois aucune information sur la manière dont les négociants *investissent*¹⁹⁹ – ou prennent pied dans – les différents univers marchands dans lesquels ils souhaitent s'engager. Ils ne donnent à voir ni les marchandises achetées ou vendues, ni les appariements décidés entre les achats et les ventes, encore moins la manière dont les décisions d'achat et de vente se réalisent concrètement. En somme, ils n'informent ni sur les stratégies spéculatives entreprises, ni sur la manière dont les traders pensent le profit commercial. Pour suivre au plus près ce travail de valorisation commerciale des produits laitiers négociés chez Dairy Trade, nous proposons de suivre d'autres traces écrites. Partir une nouvelle fois des écrits nous permettra de mettre en exergue les cadres cognitifs et matériels à travers lesquels se déploie l'activité de

¹⁹⁹ Cette thématique a été suivie par Knorr Cetina et Bruegger pour comprendre comment les écrans informatiques ont permis à de nouvelles formes de vie d'apparaître sur les marchés financiers Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *Réseaux*, 2003, vol. 122, n° 6, p. 111.

négoce. Nous insisterons ici sur leur importance dans la mise en forme des différents raisonnements spéculatifs.

Les dispositifs dont il sera question sont tous des « artefacts cognitifs » dans le sens donné par Donald Norman à cette notion²⁰⁰. Ils sont utilisés « *pour conserver, exposer et traiter l'information dans le but de satisfaire une fonction représentationnelle*²⁰¹. » Ces supports ont une double fonction : ils doivent représenter au mieux les engagements pris (fonction représentationnelle) et servir à enclencher les transactions marchandes dont ces écrits ne sont que des anticipations (dimension pragmatique). Ils matérialisent ainsi la volonté des traders de spéculer.

L'exécution des décisions prises par les négociants n'est en effet pas une tâche dévolue aux traders mais à un service logistique dont le rôle dans le processus de spéculation sera étudié plus en détail dans la dernière partie de ce chapitre. Nous insisterons d'abord sur les variations de forme dont ces décisions font l'objet. Nous verrons notamment comment les écrits qui servent de support aux décisions spéculatives s'adaptent à une double contrainte : celle de s'ajuster aux spécificités des produits – ce qu'illustraient à leur manière les cahiers ; et celle de s'adapter aux conditions d'exécution des contrats – conditions d'un rapport au marché efficient.

a) Un dispositif d'objectivation des positions à disposition de tous

Quel que soit le produit considéré, toutes les positions de l'entreprise sont observables au sein d'un logiciel comptable nommé Calculator. Les traders y entrent l'ensemble des données concernant chacun des engagements consentis. Ces données doivent être assez précises pour notamment permettre l'impression papier, via le logiciel²⁰², des contrats relatifs aux engagements consentis oralement ou par courrier électronique. Certaines de ses fonctionnalités offrent également la possibilité aux traders d'évaluer la « position globale » de l'entreprise pour chaque produit, c'est-à-dire la différence nette entre les quantités achetées et les quantités vendues. Cette fonctionnalité n'offre, par contre, aucune information sur l'origine ou sur certaines spécificités qualitatives du produit considéré.

²⁰⁰ Donald NORMAN, « Les artefacts cognitifs », in Bernard CONEIN, Nicolas DODIER et Laurent THEVENOT (dirs.), *Les objets dans l'action*, Paris, Editions de l'EHESS, 1993, p. 18.

²⁰¹ *Ibid.*

²⁰² Ce logiciel permet une mise en forme standard des contrats.

Figure 18 : Vue de la position globale en poudre de lait écrémé avec le logiciel Calculator

	Purchase	Sales	Position	Nos
Forecast			0	0
Inventories			-3 174,600	183
Inventories (reserved)			0,000	0
Goods in Transit	4 627,040	0,000	4 627,040	176
Goods nominated	0,000	0,000	0,000	0
Contracts	6 437,850	9 203,132	-2 765,282	222
Contracts (min.)	6 190,561	8 844,351	-2 653,789	222
Contracts (max.)	6 685,139	9 561,913	-2 876,774	222

Le logiciel Calculator donne à voir les quantités achetées (colonne « *Purchase* »), les quantités vendues (colonne « *Sales* ») ainsi que leur différence qui correspond à la position de l'entreprise sur le produit considéré. Sur la Figure 18, la position est courte (-2 765,282 tonnes).

La forme d'objectivation des positions que propose Calculator est utilisée de manière très diverse par les traders selon leur spécialité. Il est le seul outil utilisé par Arthur pour savoir « où il en est » dans ces positions en poudre, tandis qu'il n'est jamais utilisé pour cela par les traders de produits liquides. L'analyse des écarts à cette forme-typique de représentation des positions prises nous permettra d'explicitier la manière dont les différents marchés laitiers demandent aux traders de développer des raisonnements spéculatifs adaptés.

b) Une vision globale des positions pour les produits les plus standardisés

L'activité spéculative sur la poudre de lait est distribuée entre les directeurs commerciaux de l'entreprise qui définissent les engagements spéculatifs de l'entreprise et des commerciaux-vendeurs qui ont en charge une zone commerciale spécifique²⁰³. L'activité de ces derniers se limite donc à la vente de produits à partir des prix de marché dont nous avons vu précédemment les modalités d'élaboration.

²⁰³ Sur ce point, se reporter à la section II.A)3)b).

Si Julien, trader-vendeur de poudre de lait, a accès à Calculator, la représentation des décisions spéculatives que ce logiciel permet n'intervient que très peu avec sa pratique du commerce. Son travail est principalement évalué en volume de produit vendu et non en fonction des profits qui ressortent de ces ventes. Ainsi, un contrat signé pourra être considéré comme une bonne affaire s'il est fait au-dessus du prix de marché même si, *in fine*, l'affaire s'avère négative en raison du prix de la marchandise achetée. En somme, la rentabilité des affaires n'est pas de la responsabilité des traders-vendeurs²⁰⁴.

Arthur est responsable, avec M. Broussot et Gérard, de ces décisions et, de ce fait, porte une grande attention aux engagements pris. Pour cela, il s'appuie pour partie sur Calculator. Ce logiciel lui offre en effet une représentation assez juste des engagements pris. D'abord parce que le rythme du marché de la poudre lait est assez lâche pour permettre aux traders, acheteurs comme vendeurs, d'enregistrer au fil des contrats les données négociées au sein du logiciel comptable maison. De plus, les poudres de lait sont les produits laitiers les plus standardisés (relativement aux produits liquides et au beurre) et le nombre de contrats signés est relativement limité. Cela permet à Julien de toujours avoir à l'esprit les qualités de produits à sa disposition ou recherchées. Dans ces conditions, Calculator est une béquille cognitive suffisante pour construire des stratégies spéculatives efficaces.

c) Un dispositif personnel de calcul : le cas de la spéculation sur le beurre

Le négoce du beurre est le fait d'un unique trader embauché il y a plus de 20 ans pour cette tâche. Pour se représenter ses engagements pris à l'achat et à la vente (ses « positions »), celui-ci utilise une simple feuille sur laquelle il inscrit les contrats de beurre signés par l'entreprise (Figure 19). Cette feuille, posée de manière visible sur son bureau, l'accompagne dans toutes les discussions commerciales. Elle lui permet de savoir qu'elles sont les marchandises à sa disposition (*i.e.* les marchandises achetées qui n'ont pas été vendues) et les engagements de vente non encore « couverts » (*i.e.* les ventes pour lesquels il n'a pas encore trouvé de fournisseurs).

²⁰⁴ Pour plus de détails sur le lien entre les formes de rémunération et la spécialisation de chacun des traders se reporter à la section (II.A)3)b)(ii).

Figure 19 : Représentation des positions prises en beurre par Gérard, trader-beurre

Quantités Beurre achetées

Achat	Quantité	Prix	Origine / Commentaires
ANT - Danc in Su.	154 MT	3740	Denain, FIT
ic - " "	330 MT	3600	FEA
Beurre - Beurre fait	132 MT	5790	FEA

Vente

Panavi - Beurre P8A	100 MT	Sept -> Dec
partie sp - Beurre UE	154 MT	Janv / Août / Sept

Cette feuille est séparée horizontalement en deux. En haut, se situent les informations concernant les achats. Le négociant y distingue les différentes origines, les quantités achetées et leur prix. Il effectue cette même distinction en bas pour les ventes en ajoutant la période de livraison souhaitée. Ces différenciations entre acheteurs et vendeurs sont indispensables à la bonne réussite des négociations. En effet, malgré la grande homogénéité des produits laitiers considérés, des différences subsistent entre producteurs, ce qui engendre des demandes spécifiques de la part des clients. Certains clients préfèrent, par exemple, le beurre produit par les grandes usines allemandes ou hollandaises en raison de la plus forte standardisation qui y régnerait. La variable « saison » peut aussi intervenir. Le « beurre d'hiver » est par exemple plus apprécié par les pâtisseries (cas de Panavi en bas de la Figure 19) car l'alimentation fournie en hiver au bétail contient un acide gras qui rend le beurre plus dur. Pour ces raisons, Gérard, le trader-beurre, distingue l'origine du produit et l'identité du client et ne cherche pas seulement à avoir une vision des engagements pris par Dairy Trade. Il cherche à situer les positions au sein d'un ensemble de contraintes que lui impose son marché (ses clients, ses fournisseurs et les contraintes techniques propres à la production de beurre) où le prix des produits échangés n'est qu'une dimension parmi d'autres. La représentation que les traders se font des risques encourus s'en trouve modifiée comme le montre la mise en forme des positions sur la feuille-beurre.

Ce dispositif est remarquable sur un deuxième point : il permet une actualisation des positions. Après chaque vente, le trader met en effet à jour les quantités disponibles de beurre en remplaçant

les anciennes quantités disponibles par celles restantes (haut de la Figure 19). Les décisions spéculatives, concrétisées par les différents contrats signés par Gérard, prennent alors la forme d'autant de « tours d'écriture²⁰⁵ » que la feuille peut en contenir. Cela permet au trader d'avoir une représentation dynamique, ou « interactive²⁰⁶ », des engagements qu'il a pris sur le marché du beurre.

Techniquement, le logiciel de comptabilité de l'entreprise, Calculator, permettrait de se représenter les positions prises en beurre. Mais Calculator ne donne à voir que la position globale pour chaque produit, c'est-à-dire la différence nette entre les quantités achetées et les quantités vendues, sans distinction d'origine ou de destinataire sur le même onglet. Ce logiciel permettrait à Gérard de retrouver cette précision de l'information puisque chaque commercial y enregistre avec précision l'ensemble des contrats qu'ils ont signés. Mais cette recherche de finesse lui demanderait d'ouvrir un nouvel onglet sous forme d'un tableau, duquel il est possible d'observer l'ensemble des contrats et des factures qui ressortent de l'activité de l'entreprise. Dans ce tableau, chaque ligne correspond à un contrat. Aucun bilan des positions n'est proposé dans cet onglet. L'articulation entre la position globale et cette liste des contrats est impossible, ce qui rend difficile l'évaluation du risque pris par l'entreprise.

L'efficacité du dispositif mis au point par Gérard vient ainsi de la réunion ordonnée, dans un même espace de lecture (une simple feuille volante), de l'ensemble des informations nécessaire pour savoir « où il en est » dans ses engagements et quelles sont les possibilités qu'il peut offrir à ses clients. Cette simple feuille volante donne à voir une évaluation des risques assez fine pour refléter la diversité des engagements pris tout en étant assez globale pour lui permettre d'évaluer les risques encourus dans leur intégralité. La réunion ordonnée des positions selon les différences qui comptent dans le commerce du beurre font de cette feuille un « espace de calcul²⁰⁷ » qui supporte les dimensions tant qualitatives que quantitatives des paris spéculatifs entrepris. La feuille-beurre n'est utile au trader qu'à la seule condition de réunir ces deux dimensions propres à chaque marchandise, à chaque décision spéculative.

²⁰⁵ Béatrice FRAENKEL, « La traçabilité, une fonction caractéristique des écrits au travail », *Langage et travail*, 1992, n° 6, « Journée d'étude « les écrits au travail » », p. 27.

²⁰⁶ Béatrice FRAENKEL, « Ecrits de travail », in Antoine BEVORT, Michel LALLEMENT, Annette JOBERT et Arnaud MIAS (dirs.), *Dictionnaire du travail*, Paris, Puf, 2012, pp. 225-228.

²⁰⁷ Michel CALLON et Fabian MUNIESA, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, 2003, vol. 122, p. 189 ; Sandrine BARREY, « Formation et calcul des prix: le travail de tarification dans la grande distribution », *Sociologie du Travail*, 2006, vol. 48, n° 2, pp. 142-158.

Calculator ne permet pas d'accéder à cette pragmatique des engagements spéculatifs. Il n'offre pas les prises²⁰⁸ nécessaires aux traders pour qu'ils puissent imaginer des appariements adaptés aux désirs de leurs clients. Il propose par contre une vision globale nécessaire à l'évaluation de l'ensemble des engagements en cours, ce sur quoi la feuille-beurre est perfectible. Des écarts de plusieurs dizaines de tonnes peuvent en effet exister entre la position globale inscrite sur la feuille-beurre et la position annoncée par Calculator pour le même produit. Ceci est dû aux libertés octroyées à la logisticienne qui a en charge l'exécution des contrats-beurre²⁰⁹. Cette dernière a la permission de changer, à la marge, les appariements effectués par le trader-beurre, ce qui peut faire évoluer sensiblement les positions de l'entreprise sur ce produit²¹⁰. Gérard utilise ainsi Calculator pour recadrer régulièrement la vision du risque que lui offre sa feuille-beurre :

« Je ne sais pas en fait où est le plus et où est le moins [avec Calculator], à quoi ça correspond. Du beurre hollandais, du beurre belge... Mais ceci dit, il y a nécessité de se caler par rapport à ça [à Calculator]. C'est ça qui est le système quoi. Des fois, il peut y avoir des erreurs [sur la feuille]. Et il faut à un moment donné les corriger. » (Entretien avec Gérard, trader-beurre)

Cet exemple permet de rappeler que la feuille-beurre n'illustre pas directement les engagements effectifs de l'entreprise. C'est un « artefact cognitif » qui ne rend compte que des décisions prises par les traders mais pas des contrats réellement exécutés. Elle n'est qu'une représentation de la manière dont le trader souhaite voir exécuter les contrats signés. En cela, elle matérialise sa volonté de spéculer et l'autonomie relative de son raisonnement. La réalité des engagements marchands découle des choix d'appariement généralement dictés par le négociant mais qui dépendent, *in fine*, des conditions de production de chaque transaction. Dans le cas proposé ici, la construction des appariements est distribuée entre le trader en charge du beurre et la logisticienne qui l'accompagne dans son activité depuis de nombreuses années.

La feuille-beurre donne à voir un exemple d'interface qui ne remplit qu'imparfaitement sa fonction représentationnelle. Elle n'effectue que de manière approximative le lien entre une volonté personnelle et l'environnement économique²¹¹ sur lequel l'acteur souhaite agir. L'exemple du recadrage de la feuille-beurre illustre cette faiblesse. L'espace de calcul que représente la feuille-beurre s'est désajusté de la réalité qu'elle représente. La feuille-beurre, comme artefact cognitif, se

²⁰⁸ Christian BESSY et Francis CHATEAURAYNAUD, « Les ressorts de l'expertise. Epreuves d'authenticité et engagement des corps », in Bernard CONEIN, Nicolas DODIER et Laurent THEVENOT (dirs.), *Les objets dans l'action*, Paris, Editions de l'EHESS, 1993, pp. 141–164.

²⁰⁹ Voir *infra* pour plus de détail sur le rôle du service logistique.

²¹⁰ Les positions longues en beurre ne dépassent pas quelques milliers de tonnes. Les écarts sont dus aux capacités de transport qui ne sont pas forcément adaptées aux volumes négociés. Dans ce cas, les volumes réellement transportés s'adaptent aux possibilités de transport, quitte à ce qu'ils soient inférieurs aux quantités négociées. Ceci a pour objectif de ne pas augmenter les coûts de transport en obligeant le négociant à affréter un nouveau camion ou un nouveau container. Les traders se retrouvent ainsi régulièrement avec quelques reliquats de contrat en gestion.

²¹¹ Donald NORMAN, « Les artefacts cognitifs », *op. cit.*

retrouve en effet affaiblie en raison de son incapacité à prendre en compte ce décalage entre les conditions négociées (l'accord commercial) et la transaction réellement effectuée (les conditions de l'exécution de l'accord).

Calculator joue ainsi un rôle de « garde-fou » important. Il recadre l'évaluation du risque réalisé par le trader lorsque l'élaboration de ses stratégies spéculatives s'éloigne des modalités pratiques d'exécution de ses décisions. L'instantanéité, généralement attribuée aux relations marchandes, trouve ici ses limites. Le travail d'élaboration intellectuel, qui permet au trader de penser son inscription dans le marché au travers de cette simple feuille-beurre, demande à être circonscrit pour garder son efficacité. Calculator doit ainsi venir en appui de cet outil pour rendre le calcul spéculatif plus juste. Cette limite donnée à la « virtuosité²¹² » du calcul spéculatif permise par la feuille-beurre, apparaît comme une condition indispensable à la réussite des stratégies spéculatives entreprises.

d) La spéculation sur les produits laitiers liquides

A la différence du négoce de poudre de lait, celui des produits liquides est partagé entre cinq traders qui doivent se coordonner pour, à la fois, prendre des positions – c'est-à-dire spéculer –, mais aussi chercher des contreparties aux positions prises. Le support qui illustre les prises de position de l'entreprise double donc sa fonction représentationnelle – montrer les positions prises – d'une fonction de coordination entre traders. Pour ce faire, les traders-liquides utilisent des tableaux Excel (Figure 20) partagés sur lesquels sont regroupés, par produit et par semaine, tous les engagements pris à l'achat comme à la vente. Chaque feuille fait référence à des livraisons qui s'effectueront la semaine suivante.

²¹² Nicolas DODIER, *Les hommes et les machines: la conscience collective dans les sociétés technicisées*, Paris, Métailié, 1995, 385 p.

Figure 20 : Fac-similé de la feuille Excel utilisée par les traders-liquides

ENTIER - CODE PRODUIT : MIR																	
LET 2011 - SEMAINE 27																	
Code produit	LIEU DE DEPART	LIEU DE DESTINATION	PAYS D'ORIGINE	Unité (L ou K)	Base MG	Base MP	PRIX	DEVISE	CONVERSION	Dif MG	Dif MP	QTE	HORAIRE	DATE DE CHARGEMENT	CLIENT	Code produit	LIEU DE DEPART ou N° Agrément
II INCLUDES															SEM 26 à 30		
S 01 à S12 incluses																	
MIR38-32		Moyon	FR	L	38	32	303	EUR		2,6	6,6	25		04/07/11	DELICELA	MIR38-32	
MIR38-32		Moyon	FR	L	38	32	303	EUR		2,6	6,6	25		05/07/11	DELICELA	MIR38-32	
MIR38-32		Moyon	FR	L	38	32	303	EUR		2,6	6,6	25		06/07/11	DELICELA	MIR38-32	
MIR38-32		Moyon	FR	L	38	32	303	EUR		2,6	6,6	25		07/07/11	DELICELA	MIR38-32	
II INCLUDES															SEM 26 à 30		
MIP35	Hungen		DE	K	35	0	340	EUR		0	0	25		04/07/11	BIANCHI	ORIZZONTI	
MIR38-32	Aboncourt Gésincourt		FR	L	38	32	345	EUR		3	0	25		02/07/11	ALPI	MIR37-31	
MIR38-32	Bras sur Meuse		FR	L	38	0	345	EUR		3	0	25		03/07/11	ALPI	MIR37-31	
MIR38-32	Bras sur Meuse		FR	L	38	0	345	EUR		3	0	25		04/07/11	ALPI	MIR37-31	
															A COUVRIR	ALPI	MIR37-31
															A COUVRIR	ALPI	MIR37-31
															A COUVRIR	ALPI	MIR37-31
															A COUVRIR	ALPI	MIR37-31
1 citerne par jour de la semaine																	
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	10h	04/07/11	POSITION		
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	17h	05/07/11	POSITION		
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	12h	06/07/11	POSITION		
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	10h	07/07/11	POSITION		
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	17h	08/07/11	POSITION		

(i) Pourquoi un dispositif partagé de ressources ?

L'usage d'un dispositif de « ressources partagées »²¹³ permet de s'adapter aux caractéristiques du négoce de produits liquides. Les traders-liquides pourraient, comme le fait le trader-beurre, s'appuyer sur un support personnel pour construire les appariements entre achats et ventes. Mais les tableaux présentent l'avantage non négligeable, par rapport à une simple feuille, d'allonger la liste des opportunités d'achat ou de vente. Cette augmentation des opportunités offertes permet d'imaginer d'autres appariements qui seraient impensables si les traders-liquides travaillaient de manière cloisonnée. La mise en commun des ressources permet ainsi aux traders de multiplier leurs possibilités d'action en reliant les informations dont ils disposent et donc d'imaginer des appariements impensables dans le cas, ici fictif, de traders-liquides isolés. La mise en commun des ressources permet ainsi aux traders de gagner en « puissance de calcul »²¹⁴.

L'intensité du commerce des produits laitiers liquides explique en outre l'intérêt d'un tel dispositif. Il se concentre sur deux ou trois jours de la semaine et les marges par contrat y sont faibles – en comparaison de celles qu'il est possible d'espérer dans le commerce de produits industriels. Trouver une contrepartie à un achat ou à une vente exige beaucoup de réactivité et

²¹³ Nicolas DODIER, « Représenter ses actions. Le cas des inspecteurs et des médecins du travail », in Patrick PHARO et Louis QUERE (dirs.), *Les formes de l'action. Sémantique et sociologie*, Paris, Editions de l'ÉHESS, coll. « Raisons pratiques », n° 1, 1990, pp. 115-148.

²¹⁴ Michel CALLON et Fabian MUNIESA, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *op. cit.*, p. 22.

d'inventivité dans la construction des appariements. Dans ces conditions, les diverses possibilités offertes par les tableaux-liquides peuvent s'exprimer pleinement.

De plus, l'intensité du commerce de produits liquides explique que les traders n'utilisent pas Calculator comme dispositif de ressources partagées. La réactivité qu'il demande pousse en effet les traders à enregistrer les contrats dans Calculator à la fin de la semaine, une fois la période de négociation terminée. Ainsi, pendant la période de négociation, la seule représentation des positions disponibles est celle que propose la feuille Excel.

(ii) Un dispositif adapté aux caractéristiques des produits liquides

Si les cahiers peuvent, sans trop de préjudice, omettre une partie des spécificités de chaque produit laitier pour mettre en avant leur prix, il n'en n'est pas de même pour les écrits qui aident à construire les appariements entre les produits achetés et vendus. La spécificité de chaque produit doit ici être davantage explicitée pour répondre aux conditions d'achat et de vente. C'est ce qu'illustre le nombre de colonnes des tableaux (Figure 20).

A chaque tableau Excel correspond un produit et à chaque ligne, la livraison d'une citerne – qui est le moyen de transport standard pour ce type de produits. Verticalement la feuille est découpée en deux parties. La partie gauche est réservée aux données relatives au fournisseur, la partie de droite à celles de l'acheteur. Les informations placées en colonne sont similaires pour les deux parties. Ces informations concernent les caractéristiques du produit (le taux de matière grasse (MG), le taux de protéine (MP), l'origine, etc.) et les conditions de la transaction (le lieu d'embarquement, le lieu de destination, le prix...). Certaines colonnes sont toutefois réservées à d'autres acteurs participant à la transaction (un courtier, un transporteur).

Lorsqu'une citerne a été vendue sans qu'une autre ait été achetée (position courte), les négociants inscrivent d'un rouge vif surligné en jaune, « à couvrir » du côté acheteur. Ils inscrivent « position » du côté vendeur s'il s'agit d'une position longue (citerne achetée à laquelle aucune vente de citerne n'est associée) (Figure 20, en bas à droite).

(iii) Un dispositif qui cristallise les tensions entre traders-liquides

A chaque inscription, les traders sauvegardent le document partagé ce qui a pour effet de le mettre à jour sur l'écran de ses collègues. Cette modalité de construction de l'équivalence entre les offres et les demandes reste malléable jusqu'au moment de la livraison. Il n'est ainsi pas rare de voir un trader changer les appariements en fonction des nouvelles opportunités de gain qui s'offrent à lui. De telles pratiques sont habituelles notamment lorsqu'un réappariement permet une optimisation des coûts de transport.

Les tableaux-liquides sont les outils privilégiés de coordination entre les traders-liquides même si ceux-ci communiquent aussi régulièrement par oral. Chaque trader est libre de travailler sur la ligne – la citerne – de son choix. La proximité géographique des offres et des demandes joue un rôle prépondérant dans le « partage des citernes » entre traders. Les lignes qui font référence aux citernes situées dans l'Est de la France sont ainsi très prisées par les traders-liquides en raison de leur position centrale dans l'espace laitier européen. Elles peuvent être vendues en Allemagne, en Suisse, en France ou prendre la direction du Nord de l'Italie.

La concurrence qui existe dans l'attribution des lignes n'est pas la seule source de tensions dans la coordination entre traders. D'autres frictions peuvent surgir, notamment lorsqu'un trader oublie de mettre à jour l'un des tableaux-liquides. Une même citerne peut alors être vendue plusieurs fois. Une telle situation oblige les traders, s'ils veulent respecter leurs engagements, à acheter une citerne quel qu'en soit le prix. Comme dans le cas de la feuille-beurre, il faut relativiser ici la capacité du tableau-liquide à se soustraire à la réalité qu'il souhaite mettre en forme. La substitution du « rapport au monde » par le « rapport à l'artefact » que suggère Norman²¹⁵ n'est ici que relative²¹⁶. La médiation technique proposée par le tableau-liquide n'affaiblit en rien la connaissance que les traders ont du fonctionnement du commerce de produit liquide en Europe. Ils savent qu'une citerne située dans le sud de l'Espagne ne pourra, en aucun cas, être vendue dans le sud de l'Italie en raison de la fragilité du produit. Cette manipulation apparaît pourtant réalisable si l'on s'en tient aux manipulations rendues possibles par le tableur Excel. Les traders de produits laitiers ont pourtant conscience de ce que Norman nomme, de manière judicieuse, le « gouffre de l'exécution²¹⁷ », autrement dit les modalités concrètes d'intervention sur l'environnement économique sous-jacent.

Le mouvement d'intellectualisation et de rationalisation qui signifie pour Weber un « éloignement croissant avec la maîtrise pratique de son environnement²¹⁸ » trouve ici ses limites. Celles-ci peuvent être attribuées pour partie à la force de rappel que constitue la matérialité du produit qui conditionne les modalités de sa mise en marché. En effet, les produits laitiers rappellent tous à leur manière aux personnes qui les manipulent qu'ils ne sont jamais uniquement des « bouts de papiers », des contrats. Ils imposent avec eux leurs propres conditions de manipulation. S'ils sont manipulables au travers d'un tableau Excel, des logiciels informatiques ou d'une simple feuille ce n'est que parce que

²¹⁵ Donald NORMAN, « Les artefacts cognitifs », *op. cit.*

²¹⁶ Les traders en produits liquides se différencient en cela fortement de leurs homologues des marchés financiers qui agissent souvent davantage par référence aux prix défilant sur leur écran qu'aux entreprises ou aux produits auxquels ils font référence.

²¹⁷ Donald NORMAN, « Les artefacts cognitifs », *op. cit.*, pp. 26.

²¹⁸ Philippe STEINER, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux? », *op. cit.*

les traders manient ces supports à travers le filtre d'une « convention d'exécution » qui limite l'usage qu'ils font de ces outils. La routinisation de l'usage de l'artefact qui permettrait de faire évoluer les pratiques commerciales vers des formes se rapprochant des marchés boursiers s'avère ainsi difficile.

Nous nous analyserons, dans la section suivante, sur une autre limite de cette intellectualisation du rapport au marché en interrogeant la tension toujours perceptible entre une vision du marché en terme de nœuds de contrats – un marché « de papier » – et les conditions d'exécution des contrats.

C) Le marché laitier : un marché de contrat ? Les engagements spéculatifs face aux difficultés de l'exécution

Dans cette partie, nous achevons l'analyse de la réalisation du marché et des stratégies spéculatives en effectuant un retour sur les conditions de réalisation des contrats marchands. Pour ce faire, nous introduisons le temps long de l'« affaire » que nous opposons au temps court du « contrat », ce temps éphémère si caractéristique de la temporalité marchande. En intégrant l'épaisseur temporelle de l'« affaire », c'est-à-dire le temps qui sépare la signature du contrat de la livraison du paiement de la marchandise échangée, nous faisons ressortir quelques éléments qui illustrent tant la fragilité des contrats (et donc du marché et des stratégies spéculatives) que les conditions permettant aux acteurs de rendre ces incertitudes quotidiennes supportables.

1) La sociologie économique et l'exécution des contrats

Les études de sociologie des marchés ont pris pour habitude de décrire les conditions qui permettent à un accord marchand d'advenir. Les sociologues se sont intéressés aux « dispositifs de marché²¹⁹ » qui orientent l'action des offreurs ou des demandeurs²²⁰. Les « professionnels du marché²²¹ » qui équipent le jugement des acteurs et qui interviennent notamment pour régler les questions relatives à l'incertitude sur la qualité²²², ont capté plus particulièrement l'attention. Ils règlent les interactions entre les contractants qui interviennent sur les marchés et contribuent à la

²¹⁹ Michel CALLON, Yuval MILLO et Fabian MUNIESA, *Market devices*, Malden (Mass.), Blackwell Pub., 2007, 318 p.

²²⁰ Marie-France GARCIA, « La construction sociale d'un marché parfait », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1986, vol. 65, n° 1, pp. 2–13 ; Fabian MUNIESA, « Un robot walrasien. Cotation électronique et justesse de la découverte des prix », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 121–154 ; Franck COCHOY (dir.), *La captation des publics: C'est pour mieux te séduire, mon client...*, Toulouse, Pum, 2004.

²²¹ Franck COCHOY et Sophie DUBUISSON-QUELLIER, « Introduction. Les professionnels du marché: vers une sociologie du travail marchand », *Sociologie du Travail*, 2000, vol. 42, n° 3, pp. 359–368.

²²² Lucien KARPIK, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, 1989, vol. 30, n° 2, pp. 187–210 ; *Ibid.* ; Sophie DUBUISSON-QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE, *Juger pour échanger. La construction sociale de l'accord sur la qualité dans une économie des jugements individuels*, Paris, Maison des sciences de l'homme, 2003, 239 p ; « La qualité », *Sociologie du Travail*, 2002, vol. 44, n° 2, pp. 255–287 ; François EYMARD-DUVERNAY, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, 1989, vol. 40, n° 2, pp. 329–360.

production de l'accord marchand. Rares sont les études qui portent sur les acteurs qui viennent en appui, de manière *ex post*, à la réalisation des accords²²³.

Avant de décrire la construction de ces accords, nous souhaitons ici insister sur la manière dont l'organisation de l'entreprise Dairy Trade s'est peu à peu organisée autour de la signature du contrat – ce que Godechot nomme le « geste marchand²²⁴ ». Nous souhaitons ainsi montrer comment la production de l'accord marchand s'est peu à peu différenciée des *conditions de production de la transaction*²²⁵. Cette distinction fait référence au fait que le temps de la signature du contrat et le temps des livraisons ne sont pas superposés. Si un contrat peut être signé en quelques secondes, la livraison de marchandise, elle, sera toujours conditionnée non seulement par les moyens de transport et la distance qui sépare la marchandise de son lieu de destination, mais également par la date de livraison choisie (le « terme » du contrat). La condition pour que les accords marchands soient effectifs est que d'autres prennent à leur charge la réalisation des promesses qu'ils impliquent. La centralisation de l'attention sur la situation du contrat ne peut ainsi se comprendre qu'au sein d'une organisation marchande prenant en main un continuum d'activités permettant aux décisions prises par les contractants de se réaliser. On saisit ainsi que la mise à profit du processus de circulation reste toujours pour partie incertaine et ceci jusqu'au retour définitif du paiement.

Cette différenciation entre « contrat » et « exécution » permet ainsi de ne pas concevoir comme acquis tous les contrats signés et oblige à interroger les conditions qui permettent aux contrats d'être exécutés tels qu' initialement prévus. Cette distinction demande, de fait, d'interroger la genèse de formes marchandes, telles que les marchés à terme, dans lesquelles les contrats se sont autonomisés en marchés propres²²⁶, marchés qui ont éludé les questions relatives à la réalisation de

²²³ Citons toutefois Le chapitre 2 « Market Maintenance in the Worlds of Commodity Circulation » dans Koray CALISKAN, *Market Threads: How Cotton Farmers and Traders Create a Global Commodity*, Princeton, Princeton University Press, 2010, pp. 59-83 ; Fabian MUNIESA, Dominique CHABERT, Marceline DUCROCQ-GRONDIN et Susan V. SCOTT, « Back-Office Intricacy: The Description of Financial Objects in an Investment Bank », *Industrial and Corporate Change*, 2011, vol. 20, n° 4, pp. 1189 –1213 ; et les travaux de Jérôme Denis et David Pontille sur le travail de maintenance Jérôme DENIS et David PONTILLE, « Performativité de l'écrit et travail de maintenance », *Réseaux*, 2010, vol. 163, p. 105 ; Jérôme DENIS et David PONTILLE, *Petite sociologie de la signalétique. Les conlisses des panneaux du métro*, Paris, Presses de l'École des mines, 2010, 197 p ; Voir aussi les réflexions de Vatin sur le rôle des tâches de manutention dans les industries de flux, François VATIN, *La fluidité industrielle : essai sur la théorie de la production et le devenir du travail*, Méridiens Klincksieck, 1987, p. 150 et suivantes. Voir aussi les remarques de Caroline Dufy et Florence Weber dans Caroline DUFY, Florence WEBER, *L'ethnographie économique*, Paris, La Découverte, pp. 22-23.

²²⁴ Olivier GODECHOT, *Les traders : essai de sociologie des marchés financiers*, Paris, la Découverte, 2005, p. 85.

²²⁵ Nous insisterons ainsi sur le recadrage du calcul marchand que cette évolution organisationnelle a engendré en permettant aux traders de focaliser leur attention sur l'évaluation des biens échangés et sur l'estimation de leur valeur marchande et de leur potentiel spéculatif.

²²⁶ Sur les conditions d'émergence de tels « marchés de papier » voir Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », in Nadine LEVRATTO et Alessandro STANZIANI (dirs.), *Le capitalisme au futur antérieur: crédit et spéculation en France, fin XVIII^e - début XX^e siècles*, Bruxelles, Bruyant, 2011, pp. 69–105 ; ainsi que la section I.B).

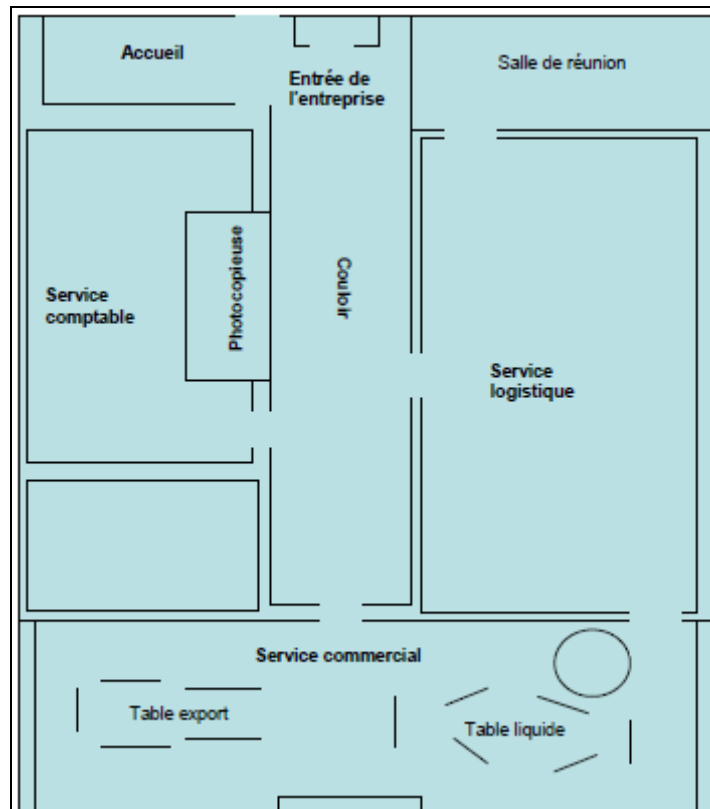
l'accord. Cette « mise entre parenthèses » des conditions d'exécution des contrats peut, de plus, être vue comme la première étape (logique) dans l'explication des conditions qui permettent un approfondissement du raisonnement spéculatif grâce à une représentation du marché par les prix (des contrats).

La différenciation entre le temps de la signature du contrat et celui de la livraison (ou temps de l'affaire) recoupe la distinction organisationnelle entre deux services de l'entreprise Dairy Trade : au service commercial – où sont regroupés les traders de l'entreprise – la signature des contrats ; au service logistique la gestion de l'affaire.

2) La différenciation des services au sein de Dairy Trade

L'entreprise Dairy Trade est divisée en trois services en interaction quotidienne mais néanmoins géographiquement délimités. La salle de trading et le service logistique sont reliés par une porte ouverte de manière permanente. Le service finance/comptabilité est, lui, plus eseuilé, de l'autre côté d'un couloir central.

Figure 21 : Plan des locaux de Dairy Trade



Le « service commercial » est au centre de ce dispositif. Il regroupe l'ensemble des traders (au nombre de 9) spécialisés par zone géographique (France, Allemagne, îles Britanniques, péninsule Ibérique/Amérique latine, Afrique/Moyen Orient...). Chaque commercial est responsable des

contrats qu'il a signés jusqu'à la livraison des marchandises et au retour de l'intégralité des sommes dues. La livraison des produits et toutes les démarches administratives afférentes (transport, démarches douanières, conditionnements...) sont du ressort du « service logistique » (10 salariés). Le dernier service, la « comptabilité-finance » (7 salariés), enregistre l'ensemble des factures (achat et vente) de l'entreprise, ce qui permet d'effectuer un bilan comptable une fois les affaires « bouclées ». Ce service gère en outre les relations avec les partenaires financiers qui prêtent les montants nécessaires aux prises de positions spéculatives (financement du temps entre l'achat et le paiement). Cette organisation s'apparente à celle des salles de marché des banques d'investissement qui sont divisées entre le *front-office* et le *back-office* :

« Le *front-office*, où sont regroupés les traders, [...] ne [s'occupe] que de la conclusion d'accords marchands, tandis que le *back-office* est chargé de réaliser matériellement cet accord (échange de confirmations, levées des appels de marge), de réaliser éventuellement certaines clauses de l'accord et de l'insérer dans un « cadre sécurisant » (relations avec les institutions de marché [...])²²⁷. »

Comme le *front-office* des salles de marché, le service commercial de Dairy Trade est au centre de l'activité de l'entreprise : ce sont les traders qui, par la signature des contrats, déterminent les variations d'activité dans les autres services. L'un signe les contrats, l'autre les exécute. Comme dans la banque étudiée par Godechot, l'activité du service commercial de Dairy Trade centralise les attentions en raison des conséquences des décisions qui y sont prises sur l'ensemble des services. Les modalités de fixation des primes distribuées aux employés sont révélatrices de cette différenciation symbolique entre le moment de la signature du contrat et celui de son exécution. Celles distribuées aux employés de la logistique sont relativement stables et déconnectées du niveau d'activité de l'entreprise. *A contrario*, celles distribuées aux négociants sont plus volatiles puisque directement en rapport avec le volume d'affaires traité par chacun des traders.

a) Délégation de service et épreuves d'exécution

Pour communiquer sur les accords commerciaux signés, négociants et logisticiens utilisent deux types d'interfaces selon le produit envisagé : le logiciel comptable de l'entreprise, Calculator, dans le cas des produits industriels ; la feuille Excel, dans le cas des produits laitiers liquides²²⁸. Les logisticiens de Dairy Trade « prennent la main » sur une affaire dès l'enregistrement des accords marchands dans l'un de ces dispositifs. Les contrats papier ne sont imprimés qu'ultérieurement, lorsque les négociants auront le temps d'entrer dans Calculator les conditions négociées. A partir de ces données, Calculator leur permet d'imprimer, dans une mise en forme standard, les contrats sous forme papier pour leur transmission aux clients. La réception des contrats signés par les deux

²²⁷ Olivier GODECHOT, *Les traders, op. cit.*, p. 98.

²²⁸ Les tableaux Excel sont donc à la fois disponibles pour l'ensemble des négociants-liquides mais aussi pour les logisticiens. Cela permet à ces derniers d'anticiper les tâches d'exécution que demandera chaque contrat.

parties n'est donc pas une condition nécessaire au déclenchement des procédures de livraison des marchandises.

L'usage de dispositifs distincts de coordination entre services, selon le type de produits considéré, s'explique par des rythmes de commerce inégaux²²⁹. Dans le cas des produits industriels, ce rythme est lâche²³⁰ et les contrats sont rarement à exécution immédiate. Cela permet aux traders d'entrer les conditions négociées dans Calculator au fil des accords passés oralement et confirmés par courriers électroniques. L'enregistrement des accords est instantanément visible sur l'écran de la responsable logistique qui peut ainsi distribuer chaque nouveau contrat à l'un des logisticiens sous sa responsabilité. Dans ce cas, Calculator est une interface suffisante pour régler la coordination entre la signature du contrat et son exécution.

La situation est différente dans le cas des produits laitiers liquides. Leur caractère périssable demande une exécution rapide des contrats qui s'y rapportent. Mais le rythme des négociations est tel²³¹ que les négociants n'ont pas le temps d'entrer, au fil de la conclusion des accords marchands, les conditions négociées dans Calculator. La coordination entre le service commercial et le service logistique s'effectue alors au travers des feuilles Excel, dont les traders-liquides se servent entre eux pour construire leurs appariements entre citernes achetées et citernes vendues. Les logisticiens ne prennent la main sur les contrats qu'une fois les appariements constitués par les traders entre les citernes achetées et les citernes vendues. Les contrats-papier ne sont imprimés que le vendredi, jour pendant lequel aucune négociation de produits-liquides n'est engagée. Les engagements ne tiennent donc, jusqu'à ce moment, qu'au respect de l'engagement pris oralement et/ou par courriers électroniques. Dans les deux cas, l'intervention des traders n'est plus nécessaire qu'en cas de litige²³².

Une fiche récapitulative permet de se rendre compte de l'ensemble des épreuves que doit passer un contrat avant d'être exécuté et finalement « bouclé » par le versement d'une contrepartie monétaire.

²²⁹ Voir ci-dessus.

²³⁰ Ce négoce s'effectue tous les jours de la semaine et les négociations pour un contrat peuvent durer plusieurs jours voire plusieurs semaines.

²³¹ Les négociations de produits liquides sont concentrées sur trois jours de la semaine (mardi, mercredi et jeudi) et les négociations doivent s'effectuer dans un temps très court (de quelques heures) ce qui oblige les traders à une activité téléphonique importante, laquelle ampute d'autant leur capacité à imprimer dans le même mouvement les contrats.

²³² Les plus courants sont des défauts de paiement ou concernent des problèmes de qualité.

Figure 22 : Liste des documents à compiler par le service export avant chaque expédition de marchandise

CONTROLE AFSSA	0750306
CLIENT	ETS MDM 860133-02
PRODUIT / QUANTITE	32T LEP 26% (16)
NO. CONTRAT DE VENTE	517166-02 (560133)
CONTRAT RETOURNE SIGNE	
NO. CONTRAT D'ACHAT	117172 (P200043)
FOURNISSEUR	Belgasmilk
USINE	Kalle (Belgique)
DATE DE PRODUCTION	
MARQUAGE POUR USINE	-
BR / BL	
DOCS DEMANDES A USINE / DSV	OK
CO FAIT	-
DATES CHARGEMENT / CONF. USINE/TRAN	24103110
INFO DATE CHGT A LA DSV PAR FAX	
VERIFICATION DES LOTS/TICKET PESEE	
AVIS D'EMBARQMT AU CLIENT	D OK
INFO DATE CHGT A LA DOUANE PAR FAX	PF 517166-02
DOCS DOUANE (PF, CO, ...)	
PORT EMBARQUEMENT / DESTINATION	Amers / Novakholt
ETS / ETA	MU CACOLICORNE
CONTROLE EX1 POUR RESTIT	0750304110/04
ENVOI DOCS PAR DHL A CLIENT	GA 25105110
PLI CARTABLE AU TRANSITAIRE	GA 18/04
REPLIR ECHANCIER	
ENVOI PAR FAX AU CLIENT DU B/L	DHL le 14/10/10
COPIE A SAMAH : PREV. EMBQT + COPIE FRE	
REMISE DOCS OU CREDOC	
ENVOI DDE PAIEMENT CLIENT	
DOSSIER PAD OU CONTACT	
ORGANISME	

Cette liste est affichée en première page de chaque dossier de suivi d'une affaire en cours. Elle constitue un condensé de la bureaucratie indispensable au fonctionnement marchand. Elle résume les conditions du contrat (nom du client, intitulé du produit, modalités de paiement, quantités, date de livraison...) mais aussi le nom du transporteur, les instructions sur les étiquettes, les documents douaniers indispensables pour effectuer une exécution de contrat en règle. Cette délégation du « sale boulot²³³ » au service logistique permet ainsi aux négociants de concentrer leur attention sur une relation marchande épurée ne prenant en compte que les données concernant l'objet de l'échange : sa qualité (l'origine, les caractéristiques physico-chimiques), sa quantité et son prix.

Cette délégation des tâches au service logistique s'inscrit dans un mouvement plus général de différenciation progressive à mesure que l'entreprise a pris de l'ampleur²³⁴. Auparavant, le travail de

²³³ Everett HUGHES, *Le regard sociologique : essais choisis*, Editions de l'EHESS, 1996, 344 p.

²³⁴ Pour un rapide historique de l'entreprise, voir le chapitre précédent.

négoce s'effectuait en effet par « équipe ». Chaque équipe regroupait un commercial et un salarié « logistique » dans une pièce unique. Cette faible différenciation des tâches rendait la distinction contrat/affaire bien moins franche qu'aujourd'hui en rapprochant les deux temps de la relation marchande, la signature du contrat et le moment de son exécution. Une telle organisation est encore visible aujourd'hui dans le négoce de la matière grasse dévolue en grande majorité à Gérard, recruté il y a une vingtaine d'année pour « développer » ces produits. Gérard travaille depuis cette période avec Pascale, employée logistique qui le suit dans l'exécution des contrats sur les produits « matières grasses ». Dans cette « équipe matières grasses », Pascale peut, par exemple, modifier les appariements entre les marchandises achetées et les marchandises vendues, décidés par Gérard, si cela lui permet de faire des économies sur les coûts de transport.

Cette délégation du « sale boulot » n'aboutit pas tant à une autonomisation de la négociation du contrat vis-à-vis des conditions de son exécution qu'à une sorte de « mise entre parenthèses » de ces dernières, à l'instar des ethnologues qui parlent, pour définir la relation marchande, de « mise entre parenthèses » des relations personnelles. Cette différenciation des tâches prend appui sur une connaissance réciproque de l'activité de chacun et notamment, de ce que nous avons appelé une « convention d'exécution ».

b) Les limites des tableaux-liquides comme dispositifs de coordination

Comme les activités dites de « care »²³⁵, les tâches effectuées par le service logistique de Dairy Trade, et celles du *back-office* décrit par Godechot, ont comme particularité que leur efficacité propre passe par leur invisibilité. Lorsque les décisions d'achat et de vente sont appliquées au plus juste, le travail logistique disparaît au profit d'une fluidité des tâches devenue hypothèse de travail aux yeux du service commercial (appelé *front-office* chez Godechot). Le travail logistique ne réapparaît que lorsqu'il n'a pu être convenablement exécuté. Lorsque certains événements viennent freiner la fluidité commerciale, les dispositifs de coordination dont il était question ne suffisent plus à régler les tensions entre la « logique du contrat » et la « logique de l'affaire ». Les relations de « face-à-face » prennent, dans ce cas, la relève. Les logisticiens téléphonent au trader référent ou se lèvent pour aller directement à sa rencontre.

c) Tension dans l'exécution des contrats-liquides

C'est en particulier le cas lorsqu'apparaissent des litiges sur la mesure des constituants du lait (protéine laitière et matière grasse, les deux composants valorisés du lait) dont la quantité peut

²³⁵ Patricia PAPERMAN et Sandra LAUGIER (dirs.), *Le souci des autres. Ethique et politique du care*, Paris, Editions de l'EHESS, 2006, 348 p.

varier selon le producteur, ce qui entraîne inévitablement une variation entre la valeur marchande des contrats signés et celle des contrats exécutés. Comme nous l'avons souligné plus haut, la définition de cette valeur marchande relève de la responsabilité des négociants.

Le commerce de produits liquides illustre une situation dans laquelle le monopole du négociant sur la définition des conditions du contrat doit être remis en cause afin que l'affaire puisse aboutir. Pour ces produits liquides, les contrats signés ne font pas référence aux produits réellement livrés mais à un lait standard²³⁶. Puisque la composition du lait peut évoluer entre producteurs, les contractants se mettent d'accord sur la valeur de ce produit standard ainsi que sur la valeur des écarts de composition à ce produit-type. Ce paramétrage du calcul de la valeur du produit livré déplace ainsi les tensions possibles de la négociation de la *valeur* des écarts au produit standard à sa *mesure*. Si les négociants règlent la négociation sur la valeur de l'écart, c'est aux logisticiens d'arriver à un accord sur sa mesure. Les composants « utiles » du lait font l'objet de deux moments de mesure : à l'expédition par le fournisseur ; à la réception par le client. La coutume semble vouloir que l'accord s'établisse sur une moyenne des taux relevés par les deux parties. Or, ces variations de taux de matière peuvent faire évoluer substantiellement la valeur des contrats dans un sens qui dessert l'entreprise. Cela met potentiellement les logisticiens face à une situation de blocage de l'exécution des contrats, ce qui les oblige à prendre contact avec le trader responsable du contrat litigieux. Le tableau-liquide, envisagé comme modalité de coordination entre services, est alors délaissé au profit d'interactions de face-à-face, lesquelles sont habituellement relativement rares. Patricia pousse l'une de ses collègues à ne pas faire durer une telle situation :

« Souvent il y a un problème d'accord. De par leur position, elles [les salariées de la logistique] ne peuvent pas négocier à perte par exemple. Alors quand on [les traders] intervient, on arrange la situation dans le sens où on essaie de mettre tout le monde d'accord sur des choses que, elles, n'ont pas le droit de faire. Donc je dis par exemple à Sonia « au lieu de rester butée là-dessus, vient me voir tout de suite, comme ça on arrange les choses ». » (Patricia, trader-liquide sur l'Allemagne)

Pour régler ces situations récurrentes de blocage, les directeurs commerciaux ont décidé d'octroyer aux logisticiens un droit de modification de 15 % de la valeur des contrats négociés. Ce taux de modification permet aux logisticiens de passer cette épreuve sans être obligés de réécrire un nouveau contrat aux conditions modifiées. Le moment de la signature du contrat comme symbole de l'ordre marchand se trouve ainsi préservé grâce à la liberté laissée aux opérateurs de la logistique²³⁷ sur la définition de la valeur des contrats.

²³⁶ Ce standard est en France de 38 g de matière grasse et 32 g de matière protéique par litre de lait.

²³⁷ Nous pouvons fortement présumer que, sans une telle liberté laissée à la logistique, certains contrats n'auraient pu être exécutés dans les termes initiaux et donc leurs conditions auraient demandé à être renégociées.

3) Les services logistique et comptable dans le processus d'objectivation de la valeur des contrats et des marges commerciales

La « solidarité technique »²³⁸ liant les différents services ne permet pas seulement de fluidifier les relations commerciales (*i.e.* transformer un contrat signé en une affaire bouclée). Les différents services qui appuient le travail marchand des négociants ont également un rôle dans la définition des prix de vente et dans l'anticipation des profits commerciaux. Ils participent à la définition de la valeur marchande des produits par un rappel au souci que les traders doivent toujours porter aux produits²³⁹. C'est ce que nous venons de voir avec l'exemple des litiges entourant la définition des taux de matières et leurs conséquences sur la valeur du contrat véritablement exécuté. Le volant de négociation octroyé aux employés de la logistique illustre le fait que les calculs marchands effectués par les traders – qui aboutissent à la fixation des prix de vente – ne sont que des calculs « grossiers »²⁴⁰, une simple estimation de la valeur qui sera véritablement payée ou reçue. Pour que le processus commercial arrive à son terme, les traders doivent anticiper les tâches logistiques – les prendre en compte – pour approcher au mieux la valeur des contrats exécutés. Les calculs marchands (calculs du prix) s'établissent en effet grâce à des formes d'anticipations des coûts d'exécution. Cela illustre le fait que les négociants cherchent à rester en contact avec les conditions d'exécution des contrats qu'ils signent. Si chaque trader reste seul responsable des contrats signés, l'importance des ressources que son exécution mobilise demande une certaine souplesse qui touche ici à la valeur des contrats.

La prise en compte des coûts de transport illustre aussi ce fait. La vitesse demandée par le négoce de produits-liquides réclame une certaine approximation du calcul marchand pour s'adapter à la réalité spécifique de ce commerce. Les traders de produits liquides utilisent pour ce faire un coefficient fixe de 1,5 euros/km afin de calculer le coût approximatif du transport d'une citerne du lieu de départ au lieu de livraison. La distance entre les deux points lui sera donnée par des logiciels privés en accès public du type Mappy ou Googlemap. Ce n'est qu'une fois les appariements convenus que les logisticiens se mettent en quête d'un moyen de transport. Le négociant peut demander une estimation des coûts réels de transport en amont de l'accord s'il a un doute sur la rentabilité de l'affaire qu'il est en passe de signer. Cette remise en cause de la rentabilité par le coût de transport sera moindre dans le cas des produits industriels exportés en raison de la plus forte valeur des contrats qui rend la rentabilité des affaires moins sensible aux coûts de transport.

²³⁸ Nicolas DODIER, *Les hommes et les machines : la conscience collective dans les sociétés technicisées*, Paris, Métailié, 1995.

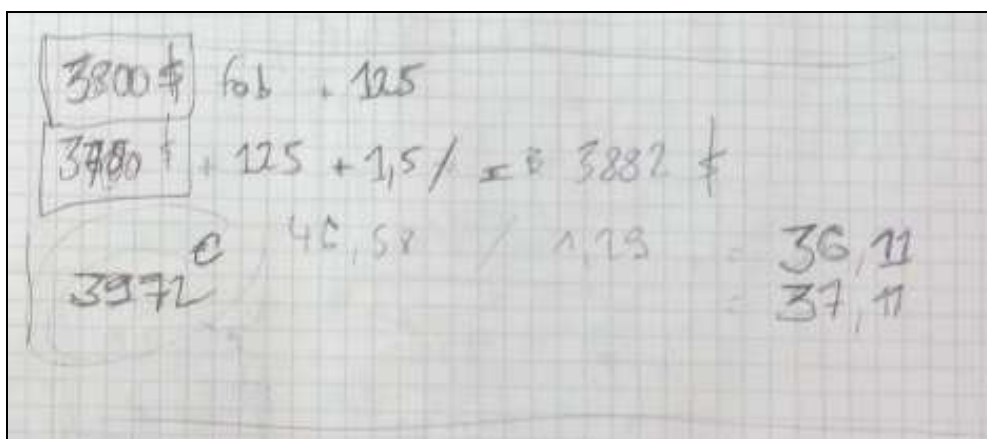
²³⁹ Alexandra BIDET et François VATIN, « Mesure et acteur au travail », *op. cit.*, p. 715-716.

²⁴⁰ Christian BESSY et Francis CHATEAURAYNAUD, « Les ressorts de l'expertise. Epreuves d'authenticité et engagement des corps », *op. cit.*

Les activités du service comptabilité-finance sont également concernées par ces formes d'anticipation des coûts d'exécution permettant, de la même manière, d'ajuster les prix de vente. C'est notamment le cas du coût de financement des spéculations. Celles-ci sont en effet quasi-exclusivement effectuées à partir de fonds empruntés à leurs partenaires bancaires. Les intérêts de ces emprunts feront intégralement partie des calculs marchands effectués par les traders. Il en est de même des coûts d'assurance relatifs aux variations de taux de change entre les différentes monnaies utilisées pour régler les transactions. En effet, quand les négociants concluent des affaires dans des devises étrangères, ils ont besoin de se couvrir du risque de variation de taux de change entre les différentes monnaies utilisées. Ils anticipent ainsi le plus justement possible les profits attendus de leur spéculation. Afin que les profits spéculatifs restent calculables, le directeur financier de Dairy Trade effectue des opérations sur le marché des devises qui lui permettent de neutraliser le risque de change auquel sont soumis les traders. Il transforme ainsi une donnée variable (le change) en un coût fixe²⁴¹. Dans une même logique assurantielle qui permet de neutraliser certains risques, les traders se prémunissent dans certains cas du non-paiement des marchandises livrées grâce à un système d'assurance qui couvre 85 % des montants engagés²⁴².

Ces services ne participent donc pas seulement à améliorer la fluidité marchande, c'est-à-dire à transformer le plus rapidement possible un contrat en une affaire bouclée. Ils permettent aussi à l'ajustement des calculs marchands effectués par les traders de s'effectuer au plus juste.

Figure 23 : Introduction des coûts des services afférents à l'exécution des contrats. Exemple du calcul d'un prix de vente par Julien, trader export Moyen Orient/Afrique



²⁴¹ Des remarques similaires ont été faites par Weber sur les conditions nécessaires aux développements d'échanges internationaux avec la Russie en période de forte variabilité du cours du rouble. Voir Max WEBER, *La bourse*, Allia, 2010 [1894 et 1896], p. 119.

²⁴² Nous verrons plus loin que malgré cette assurance, les traders continuent à prendre en compte la possibilité d'un non-paiement du client comme une donnée variable dans leur calcul.

La Figure 23 illustre ce souci de la prise en compte des coûts d'exécution par les traders. Au prix d'achat ou au prix de marché estimé²⁴³ (3 750 \$), le trader ajoute le coût de transport – réel ou estimé²⁴⁴ – (125 \$) et le coût de financement (1,5 % des sommes engagées) qui prend en compte le coût d'assurance en cas de non-paiement du client et le coût de l'emprunt envisagé. Il appliquera au besoin le taux de change auquel son directeur financier peut se couvrir.

En définitive, ces calculs constituent une première anticipation des prix et des marges qui ressortiront réellement du processus commercial. Le bilan net de chaque affaire ne sera véritablement établi qu'une fois les processus de livraison et de paiement effectués. Ce bilan n'est réalisé qu'à chaque fin de mois par le service comptable de l'entreprise et prend la forme d'un « tableau des marges ». Celui-ci est structuré de la même manière que le *reporting* des prix²⁴⁵. A chaque feuille, un produit et, à chaque ligne, une affaire, pour laquelle les prix, les quantités, les frais divers (assurance-crédit, transport, financement, frais d'acheminement, de dédouanement...) ainsi que la marge nette²⁴⁶ sont affichés.

4) Le respect du contrat face aux conditions de négociation : pourquoi les accords vacillent dans le grand commerce ?

Malgré l'appui des services logistique et comptable dans le cadrage du calcul marchand, les négociants font face à des opportunités marchandes pour lesquelles peuvent exister de fortes incertitudes concernant la qualité des produits (beurre ayant des moisissures, sacs de poudres de lait à moitié remplis) ou le comportement de certains clients jugés « opportunistes ». Nous approfondissons ce second type de problème qui permet de poser directement la question de la construction de la confiance entre partenaires commerciaux dans le grand export et de faire ainsi le lien avec les marchés ouest-africains, comme celui de Bamako étudié dans le chapitre 5.

a) *Les dispositifs de confiance à l'export*

Les contrats sont généralement signés avec un certain délai de paiement qui peut aller de 30 à 90 jours après livraison de la marchandise. Cette durée est variable et dépend de multiples caractéristiques : de la confiance réciproque qui s'est construite au fil de précédentes affaires ; de la solidité financière des acheteurs qui s'évalue pour partie à travers leur éligibilité à une assurance-

²⁴³ Pour plus de détails sur ce qu'est un prix de marché pour les traders, se rapporter à la section II.A)4).

²⁴⁴ Ce sera une estimation dans le cas d'un trajet récurrent. Pour un trajet moins habituel, les traders se renseignent plus précisément sur les coûts de transport, notamment sur les coûts du fret maritime.

²⁴⁵ Voir *supra*.

²⁴⁶ Celles-ci sont nettes de frais et sont visibles à la fois par tonne et en valeur pleine.

crédit, un dispositif permettant aux négociants de se protéger contre un défaut de paiement pour un montant spécifique négocié avec l'assureur pour chaque client.

Selon les modalités de paiement, la garantie de paiement en retour n'est donc pas toujours assurée, ce qui entraîne un incessant travail de relance de la part du service financier et du commercial. Le choix du mode de paiement dépend de leur coût relatif et du niveau de confiance entre les parties de l'échange. Julien résume assez bien le processus permettant d'établir la confiance sur laquelle se fonde l'engagement des parties dans l'échange :

« Samuel : Et au bout de combien de lettres de crédit tu fais confiance à la banque du client ?

Julien : Tout ça, c'est un peu... Il y a un feeling déjà. Il y a comment tu sens les choses. Et donc le feeling il n'est pas que « tiens il me paraît bien celui-là ». Il n'y a pas que ça. On essaie d'avoir des... Mais c'est un peu ça des fois. Et puis il y a aussi des... Quelles sont les références du client ? Le mec, si c'est un bon client ou pas, si on a des avis sur lui... Et puis il y a des fois, bah...

S. : Du genre tu te renseignes auprès d'autres fournisseurs ?

J. : Oui, voilà. Ou d'autres clients bien sûr. Tu ne vas pas appeler ton concurrent et puis dire « au fait... ».

S. : Non, mais s'il fait des tomates ou s'il fait ...

F. : Oui, et puis voilà tu sais « voilà celui-ci là, je sais qu'il est très actif là-dedans. Il a l'air bien sur le marché donc ok. » Mais sinon, dans la pratique... En théorie je dirais que si on n'a pas d'assurance-crédit sur le client, on ne fait pas de crédit. Mais des fois ça arrive... Avant on le faisait beaucoup en Algérie parce que les assurances ne donnaient pas de crédit sur les Algériens. Donc on faisait confiance à des gars parce qu'on savait qu'ils gagnaient de l'argent avec ce qu'on leur vendait et qu'il en avait besoin et que c'était des usines, des industriels. Un importateur, il peut très bien t'importer la marchandise et puis après, tu ne le revoies plus parce qu'il y a un registre du commerce, bon... Donc une usine au moins il y a des murs, il y a... » (Julien, trader Afrique du Nord et de l'Ouest)

Cette confiance s'instaure au fur et à mesure des affaires. Elle peut aussi s'appuyer sur une recherche d'informations sur l'« intégrité » du client auprès d'autres fournisseurs potentiels de ce dernier. Le statut même du client peut aussi avoir son importance. Un « industriel » sera davantage digne de confiance qu'un simple « importateur ».

L'une des tâches du trader-vendeur est de rendre cette prise de risque supportable. Pour ce faire, le principal outil à sa disposition est l'assurance-crédit qui prendra en charge 85 % de la valeur des ventes en cas de non-paiement du client. Si le client n'est pas éligible à l'assurance-crédit, les premières affaires s'effectuent généralement par l'intermédiaire d'une « lettre de crédit »²⁴⁷. Les paiements suivants se font « à vue » (dès la marchandise retirée par le client) ou « différés » (crédit deux jours après la réception de la marchandise) grâce à une procédure de « remise

²⁴⁷ Ce mode de paiement sécurise le paiement par un engagement des banques des contractants à payer en cas de manquement de leur client. Cette procédure de paiement est néanmoins (administrativement) lourde et coûteuse.

documentaire »²⁴⁸. Dans ce dernier cas, l'enlèvement des marchandises s'effectue contre la signature d'une traite de la part du client sans que la banque du client ne soit responsable en cas de non-paiement de celle-ci.

A un niveau plus général, cet ensemble d'instruments de paiement renvoie à un travail d'accommodement entre les exigences de paiement du fournisseur et celles du client. En effet, si le client demande en général un paiement à crédit pour ne pas empiéter sur ses liquidités, le fournisseur, lui, ne fait aucun crédit à Dairy Trade. Les traders de cette société usent donc, en plus de ces dispositifs de paiement qui rendent le risque acceptable, d'un appareillage financier mêlant à la fois des banques – qui leur font régulièrement crédit – et un fond de liquidités mis à disposition par le groupe World Dairy Company. Il est possible de comprendre ainsi pourquoi les courtiers se trouvent exclus du commerce international. Si leur « force de vente » peut être importante, leur capacité financière l'est beaucoup moins, ce qui ne leur permet pas de supporter de délai entre le moment de l'achat et le moment de la vente.

b) La confiance en situation marchande : entre contexte marchand et dispositifs de confiance

(i) Confiance et opportunisme en contexte de volatilité des prix

Ce système bien institué de financement et d'assurance du commerce d'exportation, laisse tout de même place à des litiges (« *claims* ») dont les traders supportent pour une grande part les coûts. Les discussions que nous avons eues autour de ces litiges laissent de nouveau transparaître la distinction entre la temporalité immédiate du contrat – où tout se joue au moment de la signature – et celle de l'affaire – dont la temporalité est beaucoup plus diffuse en raison du temps de transport et des sommes en jeu.

En effet, de l'aveu de tous, les litiges apparaissent dès que les conditions de marché ne sont pas favorables aux clients, c'est-à-dire en cas de baisse des prix à la suite de la signature du contrat pour l'acheteur, ou inversement pour le vendeur. Dans un régime de paiement sans crédit documentaire – c'est-à-dire lorsque la banque de l'importateur n'est pas la garante du paiement de son client – l'affaire n'est pas véritablement assurée tant que la marchandise n'est pas retirée et payée par le client. Les dispositifs de confiance décrits plus haut sont toujours pour partie incomplets. L'assurance-crédit ne couvre en effet que 85 % de la valeur des contrats. Julien nous décrit la relation qui existe entre les litiges et les conditions du marché :

²⁴⁸ « La remise documentaire est un moyen de paiement par lequel une banque assure l'encaissement du montant de crédit contre remise des documents selon les instructions stipulées sur l'ordre d'encaissement, à la demande de son client (donneur d'ordre). » <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Credit-remise-documentaire.htm>

« Samuel : Oui, parce que le contrat a beau être écrit... »

Julien : Parce qu'il y a ton contrat qui est fait dans les grandes lignes et puis après il y a l'exécution, comment ça se passe ? Parce qu'il arrive toujours des petites misères : la marchandise qui arrive en retard, le client qui ne paie pas... Des fois, on est obligé de déroger aux règles prévues. Il n'y a que le commercial qui est habilité à changer les termes du contrat en cours de route quand il arrive un imprévu. Quand c'est à notre avantage... Tu vois, il y a des initiatives qu'elles [les logisticiennes] peuvent prendre. Euh... Elles se réfèrent toujours au commercial s'il y a quelque chose à décider si tu veux.

S. : Mais quand il y a des litiges imaginons, une marchandise qui est bloquée au port de Dakar... Si le marché change entre-temps et qu'il ne va pas pouvoir vendre la marchandise... C'est un peu la merde.

J. : Voilà, après tu es confronté à ce genre de litige.

S. : Et comment ça se fait, je ne sais pas si tu as un exemple concret ?

J. : Et bien un exemple concret. Moi je vais te dire, on a acheté... Après tout ça, ta réponse... Après je vais te dire, on est sur un marché et les prix ils fluctuent. Après ta réponse si tu te trouves là ou si tu te trouves là [en me montrant une courbe de prix, pic haut et pic bas de la courbe] dans le marché, tu es d'accord avec moi que...

S. : Ton marché, ce n'est pas le même que le sien ?

J. : Moi, si le mien il fait ça [en montrant une courbe de prix volatils], lui, il y a de bonne chance qu'il fasse ça quand même. Alors il ne va peut-être pas être au même point que nous mais le marché mondial, c'est quand même... C'est le baromètre.

S. : C'est décalé de trois mois.

J. : Oui, mais moi, j'ai mon marché local. Moi je peux lui dire que ça monte ou que ça baisse. Mais peut-être que lui ça baisse et que ça va faire ça après [remonter]. Ça va peut-être être décalé. Des fois, ça suit exactement les... bon. Bon, toi tu as vendu, tu es là [sur la courbe]. Le gars, il reçoit sa marchandise, on arrive là. Bon. Ton litige, en général, il va être réglé assez rapidement, tu comprends [parce que les prix commencent à monter]. Donc... Par contre, si tu lui as vendu là. Si la marchandise elle arrive en retard et qu'au moment de régler le litige tu es là [à des prix plus bas], t'imagines. Sans parler des extrêmes. Tu veux un exemple concret... Tu imagines que le règlement du litige, ne se règle pas de la même manière.

S. : Et est-ce que tu fais durer l'affaire pour attendre que les cours remontent dans ce cas ?

J. : Dans ce cas c'est... Evidemment que tout dépend que... Nous on essaie de... Si on est tout à fait droit dans nos bottes et qu'on a fait une vraie erreur et bien là... On est des gens corrects donc euh... On ne va pas faire bouffer de la merde à quelqu'un. (...) Donc on est avant tout des gens corrects et qui assumons nos affaires. Maintenant il est certain que quand tu règles un litige, tu vas essayer forcément de tirer les choses à ton avantage et le mec il va faire pareil. Je vais te dire une chose... Par exemple il y a eu une flambée des prix et moi... On avait vendu et tout. Bon, on n'était pas short [il n'avait pas vendu avant d'avoir acheté], on avait recouvert nos ventes mais à un moment où les clients ils ne payaient pas. Ça payait mal. Là j'ai dit à mes clients « là, c'est simple : lundi, si je n'ai pas les paiements, vos soldes de contrat sont annulés » parce qu'il n'y a pas de raison. Le marché il monte, les mecs, ils ne paient pas ou ils paient en retard et en plus ils veulent être livrés. Etonnamment, le lundi tout le monde m'avait payé.

S. : Tu leur as dit « je coupe les autres livraisons ».

J. : En gros, si vous êtes en retard sur vos paiements, sur les... Par exemple, je dois recevoir mon paiement le 1^{er} juin, on est le 30 juin et que tu m'as toujours pas payé, va te faire foutre. Je ne vais pas non plus continuer de t'exécuter un contrat à 2 000 euros si le marché il est à 3 000.

Donc le mec forcément, le lundi matin j'ai les paiements. Et inversement, le mec tu lui as vendu de la marchandise, le marché se casse la gueule, la marchandise arrive. Au moindre souci, le mec il va dire « mais attends, ça me fait perdre du temps » et là... Alors que quand tu lui vends là [au prix bas] et que le marché il monte, je veux dire : « on annule le solde du contrat ». Après tout dépend de la position dans laquelle tu es. Et après tu peux... Si tu veux un exemple encore plus concret, il y a quelques temps on a acheté de la marchandise en Amérique du Sud à des gens

que l'on ne connaissait pas. On a envoyé les échantillons...

(...)

J. : C'est le client qui n'a pas voulu. Et qu'est-ce qu'il s'est passé entre temps. Le marché a un peu baissé. Le mec il a dû se dire « ça me plaît pas ». Il a du trouver un autre produit sur lequel il allait se faire plus d'argent. Il m'a baisé quoi. Alors qu'est-ce que j'ai fait ? J'ai trouvé un client en Mauritanie qui a bien voulu venir prendre la marchandise et qui a bien voulu aller la dédouaner à Dakar. Il a fallu qu'on fasse des désistements... Ça se fait relativement simplement. En Algérie pour faire cela [des désistements], c'est incroyablement compliqué. L'année dernière on a eu 1 000 tonnes que l'on a du réexporter, qui ont stationné entre 7 et 8 mois. L'emmagasiner m'a coûté... [Il me montre la facture] 500 000 euros ! Et après il va falloir...

S. : Et comment tu gères les risques dans ces pays-là ? Est-ce que tu considères que tu dois augmenter ta marge pour assurer les risques... Comment tu calcules ces trucs-là ?

J. : Euh, c'est un peu ça. Si l'Algérie t'achète 2 000 tonnes, si le prix c'est 3 000 \$, bon bah... Si les autres concurrents sont à 3 000 \$, nous on ne va pas être à 3 200 pour dire j'ai 200 \$ de mou s'il y a un problème. Non, tu es obligé de t'aligner. Et après, bah... Notre chance là-dedans c'est que nous, on avait vendu à 2 000 \$ à peu près, entre 2 000 et 2 300 dollars. Et heureusement le marché était en train de monter jusqu'à 3 500. On a revendu dans les 2 700 - 2 800. En gros on ne va rien gagner, mais on va récupérer notre argent. Mais imagine si les poudres avaient stationné à 3 500 \$. S'il avait fallu les revendre à 2 500, en plus des 500 000 euros de frais de stationnement plus la décote. Et là, imagine 1 000 \$ sur 1 000 tonnes ce que ça fait.

(...)

Et quand il y a un problème, on assume. Mais il faut éviter que ça arrive souvent. Là c'était le gros problème de l'année dernière, pour moi. Ce qui peut arriver aussi avec des pays un peu fragiles... On a des zones fragiles à l'export. Parce que les pays qui achètent de la poudre de lait c'est des pays en développement, des zones sensibles. Et on a des zones sensibles notamment en Europe de l'Est et il nous est arrivé d'avoir des contrats annulés par des Biélorusses ou des Russes ou des Ukrainiens parce que le marché... Alors qu'on avait payé la marchandise. Et les mecs, ils te racontent des cracks, qu'ils ne peuvent plus l'exporter parce que le prix a baissé. Et si tu ne remets pas au bout, tu n'as pas ta camelote.

S. : Donc tu remets de l'argent ?

J. : Soit tu remets de l'argent, soit tu perds tout.

S. : Il n'y a rien à faire dans ces cas là ?

J. : Qu'est-ce que tu veux faire ?

S. : Je ne sais pas.

J. : Aller avec un fusil en Ukraine pour flinguer le gars. C'est plutôt l'inverse qui se produit si tu veux. Donc tu vois, quand on fait Ukraine pour Algérie, tu as face à toi... Les deux côtés, c'est chaud. » (Entretien avec Julien, trader Afrique et Moyen Orient)

S'il y a assurément beaucoup d'emphase dans le discours de Julien et que ce type de litige n'est pas si fréquent qu'il le laisse paraître, ce passage montre bien que l'affaire n'est pas conclue au moment de l'accord marchand, qu'à tout moment celui-ci peut être remis en cause par les conditions d'exécution du contrat. Ce dernier demande formellement de ne plus comparer les opportunités de valorisation qui s'offrent au trader ou à son client après la signature du contrat c'est-à-dire de ne pas remettre en cause les accords marchands conclus par le passé. L'éthique de marché est d'autant plus fragile que le temps de livraison des marchandises est long et que les livraisons sont étalées dans le temps. En effet, les contrats les plus volumineux sont généralement

exécutés en plusieurs livraisons ce qui rend possibles des situations dans lesquelles un client reçoit, au même moment, des marchandises achetées à des prix différents.

La disjonction que l'exécution introduit entre le moment de la signature de l'accord marchand et le paiement des marchandises laisse ainsi place à certaines reformulations des calculs marchands des clients. Si Julien prend comme référence le « marché des contrats » (c'est ce qu'il fait en analysant le comportement de ses clients en fonction de la tendance du marché du lait en poudre au moment de la négociation), il suppose que ses clients se permettent de reformuler les choix qui s'offrent à eux en comparant des contrats déjà signés avec les opportunités marchandes présentes. De plus, le raisonnement proposé par Julien est fondé sur le fait qu'il n'y aurait pas de rupture, autre que temporelle, dans les modalités de valorisation entre l'échelle internationale et locale du commerce. Nous verrons dans le prochain chapitre qu'une telle hypothèse est à relativiser largement. Comme nous l'a expliqué un importateur malien, son calcul prend aussi en compte le prix du lait en poudre à Bamako. Si la marchandise arrive à Dakar à un prix trop élevé, il n'exécutera pas le contrat. En effet, à la différence de Julien, cet importateur malien spéculé peu sur les prix des produits laitiers à Bamako et ne fait aucun lien mécanique entre le « prix mondial » et le prix à Bamako. Il caractérise le marché de Bamako comme un marché peu organisé sur lequel peuvent coexister plusieurs prix en raison de l'existence de certaines rentes personnelles dans le contrôle des procédures d'importation (fraude, sous-facturation...). Dans ce contexte, ses décisions d'achat prennent en compte le prix proposé par les exportateurs et le(s) prix effectif(s) sur le marché de Bamako. Ses capacités financières ne lui permettent pas de spéculer pour attendre une situation marchande plus à son avantage²⁴⁹.

(ii) La volatilité accrue des prix et la question de la discipline marchande

Les tendances du marché mondial peuvent donc justifier en partie la remise en cause des contrats mais ce n'est pas la seule raison. A en croire Arthur, ces litiges sont de plus en plus récurrents, ce qui lui pose quelques questions quant à l'attitude à avoir face à de telles situations :

« Samuel : Et ces annulations c'est assez régulier ?

Arthur : De plus en plus régulier. Avant ça n'existait jamais.

S. : Donc c'est sur des contrats longueurs [plusieurs livraisons étalées dans le temps à un prix fixé en avance], sur... ?

A. : C'est toujours sur des contrats longueurs de toute façon. C'est quand le marché a changé

²⁴⁹ Tous les importateurs maliens n'agissent pas de la sorte. Certains définissent une marge acceptable qui prend en compte une « sur-marge » en cas de variations des prix. Il faut évidemment remettre l'exécution de ces contrats dans le contexte malien marqué par de fortes instabilités économiques, ce qui aboutit généralement à une gestion beaucoup flexible des contrats. Disons seulement ici qu'il y a quelques conditions structurelles qui poussent à l'opportunisme. Voir, sur ce point, Jane I. GUYER, *Money matters : instability, values and social payments in the modern history of West African communities*, Portsmouth (N.H.), Heinemann, 1995, 331 p ; Jane I. GUYER, *Marginal Gains: Monetary Transactions in Atlantic Africa*, Chicago, The University of Chicago Press, 2004, 207 p.

quand ton contrat...

S. : Dans ce cas, comment tu réagis ?

A. : Tu n'as pas trop de solution. Soit tu fais un procès mais ça va prendre du temps, de l'argent... Soit tu paies... De toute façon, ta contrepartie... Enfin une des raisons d'exister [pour les négociants] c'est d'exécuter tous nos contrats. Qu'ils soient bons ou mauvais. Même si on a une partie défaillante, on exécute de l'autre côté. Moi, je prends ma perte et puis voilà. On en a plein au Brésil et en Argentine qui sont en train d'annuler des contrats parce que c'était des contrats super longs. De l'autre côté, on a des clients russes pour qui il va falloir exécuter des contrats. (...)

S. : Les fournisseurs ne livrent pas ?

A. : Non, on a un contrat de 500 tonnes qui a sauté il y a trois semaines un mois. On a perdu... ça va nous faire perdre 200 000 euros.

S. : Ah, oui. Parce qu'ils ont vu que les prix baissaient et ils ne prennent pas.

A. : Non, ils ont vu que les prix montaient...

S. : Oui, pour les sud-Américains. Et là tu as ton assurance qui se met en route, qu'est-ce qui se met en route ?

A. : Non, il n'y a pas d'assurance.

S. : Tu n'as pas d'assurance là-dessus ?

A. : Non. C'est recours judiciaire.

S. : Et c'est quelle juridiction qui gère ça ?

A. : Ça dépend. Par exemple, nous, en Algérie, on peut aller à Créteil. Mais quand c'est en Argentine, au Brésil etc., si tu veux les attaquer, il faut que t'aïilles les attaquer dans le pays local. Tu ne peux pas les attaquer en France. En Uruguay ou au Brésil et là tu...

S. : Et là, votre boîte là-bas²⁵⁰ ne peut pas le faire pour vous ?

A. : On peut le faire mais les issues... dans ces pays-là... (...) Tu as des règles commerciales, usuelles...

S. : Oui, le coût de transaction est trop cher...

A. : Le coût de transaction est trop cher et puis...

S. : Et tu vas retravailler avec ces mecs-là ?

A. : Non, si tu veux, ce qu'on va essayer de faire c'est qu'il y a beaucoup de pays...

S. : Dans ta stratégie comment tu vas réagir au fait qu'il y a des contrats qui se cassent de plus en plus ?

A. : Ma stratégie, ce sera de les baisser à un moment donné lorsque le marché partira dans l'autre sens, je n'exécuterai pas le contrat.

S. : D'accord ok. Donc remettre un peu en cause ce que tu considérais...

A. : Avec ceux-là. Pas avec tous, bien évidemment. Mais bon, on ne peut pas avoir des relations commerciales avec des gens comme ça si tu veux. Il n'y a pas de discussion possible avec ces gens-là. Nous, on est allé sur place. Ils nous ont reçu une heure parce qu'on avait fait 12 heures d'avion. C'était par politesse.

S. : Pas facile.

A. : Donc il y a des pays qui ont des règles d'exigence... Ce qui est vachement important c'est de choisir les bonnes contreparties. Et même, et c'est un des choix vraiment primordiaux, même quand tu choisis des fois des contreparties de renom, tu as des natures commerciales je dirais différentes d'un pays à un autre. Et il y a des gens, systématiquement quand ça part dans le mauvais sens ils ne vont pas exécuter. C'est comme en Egypte par exemple... J'ai quelques clients... Tu sais très bien que quand le marché baisse ils vont te faire une vie impossible pour faire baisser les prix des contrats, soit annuler les contrats. Parce que les mecs ils sont comme ça. Après tu acceptes ou tu n'acceptes pas mais c'est des règles qui sont...

S. : Donc tu fais des marges supérieures sur ces mecs-là en règle générale.

A. : Oui, tu prends une marge supérieure et puis inversement la fois où tu as un contrat qui

²⁵⁰ La WDC possède une antenne au Brésil.

t'emmerde, tu es en mesure de rediscuter le truc. » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

La volatilité des prix engendre la remise en cause d'un des fondements même de la régulation marchande : le respect des contrats. Du fait que ceux-ci engagent les partenaires de l'échange au-delà de l'instant de la signature, ces derniers se trouvent confrontés à la réévaluation des anciens contrats (les affaires) que donne à voir la signature des nouveaux (les contrats). L'éthique de marché d'Arthur se trouve ainsi remise en cause tant elle est en décalage avec la manière dont certains de ses clients se rapportent à ces variations. On retrouve ici les tensions morales liées au processus de rationalisation marchand mis à jour par Weber et décrit, notamment par Stanziani²⁵¹. Dans cette perspective, le discours d'Arthur apparaît comme une volonté de s'adapter à l'éthique de marché de ses clients, à en épouser les contours pour ne pas supprimer tous les liens marchands avec ces acteurs et ainsi rendre « praticable » la volatilité des prix. Ici la logique de l'affaire (les modalités pratiques d'exécution des contrats) semble – tout du moins, est sur le point de – reconfigurer une logique spéculative fondée uniquement sur l'artefact qu'est le contrat commercial.

(iii) Comment évaluer l'éthique de marché d'un client ?

Dans le passage suivant, Julien montre les détours qu'il effectue pour s'assurer de la moralité de son partenaire commercial. Dans ce cas, il s'appuie sur un « dispositif de jugement » personnel – un intermédiaire sur place – pour évaluer la bonne volonté d'un importateur « libanais » habitant au Niger. La discussion illustre la manière dont émerge un équilibre entre méfiance et dispositif de confiance pour laisser place à l'échange marchand :

« Julien : Je vous appelle par rapport à SICOB [une entreprise nigérienne]. J'ai eu des très mauvais retours par rapport à SICOB. Parce qu'on a un gars qui n'est pas notre agent là-bas mais on travaille avec lui sur plein de choses. Lui, il connaît très très bien le Niger et il m'a dit « faites gaffe ». Il m'a dit « faites gaffe, c'est danger ». Il me dit qu'il y aurait peut-être même le fameux Pounta dont je vous avais parlé, derrière ça. Pounta, c'était un gars qui nous a plantés au Niger sur un sacré paquet de pognon. Donc heureusement on était assuré à l'époque donc on a récupéré pratiquement toutes nos billes. Mais ça a été compliqué. Et je discutais donc avec mon gars tout à l'heure parce qu'il connaît vraiment très très bien ce pays et on travaille avec un gars, c'est pas beaucoup mais qui est sérieux et donc bon, il nous parlait de plusieurs clients comme ça et je lui dis « en fait, tu connais un gars SICOB Niger », il me dit « oui, oui, Bouréma, je connais », et je lui dis « tu en penses quoi », et il me dit « fais gaffe », « attention danger ». Donc moi, pour l'instant je vais essayer de gratter un peu et je suis en train de me dire que... Je commence à me demander s'ils n'ont pas... Enfin s'il n'y a pas un truc parce que j'ai quand même le sentiment qu'ils ont accepté un prix qu'aujourd'hui, les gens n'acceptent plus quoi. Bah... On leur a vendu à 3150. Aujourd'hui je vends pratiquement à 3000 euros. Aujourd'hui le dollar est à 1,25... fois 1,25... ça fais 3750 \$, quelque chose comme ça.

X. : ... [Le client au téléphone]

J. : Oui, c'est jouable. Je parle de SICOB. Donc moi ma question c'était euh... Votre ami,

²⁵¹ Sur ce point, se reporter à la section I.B)2) et notamment aux p. 299 et suivantes.

votre partenaire qui a rencontré ces gens-là, qu'est-ce qu'il en pense ? Parce que moi, vous voyez ce que je veux dire. Je veux bien vendre, on a une assurance mais si vous voulez, ce n'est pas parce que j'ai une assurance que je ferme les yeux. Parce que bon... Ok, ça fait 3150 x 16 [tonnes] ça fait 50 000 euros. C'est pas le risque le plus important de l'année mais je ne veux pas courir après l'argent pendant 6 mois. Donc je voulais... Bah... Je prends les informations au conditionnel. Mon gars qui me dit « faites gaffe » ce n'est pas pour m'emmerder. Ils nous ont pas donné une grande assurance mais bon... Je vais vous dire avant sur le fameux Pounta on avait 400 000 euros et bon le mec il n'a jamais payé quelqu'un et il a frappé tout le monde. Donc c'est pour ça. Donc aujourd'hui je ne vous ai pas dit que j'annulais le contrat. Par contre, j'aurais aimé que ... vous m'avez parlé qu'il y avait quelqu'un encore entre vous et SICOB je crois et bah...

X. : ... [Le client au téléphone]

J. : non, mais d'accord, mais j'aurais aimé que vous lui fassiez part de ce que je viens de vous dire et quel était un peu son sentiment. Parce que celui qui prend le risque c'est moi quand même !

X. : ... [Le client au téléphone]

J. : Après si ça se trouve... Il y a des gens qui sont considérés mauvais par certains et puis corrects par d'autre. Maintenant moi je me suis tellement fait avoir par le passé que j'aimerais éviter ce genre de mésaventure. L'enjeu n'est pas énorme mais... J'aimerais ne pas courir après le fric... Enfin vous, puisque c'est vous qui seriez chargé de le faire [Rire].

Voilà. Moi, j'ai une quotité de garantie de 85 %. S'il me plante, je perds 5-7 000 euros. Donc voilà.

(...)

C'est pareil vis-à-vis de mon assurance, dès que j'ai un « claim » [un litige], après, il ne me rate pas. Je paye plus de prime... Enfin vous comprenez ma situation. Et moi ce qui me fait un peu tiquer, je vais vous dire franchement... Certes, quand on a commencé à discuter, ce prix était dans le marché. Aujourd'hui il n'est plus trop dans le marché. Et moi en général, quand le prix il a un peu baissé, c'est rare que le client confirme une commande. Mais là, à partir du moment où on lui donne 90 jours, forcément à partir du moment où on achète un produit gratuitement, qu'il soit à 3 000-4 000 euros, ça ne change rien pour celui qui n'a pas l'intention de payer. Donc voilà, je ne crie pas... je vous alerte uniquement. Essayez d'avoir un peu plus d'info.

X. : ...

J. : Bah, ça coûte, ça me coûte, 1,5 % de ... Avec les frais financiers, je suis à un bon 1,5 % plus une quotité de garantie de 85 % je crois. Donc s'il ne nous paie pas, je perds 15 %. Et plus mes frais financier, machin. Ce n'est pas... Donc là il n'y a pas de restitution donc on n'est pas obligé d'avoir une preuve d'arrivée à destination mais quand il faut fournir la PAD [preuve d'arrivée à destination, indispensable pour le remboursement des aides à l'export], là, on est dans la merde. Donc M. a raison, ce n'est pas parce que une société a une assurance qu'on peut foncer tête baissée. Ça atténue mais ce n'est pas bon. Donc voilà, bref, on s'est compris. Donc essayez de regarder un petit peu ça si vous voulez et moi pour les autres...

X. : ...

J. : Je vais vous dire le fameux Pounta s'appelait SONEI Niger et je vais vous dire, j'ai bouffé deux fois avec lui, c'est un mec super sympa vraiment. C'est un Libanais. Vraiment, le gars, il connaissait notre standardiste, très gentil... Il lui avait offert des fleurs... Mais sans en faire des caisses en plus. Donc le mec, balaise. Parce que le gars qui en fait trop vous le voyez quoi. Et le mec il a baisé tout le monde comme ça. Et plusieurs de nos sociétés européennes on s'est tous fait avoir.

X. : ...

J. : Ah bah, il avait acheté et il ne payait pas. Je ne sais pas quel est le lien entre ces gars et SICOB Niger mais d'après un de mes amis sur le marché, il me dit que même peut-être qu'il y a Pounta derrière mais pas sûr. Par contre, lui dans sa liste, il y a écrit en rouge danger. Il ne fait peut-être pas partie des pires mais attention.

Voilà encore une fois c'est une alarme. Je dis juste attention à l'eau qui dort. Je vous dis le fameux Punta, attention, un mec vraiment très fort. Et on lui vendait, il a commencé à payer un

petit peu. Et après il nous a mis en confiance, on a commencé à lui vendre un peu plus, les assurances suivaient, et il a baisé tout le monde. On était 4 sociétés européennes, françaises même ou hollandaises... Et puisqu'on dépassait les assurances, il nous a fait même vendre sur d'autres sociétés pour continuer le business et il n'a payé personne. Donc les assurances-crédits nous ont remboursés mais il y a quand même les frais financiers et on n'a pas eu gain de cause.» (Entretien téléphonique entre Julien, trader Afrique/Moyen Orient et M.X., l'un de ses clients ouest-africains)

Il est difficile de développer un discours plus méfiant vis-à-vis d'un partenaire potentiel. Julien nous présente ici un cas extrême d'un opportunisme prémédité. Nous n'en savons pas plus sur ce fameux Punta. Est-il si opportuniste que cela ou y a-t-il un ensemble de données contingentes qui pourraient expliquer le non-paiement des marchandises achetées ? Ce passage met en avant le caractère raisonnable – à l'opposé d'un opportunisme à tous crins – que doit prendre l'engagement dans le commerce export, notamment en direction de l'Afrique. A défaut de pouvoir calculer un risque concernant une personne sur laquelle il n'a aucune prise, Julien s'appuie sur son réseau de connaissances pour construire un engagement raisonnable et cette discussion montre bien comment cette personne concentre les doutes qui accompagnent cette possibilité d'échange. Un calcul trop poussé l'empêcherait théoriquement de faire cette affaire en raison d'une incertitude radicale due à un manque d'information sur l'acheteur final. La mobilisation de son réseau de connaissances vient ici compléter des dispositifs de paiements sécurisés qui, seuls, ne pourraient suffire à rendre l'affaire envisageable.

c) Quel produit pour quel marché ? Marché des commodités vs marché à marque

Cette angoisse de l'opportunisme marchand et la volonté corrélée d'avoir prise sur son partenaire, de le comprendre et de pouvoir orienter son jugement, commencent ainsi en amont de l'exécution du contrat : pendant la négociation. Nous n'avons pas pu véritablement suivre les avancées d'une négociation précise si ce n'est celle en cours, pour laquelle nous avons servi d'intermédiaire entre Julien et M. Diancoumba, importateur malien. Notre présence intermittente dans la salle de trading et le faible volume de vente effectué pendant ce mois juillet – en raison de gros achats effectués antérieurement pour couvrir la hausse de la demande pendant le mois de Ramadan (en août en 2010) – ont limité les opportunités offertes de suivre le déroulement d'une négociation à l'export dans son intégralité.

Certaines discussions enregistrées sont tout de même significatives de la volonté de Julien d'orienter les pratiques de ses clients, notamment en ce qui concerne le jugement porté sur le produit. Nous souhaitons ici insister sur un conflit de représentation autour d'une poudre de lait regular très prisée en Afrique de l'Ouest, la poudre Inco (Figure 24). Les négociations concernant ce

produit permettent de comprendre l'accommodement des grammaires marchandes – tout du moins la mutuelle compréhension – indispensable à l'échange²⁵².

Figure 24 : Poudre de lait Inco



Autour de ce produit se joue une dialectique classique en sociologie économique entre homogénéisation et singularisation des biens. Comme nous l'avons souligné dans la section précédente, Julien a une vision relativement homogène du marché mondial du lait dans lequel les produits sont en grande partie substituables. Cette vision est adossée à certaines représentations des modalités de valorisation des produits. Julien oppose dans son discours les marchés de biens standards et les marchés de produits plus différenciés comme les marchés de marques²⁵³. Tous les négociants de Dairy Trade se disent être sur un marché de *commodities* où la coordination des acteurs passe par les prix. Nous avons précédemment montré ce qui permet d'affirmer cela et les amendements que les traders eux-mêmes apportent à une telle vision de la régulation marchande.

La régulation marchande est pour le moins différente dès lors que la poudre de lait importée fait l'objet d'un reconditionnement industriel sur place²⁵⁴. Les modalités de valorisation changent de forme. Le produit devient le support d'une politique de marque dans un espace marchand dans lequel les marques se rapportent les unes aux autres d'une manière relativement proche du modèle

²⁵² Sophie DUBUISSON-QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE, *Juger pour échanger, op. cit.*

²⁵³ Cette opposition est discutée en détails dans le chapitre 5.

²⁵⁴ Nous résumons ici rapidement la situation du marché de la poudre de lait à Bamako qui sera détaillée dans le chapitre 5.

de marché développé par Harrison White²⁵⁵. Cette organisation marchande demande à chaque industriel de contrôler les modalités de valorisation des produits qui portent leur réputation. Cela les pousse à une forme d'ingérence vis-à-vis des intermédiaires de marché qui le séparent du consommateur, par une politique de rationnement des stocks et de contrôle des marges à chaque échelon de la distribution. Les négociants de Dairy Trade ont une certaine expérience de ces modalités de régulation des échanges. L'un d'entre eux avait en effet développé une marque spécifique à l'entreprise Dairy Trade qu'il souhaitait implanter en Afrique de l'Ouest. L'expérience n'a pas été concluante. Voici les explications qu'en donne Arthur :

« Samuel : Et avec la poudre Happy Milk, pourquoi, ça n'a pas marché ?

Arthur : Parce que le gars [celui qui a lancé la nouvelle poudre] c'était un... Enfin les gens ne l'aimaient pas ici chez Dairy Trade. Moi je l'ai toujours défendu parce qu'il avait tout de même de bonnes idées, c'était quelqu'un de créatif. Le problème c'est qu'il confondait... Il ne savait pas ce que c'était un vrai client. Pour lui, il a oublié un truc fondamental, c'est que le mec il doit payer ce qu'il a acheté. Et si tu veux c'est le seul truc où il a été vraiment nul. C'est un gars, si tu veux qui était vachement volontaire. C'est lui qui a développé le secteur en Afrique. C'est lui qui est allé trainer ses guêtres au Niger... Il en a fait quelques-uns de bien pourris comme le Soudan, l'Éthiopie... et il a fait ça et il a créé Happy Milk et en fait si tu veux... Il l'a massacré parce qu'il la vendu à des mecs qui n'avaient pas... Ils l'avaient en stock et ils l'ont bradé sur tous les marchés etc. Alors que c'était de la super bonne poudre ! Donc en fait il a tué la marque. Les mecs lui ont demandé de faire des beurres particuliers sous des formats particuliers. Il a fait faire des emballages à des entreprises et du coup les mecs n'ont pas ouvert leurs lettres de crédit et il avait tous les emballages sur le dos. Le dernier dossier, je l'ai réglé le mois dernier. Ça m'a coûté 13 000 euros. J'avais encore un petit stock d'emballage dans une usine, ça fait 3 ans. »
(Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

Julien s'écarte volontairement de ce type de rapport marchand dont il connaît trop les implications :

« Non, mais, après quand tu vends une marque et que tu as une politique de marketing bien structurée, quand tu entres dans ces pays-là, ce n'est pas facile. Parce que tu as du lourd... Au Sénégal, au Mali ou au Bénin, tu as plutôt intérêt à gérer tes mecs [les distributeurs]. Parce que c'est impossible. Tu auras toujours des fuites, des produits qui passent qui n'auraient pas dû passer... Tu as toujours un mec qui va brader tes produits. Et ça c'est compliqué à gérer. Nous, on ne gère pas ça. On vend des commodités. » (Julien, trader Afrique du Nord et de l'Ouest)

Les représentations qui entourent le devenir marchand (la forme prise par la mise en valeur du produit) de la poudre Inco illustrent cette même tension entre formes de valorisation. Voici comment Julien répond à un client africain qui souhaite connaître le prix de la poudre de lait Inco :

« Julien : Parce que ça fait pratiquement deux ans qu'on n'a rien fait. Enfin, c'est comme ça. M. Ely, je vous dis, le marché ici est ferme mais stable, donc on discute. Dans dix jours quand vous serez prêt, pas de souci. Aujourd'hui on va dire que je suis à 3 100 euros pour la

²⁵⁵ Harrison C. WHITE, « Where Do Markets Come From? », *The American Journal of Sociology*, Novembre 1981, vol. 87, n° 3, pp. 517-547 ; Harrison C. WHITE, *Markets From Networks: Socioeconomic Models of Production*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 2002, 389 p.

26²⁵⁶ Union européenne ; je n'offre que de l'Union européenne.

M. Ely :... [au téléphone]

J. : Euh, pourquoi Inco ? Oui, une poudre européenne quoi. En écrémé on est entre 2 450 et 2 500 euros. Même tendance sur les deux produits mais pas énormément de poudre 26 sur le marché.

J. : L'Union européenne, par sa Commission, a encore refusé des offres de sortie de poudre d'intervention. Ça veut dire que le marché ne va pas « cracher » c'est clair. Il se peut que ça baisse, il se peut que ça monte mais je ne crois ni à la flambée ni au krach. » (Julien, trader Afrique du Nord et de l'Ouest)

Julien utilise donc ce langage de la commodité, du produit homogène aux caractéristiques uniformes. Il insiste sur les variables macroéconomiques qui influencent selon lui le plus l'évolution des prix. Pour lui, la poudre Inco n'a rien de spécifique « *En soit la qualité, ce n'est pas exceptionnel. C'est complètement basique* », nous dira-t-il un peu plus tard sur cette même poudre. Il est intéressant de compléter ce petit passage par la citation venant d'une autre discussion concernant cette même poudre de lait avec l'un de ses informateurs basé à Nouakchott :

« Julien [au téléphone avec son informateur mauritanien] : Cheik. Ça fait longtemps.

J. : Ah bon, comment ça les Chinois ?

J. : Ah bon, qu'ils ont importé à Nouakchott ?

J. : 60 conteneurs d' Inco contrefait, c'est pas vrai ! Et qui c'est qui a acheté cela. C'est ?

J. : De me méfier.

J. : Ça a été importé quand, récemment ? (...)

J. : Putain, et bien c'est la merde ça. Mais tu sais qui c'est qui a fait ça ?

J. : Des banabanas. C'est des mauvais quoi.

J. : Et les Chinois ? C'est un producteur chinois qui a envoyé ça directement ?

J. : Ils ont fait les mêmes sacs et tout ?

J. : Mais la poudre elle est dégueulasse j'imagine. Donc ça va foutre en l'air le marché.

J. : 60 conteneurs de 20 pieds ? 1 000 tonnes en gros.

J. : Et, quand je dis au gens en Mauritanie de ne pas jurer que par Inco. Il faut vous débrouiller pour faire autre chose que de l'Inco. Parce que tout le monde fait Inco, Inco, Inco et bien voilà, aujourd'hui vous faites face à des contrefaçons. Il faut bien avoir d'autres marques.

J. : Ok et à part ça, ça va ?

J. : Nous de notre côté... Si tu veux des prix Union européenne ça vaut 3000-3050 euros la tonne pour la 26 et on commence à avoir des offres qui viennent d'Amérique Latine, notamment du Brésil : 3700 dollars, quelque chose comme ça. Un petit chouïa moins que l'Europe.

J. : Tu vois.

J. : On va faire attention. C'est à nos clients de faire attention ! On va en informer l'usine et puis il faudra que... Je ne sais pas, changer le design du sac ? J'en sais rien. Si la marchandise chinoise est mauvaise, là c'est clair que ça ne va pas être bon pour Inco, c'est clair.

J. : J'aimerais quasiment avoir des échantillons de cela. Si tu trouves un sac ou quelque chose garde-le. Peut-être qu'on te demandera des échantillons si vraiment la marchandise est mauvaise. Moi ce que je souhaite c'est qu'elle soit bonne la marchandise.

J. : Ah, c'est comme du lait écrémé, ça va encore. Moi ce que j'ai peur c'est que la matière grasse soit mauvaise. Parce que, à la limite, si le goût est ok, ça va. Mais bon. » (Julien, trader Afrique du Nord et de l'Ouest)

²⁵⁶ Poudre de lait avec 26 % de matière grasse laitière.

Une nouvelle fois Julien essaie de changer les représentations de ses clients pour qu'ils ne restent pas « prisonniers » de cette marque. Il essaie de cette manière de reconfigurer l'espace des choix que son client se donne. Cette histoire, qui s'avéra être une fausse rumeur, soulève l'importance de cette dichotomie que l'on retrouvera à l'œuvre dans le prochain chapitre.

Conclusion du chapitre 4

Les analyses fondées sur une enquête ethnographique faites dans ce chapitre permettent de se départir des travaux qui appréhendent les formes de rationalités en prenant peu en compte les modalités pratiques de leur déploiement – ce que fait, par exemple, André Orléan lorsqu'il distingue les notions de valeur « fondamentale » et de valeur « spéculative », toutes deux adossées à des formes de rationalités instrumentales distinctes²⁵⁷.

L'approche inductive mobilisée permet de comprendre l'épaisseur et l'efficacité propre des raisonnements spéculatifs des traders étudiés. On observe chez eux une recherche de justesse – recherche de la « bonne proportion » – entre la maximisation du profit commercial (par une rotation maximale du capital disponible) et les conditions matérielles qui permettent à de tels comportements de se développer. L'environnement économique n'est donc pas tant appréhendé par eux comme une contrainte pour l'action mais plutôt comme le support à partir duquel leurs raisonnements se déploient. Cet angle d'approche permet d'interroger directement les conditions de félicité de telles pratiques commerciales. Porter attention aux dispositifs de calcul utilisés par les traders et à leur usage révèle ainsi les structures sous-jacentes du marché laitier sur lesquelles les traders cherchent à avoir prise. Ces derniers doivent en effet composer avec la diversité des produits laitiers et des demandes qui leur sont adressées²⁵⁸, adapter leur rythme de travail aux conditions de circulation des produits²⁵⁹ et s'adapter à la « conception du contrôle »²⁶⁰ de leurs clients.

Il est ainsi possible d'interroger à nouveaux frais le concept de fluidité²⁶¹ au fondement de la théorie des marchés financiers proposée par Orléan. Cette théorie s'effectue à un haut niveau d'abstraction, ce qui laisse le sociologue sur sa faim, tant celle-ci nous est présentée de façon

²⁵⁷ Olivier Godechot fait une critique allant dans le même sens à partir d'une analyse des raisonnements développés par les acteurs sur les marchés financiers dans Olivier GODECHOT, « Concurrence et coopération sur les marchés financiers. Les apports des études sociales de la finance », *op. cit.*

²⁵⁸ Voir particulièrement le cas du négoce de beurre étudié ci-dessus.

²⁵⁹ Ce que révèlent particulièrement les conditions de négoce des produits laitiers liquides.

²⁶⁰ Neil FLIGSTEIN, *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1990, 391 p.

²⁶¹ Pour une présentation de cette théorie, se reporter à la section I.

désincarnée. En effet, si l'on comprend que, pour l'économiste conventionnaliste, la négociabilité des titres est une invention des financiers et des pouvoirs publics pour rendre la détention d'un capital fixe moins risqué, peu de choses sont dites sur les conditions sociotechniques qui engendrent cette fluidité ou sur le fonctionnement concret des marchés financiers qui oscille, avec peu de nuances, entre un état stable, où règne la rationalité fondamentale, et des états de crises, pendant lesquels se développent des comportements mimétiques. Si nos observations chez Dairy Trade ne nous permettent pas d'interroger la dynamique collective du marché laitier international, elles présentent toutefois l'intérêt de rendre compte du travail de « fluidification » du marché effectivement indispensable au fondement des raisonnements spéculatifs.

L'attention à la diversité des dispositifs de calcul qui supportent les raisonnements des traders oblige à comprendre le processus de financiarisation des marchés non pas tant dans une analyse en termes d'encastrement/découplage de la sphère financière que dans les modalités pratiques de la constitution des marchandises en produits financiers. L'approche par la sociologie du produit et de ses métrologies permet d'interroger directement ce mouvement de distanciation des pratiques de marchandage avec la dimension matérielle des produits qui en sont l'objet. Les produits laitiers ne sont pas en effet suffisamment homogènes pour être traités indistinctement les uns des autres. C'est ce que l'on observe lorsque l'on s'intéresse aux calculs intermédiaires qui s'appuient sur des produits de référence. Ces calculs demandent à être amendés lorsqu'il s'agit de s'ajuster au besoin du client.

Les forces de rappel des conditions de manipulation et de la singularité des produits laitiers limitent l'usage des artefacts qui outillent le calcul des traders. C'est vrai pour les produits de référence et les « prix de marché » qui y sont attachés ; c'est aussi vrai pour la feuille-beurre et les tableaux Excel utilisés dans le négoce de produits liquides. Ces deux derniers dispositifs ne sont en effet pas utilisés dans toutes leurs potentialités techniques en raison d'un rapport étroit avec les réalités matérielles qu'ils représentent. Les traders-liquides ne peuvent en effet jouer sur les lignes du tableau-liquide comme les traders des marchés financiers peuvent le faire avec les valeurs qui composent leurs portefeuilles de titres financiers. La performativité des technologies marchandes utilisées est ici limitée. Cela peut expliquer une partie des difficultés à transformer les produits laitiers en de purs produits financiers.

Ce mouvement de financiarisation est aussi lié au contexte marchand qui pousse certains acteurs à se prémunir contre les incertitudes liées aux variations de prix. L'objectif n'est donc plus seulement de s'assurer de la disponibilité d'une marchandise dans le futur que d'en fixer, par avance, le prix. La plupart des acteurs sur les marchés financiers n'organisent pas l'achat et la vente de l'ensemble des marchandises sous-jacentes aux contrats qui y sont proposés. Ils se libèrent des

engagements de livraison pris en achetant un contrat opposé (un contrat d'achat pour un contrat de vente et inversement) prévoyant les mêmes conditions. Ils ne s'intéressent donc qu'aux supports des droits de propriété de la marchandise (les contrats). *A contrario*, les salariés de Dairy Trade gardent prise sur le produit jusqu'à sa livraison. La fonction assurantielle de Dairy Trade est limitée. Elle n'est pas pour autant nulle. On peut en effet lier, comme le fait M. Broussot, les importantes ventes à terme à la recherche croissante, par les clients, d'une couverture du « risque-prix » :

« M.Broussot : bah, ça [les ventes sur le long terme] on fait ensemble oui [entre directeurs commerciaux]. On en discute. On dit « je peux vendre 1 000 tonnes sur octobre-mars qu'est-ce que vous en pensez ». En général, quand vous vendez du long terme, c'est de l'assurance, ce n'est plus de la matière première. » (M.Broussot, directeur commercial)

On voit ici une tendance de l'activité de trading à délaissier la question de l'approvisionnement au profit de la seule question de la définition de la valeur marchande. Une telle représentation des mécanismes marchands demande néanmoins que soit mis en place un certain nombre de conditions (définition d'un contrat standard accepté par tous les intervenants, nombre d'acteurs suffisant pour produire une liquidité minimum, discipline de marché respectée...) qui ne semblent pas, pour le moment, réunies.

Nous avons particulièrement insisté sur le rapport que les clients de Dairy Trade entretiennent avec le marché comme institution ayant le monopole de la définition de la valeur des biens. Se centrer sur la question des litiges – sur le respect des contrats – permet de poser la question des limites de cette légitimité. Nous avons porté particulièrement notre attention sur les conditions de réalisation des contrats d'export parce qu'ils nous introduisent directement à l'économie marchande telle qu'elle prend forme en Afrique de l'Ouest (Chapitre 5).

La remise en cause des contrats dans certains contextes pose directement la question de la légitimité de l'institution marchande lorsque des disjonctions apparaissent en son sein. C'est notamment le cas lorsqu'un écart entre le prix à la négociation et celui en vigueur, localement, à la livraison est important²⁶². Dans ce cas, il est en effet possible que deux marchandises livrées en même temps aient été achetées à des prix différents (des contrats ayant le même terme mais signés à des dates et des prix différents par exemple). Dans cette situation, il n'est pas surprenant de voir apparaître des comportements « opportunistes » de clients qui, soit considèrent cette différence de prix illégitimes et remettent en conséquence en cause les contrats commerciaux signés, soit ne sont pas en mesure de gérer les conséquences financières que pourrait avoir pour eux une telle

²⁶² Cette situation peut se rencontrer 1/lorsque la distance entre la zone de production et l'importateur, 2/lorsque le contrat signé est un contrat à terme ou 3/lorsque le contrat prévoit des livraisons échelonnées (par exemple un achat de 1 000 tonnes de poudre de lait livrées en cinq livraisons de 200 tonnes).

disjonction de prix (difficulté à vendre rapidement le produit importé sur leur marché en raison de la présence d'un produit similaire moins cher).

Si les négociants sont favorables, par leur situation d'intermédiaires, aux situations de prix volatils, ils doivent composer avec les effets déstabilisateurs de cette volatilité sur les relations sociales qui se forment au sein de la chaîne commerciale. L'attrance des négociants pour la volatilité des prix dépend directement de la manière dont leurs partenaires commerciaux prennent en compte ces variations pour évaluer les opportunités de profit potentiel. Les commerçants ne sont réticents à la volatilité que si les profits sont remis en cause.

Des déséquilibres peuvent aussi apparaître à un autre niveau, lorsque l'on prend en compte l'équilibre économique d'une exploitation (du côté des producteurs) ou l'équilibre budgétaire d'une famille (du côté des consommateurs). Les représentations de ces différents types d'acteurs entrent directement en contradiction en période d'instabilité marchande comme l'avait bien vu Jacques Necker²⁶³. En effet, si le *Négociant* voit le produit agricole (chez Necker, le blé) comme une marchandise qui se vend et s'achète, la *Population* (chez nous celle des grands centres urbains des pays en développement) peut y voir légitimement un bien de subsistance et trouve donc peu de légitimité à un mécanisme économique de distribution des ressources qui ne lui permette aucunement de subvenir à ses besoins. Quant aux producteurs laitiers, ils peuvent difficilement être aujourd'hui comparés aux producteurs de blé en raison d'importantes différences dans les modalités de gestion des exploitations. Les négociants de Dairy Trade en sont d'ailleurs conscients. Cela explique pour Arthur le fait que les marchés à terme, qui existent formellement sur quelques places boursières européennes, ne fonctionnent pas : « *les gens des céréales, ce n'est pas les mêmes mentalités que ceux du lait* ». Cela sous-entend chez lui le fait que les producteurs laitiers n'ont pas cette mentalité de spéculateur que l'on attribue parfois aux propriétaires des grandes exploitations céréalières. Les producteurs laitiers se distinguent des céréaliers par un rapport spécifique au marché. Celui-ci se caractérise d'abord par la relation de sujétion qui lie les producteurs aux industriels, généralement en position de monopsonne²⁶⁴. Il se caractérise ensuite par des modalités de valorisation du produit fortement différenciées, les produits laitiers trouvant à se valoriser prioritairement sous la forme de « produits frais » et non de commodités agricoles.

²⁶³ Se reporter à l'introduction générale pour une présentation plus précise des arguments de Necker.

²⁶⁴ Marie-Sophie DEDIEU et Frédéric COURLEUX, *Les enjeux de la régulation du secteur laitier*, Montreuil, Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, « Prospective et évaluation », 2009 ; Pour une présentation de ces questions fondamentale pour la filière laitière notamment française, voir Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, *La sortie des quotas laitiers: état des lieux et perspectives en Europe*, Dijon, Inra, « Sortie des quotas », 2010.

Il n'y a, dans cette situation, aucun déterminisme quel qu'il soit. Des marchés à terme sont, par exemple, en vigueur à l'échelle des Etats-Unis mais au sein d'une politique sectorielle complexe²⁶⁵. La situation de dépendance des producteurs aux collecteurs fut réglée en Nouvelle-Zélande par la constitution d'un monopole de la collecte sous forme de coopérative. Cette même coopérative vend aujourd'hui ses excédents au travers d'un système d'enchères informatisé²⁶⁶. Ces exceptions posent directement la problématique du respect des contrats et du poids des procédés d'exécution dans la mécanique marchande. Pour que des marchés à terme se développent, il faut que la question de l'exécution des contrats puisse être pour partie délaissée au profit de la seule question de la définition de la valeur marchande. En ce sens, l'instauration d'un marché à terme s'inscrit dans un mouvement de « rationalisation » des marchés agroalimentaires²⁶⁷. Les formes de remise en cause des mécanismes de marché ne rendent aucunement possible la mise en place d'un marché à terme pour les clients de Dairy Trade. On comprend ainsi pourquoi les marchés à terme mis en place en Europe ne sont pas ouverts aux « pays-tiers ».

Dans l'hypothèse où des marchés à terme sur les principaux produits laitiers industriels se développent en Europe pour les seuls acteurs européens, se pose la question des conséquences d'un « régime de prix » volatil sur la distribution des produits laitiers dans les pays importateurs comme le Mali, ce que nous abordons dans le chapitre 5.

²⁶⁵ Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, *Analyse des différents modes de régulation des marchés des produits laitiers dans le monde*, Dijon, Inra, « Sortie des quotas », 2010 ; Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVE et Martin DERUAZ, « Organisation des marchés laitiers: les leçons de l'agriculture américaine », *op. cit.*

²⁶⁶ Frédéric COURLEUX, « Le n° 1 du lait néo-zélandais accusé de dumping à travers un système d'enchères sur internet », *Note de veille - Prospective et évaluation*, Décembre 2008, n° 13, pp. 1-2.

²⁶⁷ Section I.B).

Chapitre 5. La valorisation locale d'un produit mondialisé. Le commerce du lait en poudre à Bamako

Introduction

La relation entre qualification et valorisation marchande se trouve en grande partie rejouée lorsque l'on s'intéresse à des processus de marchandisation plus localisés. Le hiatus autour de la poudre de lait Inco, sur lequel nous sommes revenus en conclusion du chapitre précédent, illustrent les limites de la représentation de la poudre de lait comme produit standard. Cette représentation est en effet trompeuse car elle dépend d'un contexte économique marqué par la prégnance de l'agro-industrie qui donne à cette représentation sa consistance. Lorsque le produit se déplace dans un environnement marchand moins normalisé, les sacs de poudre de lait et les inscriptions dont ils sont porteurs peuvent prendre une tout autre valeur. Comme le soulignent justement Pauline Barraud de Lagerie, Alexandra Bidet et Etienne Nouguez discutant la dimension conventionnelle de la qualité des biens, « *si certaines choses donnent l'illusion d'être plus naturellement mesurables que d'autres, cela tient à l'apparente naturalité et complétude du format de mesure établi, qui fait oublier le double travail de construction du principe de mesure et d'observation formatée du réel*¹. » Etudier l'introduction de la poudre de lait sur le marché bamakois nous permet d'étayer cette thèse. En effet, les sacs de poudre de lait arrivés au Mali ne sont plus seulement le support de mesures industrielles mais se donnent à voir selon d'autres conventions de mesure. Les inscriptions relatives à l'identité du fabricant y fonctionnent comme un signe de la qualité attendue, c'est-à-dire comme une *marque*. Dans ce contexte, les modalités de valorisation marchande – du profit commercial – doivent être requestionnées puisqu'elles ne prennent plus seulement la forme de la spéculation décrite dans le chapitre précédent.

L'analyse de la relation entre qualification et valorisation marchande prend une tournure plus complexe lorsque l'on tient compte du fait que la poudre de lait se présente souvent « nue » au consommateur. Les sacs de 25 kg peuvent en effet être reconditionnés artisanalement pour être revendus au détail dans des sachets transparents d'un volume variable (1kg, 500 g, 250 g).

¹ Pauline BARRAUD DE LAGERIE, Alexandra BIDET et Etienne NOUGUEZ, « Ce que mesurer veut dire : disputes autour de la quantification et de la valuation en sociologie », in François VATIN (dir.), *Evaluer et valoriser. Une sociologie économique de la mesure*, PUM, 2013, p. 308.

Photo 3 : Etal d'un détaillant commercialisant du café, du sucre, du thé et du lait en poudre



Les acheteurs peuvent demander aux vendeurs la marque de la poudre ensachée mais, le plus souvent, leur évaluation est uniquement visuelle. Comment expliquer cette contradiction entre l'importance donnée par certains importateurs à la marque des poudres importées et le fait que cette marque n'est que rarement portée à la connaissance du consommateur ? Par symétrie, ce n'est plus seulement la catégorie de produit standard qu'il est ici possible d'interroger à partir d'une étude de la marchandisation de la poudre de lait mais celle de produit/de marché marketé.

Ces enjeux sont au centre des travaux de Franck Cochoy sur l'introduction de l'emballage et de la marque dans le commerce de détail². Cochoy insiste sur la manière dont ces médiations marchandes entraînent, autant qu'elles supposent, une modification des relations entre offreurs et demandeurs. Le passage d'une économie du produit vendu en vrac à une économie du produit packagé et marketé demande notamment que le consommateur ait une confiance aveugle dans le fabricant. Acheter un produit emballé, c'est effectivement faire confiance à celui qui en a produit le contenu et non plus seulement à celui qui le vend³. Cette caractéristique demande que le contenu de l'emballage soit stable – en somme que le produit soit normalisé – et que le produit soit mis à

² Nous reviendrons au fil de ce chapitre sur les différents travaux du sociologue. Citons seulement, sur cette question précise Franck COCHOY, *Une sociologie du packaging ou l'âne de Buridan face au marché*, Puf, 2002, 225 p.

³ Franck COCHOY, *Une histoire du marketing*, op. cit. ; Franck COCHOY, « De l'embaras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *Cahiers internationaux de sociologie*, 1999, vol. 106, pp. 145-173 ; Franck COCHOY, « « Jack on the box » : la douce histoire du sucre emballé (Etats-Unis, 1938-1947) », *Mutations*, Février 2010, pp. 44-59.

disposition du consommateur de manière continue, pour que la réputation du producteur soit maintenue et que l'attachement du consommateur à la marque ne soit pas remis en cause⁴.

Ces premiers éléments permettent de comprendre que l'institutionnalisation d'une marque n'est pas si évidente que cela dans un contexte économique mouvant et, qui plus est, dans un pays enclavé comme le Mali, où la continuité des approvisionnements en denrées importées est souvent remise en cause. Comme l'a relevé Jane Guyer⁵, dans un tel contexte de « *Volatile Mass Market* », la classification et la hiérarchisation des biens s'appuient souvent sur l'« expérience marchande » des acteurs, expérience qui peut renvoyer au contexte d'arrivée du produit⁷ ou au nom de l'importateur⁸. Symétriquement, on comprend pourquoi certaines marques, parce qu'elles sont implantées depuis longtemps dans le sous-continent, jouissent d'une forte renommée et deviennent des points de repères stables⁹ à partir desquels les consommateurs évaluent l'ensemble d'une catégorie de produits.

La prédominance de l'expérience marchande dans la qualification des produits rejoint les préoccupations de Cochoy lorsqu'il insiste sur la distance cognitive croissante entre le moment du choix du produit et celui de la consommation. Le sociologue précise ainsi qu'« *à mesure que les objets sont devenus plus nombreux et plus complexes (notamment via l'imposition du « packaging » qui coupe l'accès direct à l'objet, multiplie les définitions possibles, et surtout oblige à choisir avant de consommer)*¹⁰. » Si dans le régime de choix que le sociologue appelle le « tasting », « *le choix des choses est indissociable de leur consommation effective. Choisir, c'est consommer : l'hésitation, loin d'entraver la saisie des objets, la précipite au contraire, sous les espèces d'une évaluation directe de la chose que l'on goûte*¹¹ », avec le « testing », le consommateur « *engage des expériences (au sens d'expérimentation) à la fois plurielles, objectives et analytiques. L'action de goûter visait avant tout à une impression globale et sensorielle ; l'action de tester recherche une caractérisation multiple et fonctionnelle*¹². » En étudiant différentes modalités de valorisation de la poudre de lait à Bamako, nous ne souhaitons

⁴ Harrison C. WHITE, « Where Do Markets Come From ? », *The American Journal of Sociology*, Novembre 1981, vol. 87, n° 3, pp. 517-547; Nous retrouvons des conditions qui renvoient plus largement au modèle du marché des producteurs développé par Harrison White. Harrison C. WHITE, *Markets From Networks: Socioeconomic Models of Production*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 2002, 389 p. Nous y reviendrons.

⁵ Jane I. GUYER, *Marginal gains*, *op. cit.*, p. 86.

⁶ *Ibid.*

⁷ La poudre de lait de l'aide alimentaire distribuée à la population a pu être qualifiée de « poudre sinistrée » en raison du contexte de son importation (sécheresse et famine). Sur cette poudre se reporter au chapitre 2.

⁸ Un grossiste de poudre de lait bamakois est appelé « Bonnet bleu Diaby » en référence au fait qu'il était auparavant le seul grossiste vendant le lait concentré « Bonnet bleu » de bonne réputation.

⁹ Jane I. GUYER, *Marginal gains*, *op. cit.*, p. 88.

¹⁰ Franck COCHOY, « De l'embarras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *op. cit.*

¹¹ *Ibid.*

¹² *Ibid.*

plus seulement discuter la distinction entre bien standard et bien singulier¹³, mais aussi celle entre bien marketé et non-marketé, opposition que nous proposons d'affiner en interrogeant de manière précise le rôle des intermédiaires de marché dans le processus d'objectivation des qualités du lait en poudre. Cette attention au processus de valorisation de la poudre de lait à Bamako nous permettra ainsi de renseigner au plus près les médiations marchandes par lesquelles les consommateurs bamakois se trouvent liés à la dynamique du marché international de la poudre de lait.

Pour ce faire, nous décrivons dans un premier temps le contexte général du commerce alimentaire en Afrique de l'Ouest et plus particulièrement au Mali (I). Cette section précise la place du lait dans l'alimentation de la population bamakoise mais également le rôle des différents acteurs de la distribution alimentaire dans la capitale malienne. Dans une deuxième section (II), nous analysons l'évolution de la configuration du marché de la poudre de lait au Mali en insistant sur l'importance de la maîtrise de la qualification du produit dans la réussite de l'implantation de certains acteurs aujourd'hui dominants. Les sections suivantes décrivent deux modalités distinctes de valorisation de la poudre de lait importée. Dans la section III, nous nous focalisons sur le processus de valorisation commerciale lorsque la poudre de lait fait l'objet d'une vente en « vrac ». Dans la dernière section (IV), nous décrivons le processus de marchandisation de la poudre de lait lorsque celle-ci fait l'objet d'une marketisation importante de la part d'importateurs reconditionnant la poudre importée en vrac dans des sachets industriellement normés et destinés à la consommation finale.

I. Les cadres sociaux du commerce alimentaire en Afrique

Dans cette section, nous souhaitons effectuer une rapide présentation des modalités de consommation et d'approvisionnement des ménages urbains d'Afrique de l'Ouest. Sans rechercher l'exhaustivité, nous donnons quelques informations permettant de situer la consommation de poudre de lait dans l'économie alimentaire générale de la population de Bamako.

Jusqu'au milieu des années 1980, les consommateurs urbains, tout comme les circuits d'approvisionnement contemporains des villes africaines, n'avaient fait l'objet que de très peu d'analyses. La théorie dépendantiste, en vogue dans les années 1970, analysait en effet les centres urbains comme des lieux d'extraversion des économies du « Tiers-Monde ». Cette théorie les envisageait comme seulement influencé par les modes de consommation occidentaux et avaient

¹³ Lucien KARPIK, *L'économie des singularités*, *op. cit.*

donc une préférence supposée pour les produits importés sans que ne soient finement étudiées les modalités pratiques de consommation et de circulation des biens importés¹⁴.

Les objets d'étude se sont déplacés au fur et à mesure que les plans d'ajustement structurel et les politiques libérales qui les ont suivis ont revalorisé le rôle du secteur privé, de la régulation marchande¹⁵ et donc, indirectement, le rôle d'entraînement des centres urbains, conçus comme lieux de concentration du pouvoir d'achat. Ces travaux ont insisté sur le fait que les importations alimentaires participaient davantage à une diversification de l'alimentation en ville qu'à une substitution aux produits locaux¹⁶. Concernant les approvisionnements en vivres, les travaux des années 1980-2000 se sont focalisés sur le secteur privé, mettant l'accent sur les figures du commerçant¹⁷ et de l'entrepreneur¹⁸ ainsi que sur la vente au détail autour de ce qu'il est convenu d'appeler l'« alimentation de rue » et l'économie dite « informelle ». Les marchés locaux ont également été appréhendés comme des places marchandes au croisement de questions d'aménagement urbain et d'efficacité économique¹⁹. Dans cette deuxième orientation, les marchés de gros ont pu être considérés comme une institution permettant, par la coprésence des offreurs et des demandeurs, d'aboutir à un prix d'équilibre, suivant le modèle des économistes. Ces études ont mis l'accent sur l'influence de l'appartenance ethnique et d'autres liens sociaux qui limiteraient en partie la concurrence sur ces places marchandes²⁰.

A la suite de ces travaux, cette section situe la poudre de lait dans les pratiques alimentaires et le commerce tel qu'il est organisé à Bamako. Nous décrivons d'abord les modes de consommation des populations urbaines d'Afrique de l'Ouest (A), avant de présenter les circuits de distribution alimentaire à Bamako en mettant particulièrement l'accent sur le marché de gros par lequel circule la majorité des denrées consommées à Bamako et plus largement au Mali (B).

¹⁴ Jean COUSSY, Philippe HUGON et Olivier SUDRIE, *Urbanisation et dépendance alimentaire en Afrique sub-saharienne...*, Paris, SEDES, 1991, 230 p ; Nicolas BRICAS et Pape Abdoulaye SECK, « L'alimentation des villes du Sud : les raisons de craindre et d'espérer », *Cahiers Agricultures*, 2004, vol. 13, n° 1, pp. 10-14.

¹⁵ Sur ces différents points, voir aussi le chapitre 2.

¹⁶ Nicolas BRICAS, George COURADE, Jean COUSSY, Philippe HUGON et José MUCHNIK (dirs.), *Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne*, Paris, L'Harmattan, 1986, 421 p.

¹⁷ Emmanuel GREGOIRE et Pascal LABAZEE (dirs.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest*, *op. cit.*

¹⁸ Stephen ELLIS et Yves-André FAURE, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1995, 632 p.

¹⁹ Thierry PAULAIS et Laurence WILHELM, *Marchés d'Afrique*, Paris, Karthala, 2000, 198 p.

²⁰ *Ibid.*, p. 20.

A) S'alimenter dans un contexte instable

1) L'essentiel et le superflu

« *Le Mali est un pays où la faim, et plus encore la peur de la faim, sont encore des réalités présentes et pesantes*²¹. » Ce rappel effectué par Gérard Dumestre au milieu des années 1990 est encore largement valable aujourd'hui même si l'on observe une diversification de l'alimentation, notamment en zone urbaine.

Cette situation implique une attention particulière aux quantités. Bien manger renvoie d'abord au Mali au fait de manger assez. La langue bambara distingue ainsi la nourriture quotidienne (*Sîman*), servie en plat unique composé de céréales accompagnées d'une sauce à la composition relativement monotone, des « friandises » (*nègelafen*), nourriture de consommation individuelle (le thé, la viande grillée, les bonbons, par exemple) de composition variable²². La première est gérée à l'échelle du foyer élargi, les secondes relèvent de la dépense individuelle. Pour ce qui concerne le plat principal, il est habituel de distinguer, au sein des ménages ouest-africains, les dépenses alimentaires pour la « ration » – c'est-à-dire la base de la préparation, généralement les céréales – qui font l'objet d'un stock, et la « dépense »²³ – correspondant au complément, à la sauce – dont l'achat s'effectue quotidiennement. La « ration » est généralement fournie par les personnes de famille ayant des revenus réguliers tandis que la « dépense » est gérée par l'épouse ou les coépouses sur la base d'un revenu pouvant venir de l'activité de ces dernières, de dons des membres de la famille ou de réseaux sociaux plus larges²⁴. Les dépenses alimentaires sont donc segmentées selon la place de chacun des aliments dans la consommation alimentaire et font régulièrement l'objet de négociations entre les personnes de statuts différents dans le ménage.

Si la « base » est bien au centre des préparations, en raison de son importance dans la couverture des besoins caloriques quotidiens, ce sont toutefois les condiments qui font, aux yeux des consommateurs, la qualité d'un plat. Ils en constituent aussi une part non négligeable du coût²⁵.

²¹ Gérard DUMESTRE, « De l'alimentation au Mali », *Cahiers d'études africaines*, 1996, vol. 36, n° 144, p. 689.

²² Gérard DUMESTRE, « De l'alimentation au Mali », *op. cit.*

²³ Nicolas BRICAS, « L'effet de la crise sur l'alimentation des populations urbaines en Afrique », in Jean COUSSY et Jacques VALLIN (dirs.), *Crise et population en Afrique : crises économiques, politiques d'ajustement et dynamiques démographiques*, CEPED, 1996, pp. 183-207.

²⁴ *Ibid.*, p. 193.

²⁵ Virginie BRIAND, *Manger au quotidien : la vulnérabilité des familles urbaines en Afrique*, Paris, IRD, 2008, 259 p.

2) Crises économiques et pratiques alimentaires

Les années 1980-1990 ont été marquées par des événements macroéconomiques (ajustements structurels dans les années 1980 ; dévaluation du Franc CFA en 1994) qui ont eu un fort impact sur le pouvoir d'achat de la population, notamment urbaine. Ce contexte a entraîné des bouleversements importants dans l'organisation de l'approvisionnement alimentaire des foyers urbains ouest-africains.

Des études de sociologie de l'alimentation ont pointé des évolutions importantes de la ration alimentaire durant cette période. D'un point de vue quantitatif d'abord, le nombre moyen de plats consommés par jour et par personne par les classes les plus pauvres a baissé durant cette période. L'évolution principale semble toutefois redevable d'un réajustement du contenu de la « ration » et des « dépenses ». La « ration » fut privilégiée au détriment d'une sauce qui s'appauvriissait avec le revenu. Les protéines et les graisses furent au premier rang des denrées dont la consommation a fortement baissé à la suite de la dévaluation du Franc CFA²⁶.

L'ajustement des rations s'est aussi effectué par une diminution de la qualité des denrées entrant dans la composition des plats, ajustement facilité par un contexte urbain offrant une offre diversifiée de produits²⁷. Ces pratiques furent notamment observées pour les céréales. De la farine de maïs pouvait ainsi être mélangée à celle de mil pour la préparation du couscous à Dakar²⁸. L'alternance de la consommation entre le mil et riz a aussi baissé au profit du mil, moins cher²⁹. Le beurre de karité fut, lui, mélangé à l'huile d'arachide dont le prix avait augmenté³⁰.

Finalement, c'est plus globalement la gestion des repas qui fut bouleversée durant cette période et ceci de deux manières. D'abord dans les choix de consommation. En influençant la répartition entre des produits relevant de statuts différents (« ration » ou « dépenses »), ces évolutions macroéconomiques ont remis en cause les équilibres sociaux au sein des ménages. Certains produits (huile, sucre, viande) ont ainsi fait l'objet d'arbitrage entre les membres de la famille et leur rôle dans la prise en charge des dépenses alimentaires.

« Afin de mieux gérer les prélèvements sur stocks et d'éviter les gaspillages, certains chefs de familles préféreraient désormais fractionner leurs achats mensuels ou bimensuels en achats

²⁶ Francis AKINDES, « Les stratégies alimentaires des ménages en temps de « crise » dans les villes africaines », in Grace WINTER (dir.), *Inégalités et politiques publiques en Afrique. Pluralité des normes et jeu d'acteurs*, Paris, Karthala, 2001, p. 75.

²⁷ Nicolas BRICAS, « L'effet de la crise sur l'alimentation des populations urbaines en Afrique », *op. cit.*, p. 195.

²⁸ Francis AKINDES, « Les stratégies alimentaires des ménages en temps de « crise » dans les villes africaines », *op. cit.*, p. 80.

²⁹ M. AG BENDECH, M. CHAULIAC, P. GERBOUIN-REROLLE, N. KANTE et D. J. M. MALVY, « Dévaluation du franc CFA et stratégies alimentaires des familles à Bamako (Mali) », *Santé*, 1997, vol. 7, n° 6, p. 366.

³⁰ *Ibid.*

quotidiens pour mieux s'ajuster aux besoins réels. Cette pratique conduit probablement à un accroissement du coût d'acquisition des produits, les prix au détail étant plus élevés qu'en demi-gros. Mais elle permet plus aisément de refuser des prélèvements sur stocks en cas de sollicitation de personnes externes au groupe de commensalité habituel³¹. »

Le processus d'individualisation de la consommation alimentaire, s'il n'est évidemment pas seulement redevable du contexte économique, s'en trouve accentué dans les centres urbains ouest-africains enquêtés. Le développement de ce qu'il est convenu d'appeler l'« alimentation de rue » dans tout le sous-continent en est la marque la plus visible. Si cette pratique d'alimentation hors-domicile s'inscrit dans un mode de vie de plus en plus urbanisé (distanciation travail domicile/individualisation de certaines dépenses). Elle a aussi permis à certaines personnes – notamment les chefs de famille et les enfants scolarisés – d'accéder à certains aliments non préparés à domicile. Ainsi,

« à Abidjan, suite à la dévaluation du franc CFA, les ménages tendent à remplacer des repas préparés à domicile par une allocation d'un petit pécule aux différents membres de la famille restreinte³². Chacun achète alors au dehors ce que son pouvoir d'achat l'autorise à consommer. « Dans la classe moyenne et dans les milieux populaires, à des degrés variables, la dévaluation induit de nouveaux arbitrages entre la consommation domestique et la consommation hors domicile en faisant du secteur informel alimentaire une structure incontournable et encore plus indispensable pour la sécurité alimentaire en période de crise³³ »³⁴. »

Ce constat s'est vérifié à Ouagadougou et à Bamako³⁵.

Le contexte socioéconomique de la période a ainsi donné lieu à des ajustements des pratiques alimentaires qui ont été autant quantitatifs (nombre de repas, calories) que qualitatifs (type et qualité des produits) renvoyant, en termes d'équilibres marchands, à un jeu entre ajustements par les prix, par la qualité (substitution pour un produit de qualité inférieure) et par les quantités (baisse des volumes achetés pour une quantité de monnaie stable). Bricas souligne ainsi que

« la vente de nombreux produits alimentaires fractionnés à l'extrême permet de maintenir une offre correspondant au montant habituellement payé en cas de variation de prix. Pour le consommateur, il est toujours possible d'acheter le produit pour le même montant même si la quantité varie. Une telle souplesse est rare dans les structures modernes de distribution où le conditionnement des produits empêche leur fractionnement³⁶. »

³¹ Nicolas BRICAS, « L'effet de la crise sur l'alimentation des populations urbaines en Afrique », *op. cit.*, p. 194.

³² Francis AKINDES, « Impact de la dévaluation du FCFA sur la consommation alimentaire à Abidjan », *Communication à la conférence débat ORSTOM/Réseau Stratégies alimentaires*, 21 octobre 1994.

³³ *Ibid.*

³⁴ Nicolas BRICAS, « L'effet de la crise sur l'alimentation des populations urbaines en Afrique », *op. cit.*, p. 191.

³⁵ Denis MALVY, Michel CHAULLAC et Mohamed Ag BENDECH, « Alimentation de rue, mutations urbaines et différenciations sociales à Bamako (Mali) », *Sciences sociales et santé*, 1998, vol. 16, n° 2, pp. 33-59.

³⁶ Nicolas BRICAS, « L'effet de la crise sur l'alimentation des populations urbaines en Afrique », *op. cit.*, p. 194.

3) La valeur du lait dans l'alimentation urbaine ouest-africaine

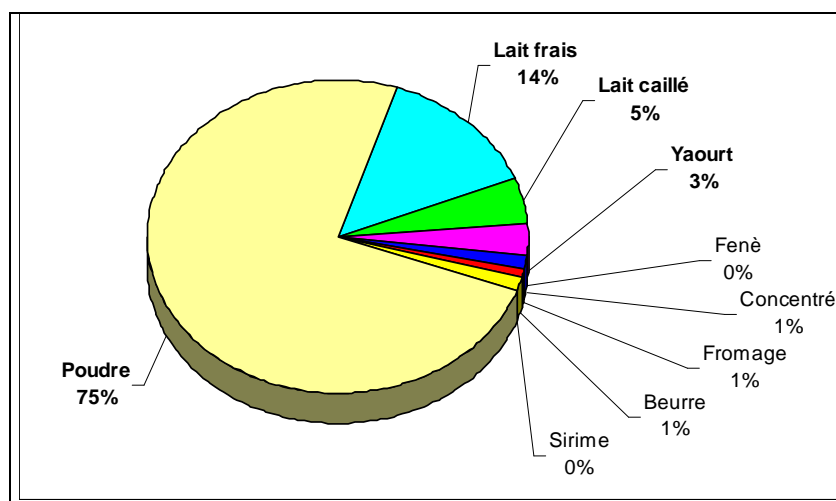
La consommation de produits laitiers à Bamako doit être située dans l'économie alimentaire des familles urbaines ouest-africaines telle que nous venons rapidement de la décrire. Elle peut s'effectuer à domicile, majoritairement en complément du café ou du thé dans un petit déjeuner de type occidental, ou en aliment de rue, suite à une transformation en lait caillé ou en dégué³⁷, produits relevant d'une symbolique plus traditionnelle.

a) *La consommation de produits laitiers à domicile*

(i) *Différenciation des modes de consommation selon les produits laitiers*

Selon Doubangolo Coulibaly et al.³⁸, s'appuyant sur une enquête effectuée auprès d'un nombre représentatif de ménages bamakois, les achats de poudre de lait constituent la grande majorité des achats de produits laitiers (Graphique 27).

Graphique 27 : Pourcentage des dépenses en produits laitiers à Bamako³⁹



Le Graphique 27 donne des informations partielles sur la part de la poudre de lait dans la consommation de produits laitiers dans la capitale malienne. En effet, la poudre n'est pas seulement un produit de consommation finale, acheté sous cette forme par le consommateur. Elle est aussi une matière première qui peut intervenir dans la reconstitution de produits laitiers. Il est ainsi fortement probable qu'une partie de la consommation de lait, de yaourt ou de lait frais ici renseignée soient produits à partir de poudre de lait.

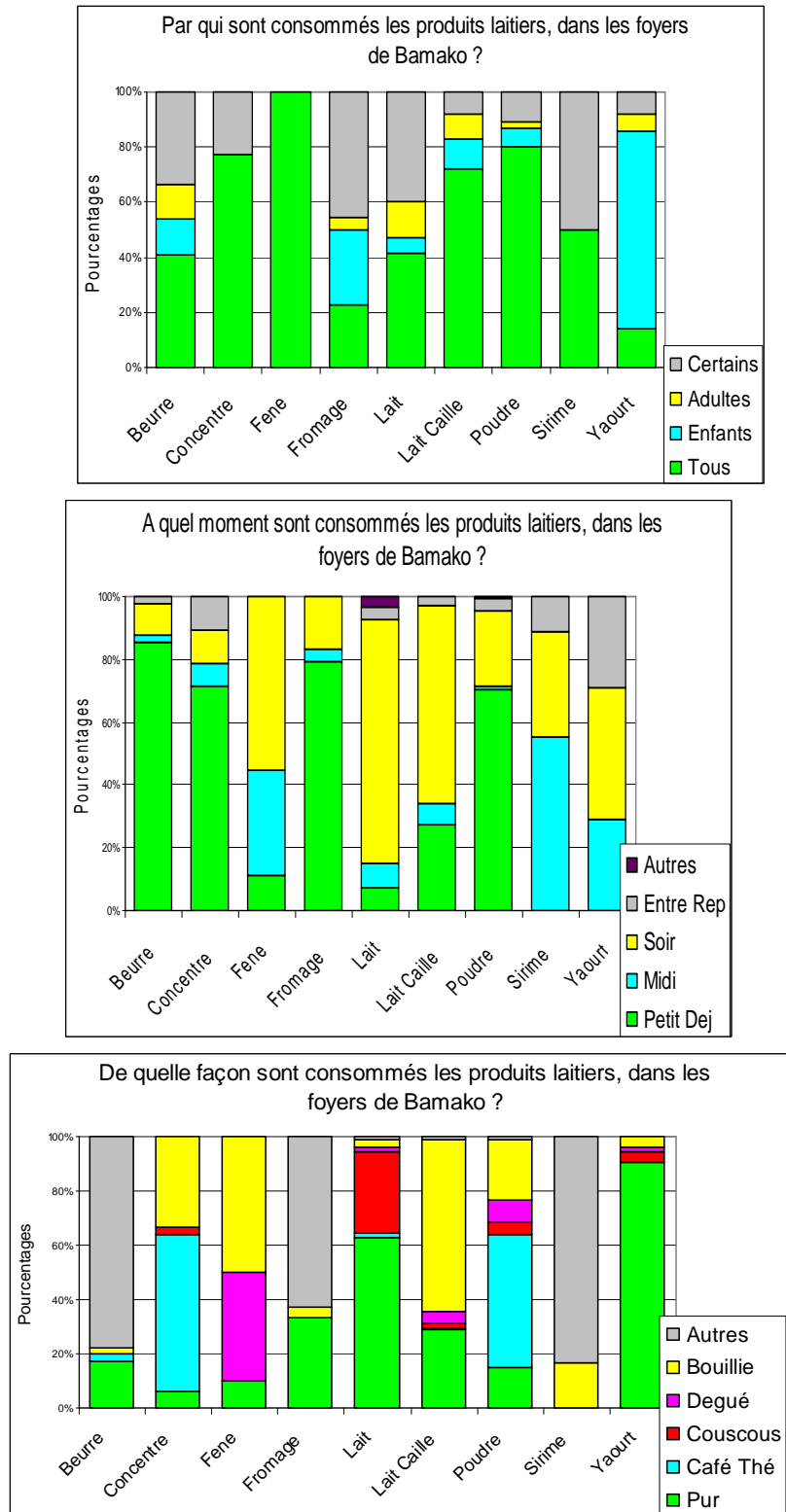
³⁷ Le dégué est un mélange de lait caillé et de céréales.

³⁸ *Recherche de mode de gestion du troupeau pour une exploitation économique et durable des bovins laitiers dans les zones périurbaines du Mali : production, commercialisation, et consommation de lait et produits laitiers en zones périurbaines du Mali*, Bamako, coll. « Rapport de recherche », 2008, 98 p.

³⁹ d'après *Ibid.*

La même enquête donne d'autres informations permettant de préciser ce point (Graphique 28).

Graphique 28 : Modes de consommation des produits laitiers à Bamako⁴⁰



⁴⁰ D'après *Ibid.*

Le Graphique 28 permet de comprendre plus précisément les pratiques de consommation de poudre de lait à Bamako. Au sein des foyers, le lait en poudre est aujourd'hui majoritairement consommé au petit déjeuner (70 %), par les adultes comme par les enfants, dans le café ou le thé (plus de 50 %), pur⁴¹ (15 %) ou dans la bouillie consommée au petit déjeuner (20 %). La similarité de ces pratiques de consommation avec l'usage fait de l'autre lait de conserve disponible (le lait concentré) est frappante. Cela suggère un usage spécifique des produits laitiers importés en raison de leur capacité de conservation. On retrouve ici une tendance lourde de l'évolution des styles alimentaires africains, préférant les produits accessibles à la préparation rapide⁴².

D'après les enquêtes de Coulibaly et al.⁴³, le lait en poudre est en effet préféré par les ménages pour sa capacité de conservation et son accessibilité mais aussi pour des raisons sanitaires. Le critère de goût n'est pas non plus à l'avantage du lait frais produit localement. Seul 30 % des foyers mettent en avant ce critère pour le distinguer positivement du lait en poudre. Ainsi, 61 % des consommateurs interrogés disent préférer la poudre de lait aux autres produits laitiers.

(ii) Consommation de produits laitiers et revenu

Dans la capitale malienne, la distribution de la consommation de produits laitiers s'explique aujourd'hui davantage par les écarts de revenus que par l'appartenance ethnique qui reste un critère discriminant dans d'autres villes du pays (Tableau 3).

⁴¹ Certaines personnes consomment en effet directement la poudre de lait sans la diluer préalablement dans un liquide.

⁴² Nicolas BRICAS, « Les caractéristiques et l'évolution de la consommation alimentaire dans les villes africaines. Conséquences pour la valorisation des produits vivriers », in José MUCHNIK (dir.), *Alimentation, techniques et innovations dans les régions tropicales*, Paris, L'Harmattan, 1993, pp. 127-161.

⁴³ Christian CORNIAUX et René POCCARD-CHAPUIS, « Le lait dans la ville. Mutation de la consommation de produits laitiers dans les villes du Mali », *op. cit.*

Tableau 6 : Niveaux de consommation de produits laitiers selon la classe de revenus à Bamako (2005)⁴⁴

Classes de revenus cumulés dans le foyer	Bamako	Mopti	Ségou	Sikasso
1 : Moins de 50.000 CFA / mois	23 (36)	21 (23)	40 (47)	34 (23)
2 : 50 à 100.000 CFA / mois	46 (33)	15 (10)	56 (61)	57 (48)
3 : 100 à 250.000 CFA / mois	51 (33)	22 (18)	89 (70)	54 (44)
4 : Plus de 250.000 CFA / mois	91 (57)	13 (5)		

NB : le chiffre en gras indique une moyenne de consommation, en KG par habitants et par an. Le chiffre en italique et entre parenthèses indique l'écart-type autour de cette moyenne.

A Ségou et Sikasso, la distinction n'est pas faite entre les classes de revenus 3 et 4 (fondues en une seule classe, de plus de 100.000 Cfa par mois). [Précisions de C.Coniaux et R.Poccard-Chapuis]

D'autres enquêtes menées dans les années 1990 permettent de donner des précisions sur le lien entre pratiques de consommation et revenus. Celles-ci, conduites sur un groupe restreint de familles, précisent que si 75 % des familles riches consomment du café ou du thé au lait au petit déjeuner, c'est le cas de seulement 12,5 % des familles aux revenus intermédiaires et d'aucune famille pauvre⁴⁵.

b) La consommation de produits laitiers hors-domicile

A cette consommation domestique s'ajoute une consommation hors-domicile accompagnant le processus d'urbanisation en Afrique de l'Ouest (éloignement du lieu de travail/de l'école et du domicile, recherche d'une expérience gustative individuelle, pratique de sociabilité etc.⁴⁶). Selon des

⁴⁴ Doubangolo COULIBALY, René POCCARD-CHAPUIS, Youssouf Siaka KONE, Christian CORNIAUX, Ibrahima KASSAMBARA, Mamadou NIANG et Koninba BENGALY, *Recherche de mode de gestion du troupeau pour une exploitation économique et durable des bovins laitiers dans les zones périurbaines du Mali : production, commercialisation, et consommation de lait et produits laitiers en zones périurbaines du Mali*, Bamako, Rapport de recherche, 2008, 98 p.

⁴⁵ Mohamed Ag BENDECH, M. CHAULIAC et D. MALVY, « Variabilité des pratiques alimentaires à domicile des familles vivant à Bamako (Mali) selon le niveau socio-économique », *Santé*, vol. 6, n° 5, pp. 285-297.

⁴⁶ Denis MALVY, Michel CHAULIAC et Mohamed Ag BENDECH, « Alimentation de rue, mutations urbaines et différenciations sociales à Bamako (Mali) », *op. cit.*, p. 48 et suivantes.

enquêtes datant du milieu des années 1990, cette pratique de consommation touche quasiment l'ensemble de la population bamakoise, quels que soient le revenu et l'âge⁴⁷.

Hors-domicile, la poudre de lait a deux usages principaux. Elle sert en complément du thé et du café, servis dans les innombrables kiosques réservés à cet effet. Elle est aussi le principal constituant des produits laitiers vendus aux abords des lieux de passage sous forme de déguè ou de lait caillé⁴⁸.

Si le manque d'enquêtes systématiques limite l'analyse de la consommation des produits laitiers à Bamako, la description des modes de consommation que nous venons d'effectuer rend compte du lien entre ces pratiques alimentaires et les modes de consommation de poudre de lait à Bamako. Appréciée pour ses qualités propres permettant malléabilité dans l'usage, facilité de stockage et bonne qualité hygiénique⁴⁹, la poudre de lait participe avant tout à des changements de pratiques alimentaires, notamment au petit déjeuner. A partir des rares informations disponibles sur la consommation infantile⁵⁰, il est possible d'établir que cette consommation de produits laitiers est, aujourd'hui comme hier⁵¹, non négligeable. Les jeunes enfants sont les premiers destinataires de la consommation effectuée au foyer en dehors des trois repas quotidiens. De plus, ils ont accès généralement à une part importante des revenus familiaux destinés à l'alimentation hors-foyer⁵².

c) La consommation de produits laitiers en temps d'instabilité comme révélateur de la temporalité propre à la poudre de lait à Bamako

Les études de sociologie de la consommation menées pendant la période suivant la dévaluation du Franc CFA offrent des points d'appui importants pour comprendre les liens entre les modes de consommation et le pouvoir d'achat. Si les importations de poudre de lait ont baissé durant cette période, comme celles d'autres denrées alimentaires d'importation (riz et blé notamment), cela ne s'est pas traduit par une substitution par des produits laitiers locaux comme beaucoup l'espéraient. Francis Akindès note ainsi pour la période suivant la dévaluation du Franc CFA que, « *dans les pays de la zone franc, la consommation du lait importé en poudre ou concentré a subi une baisse dans les mois suivant la*

⁴⁷ Les revenus familiaux influent, par contre, fortement sur le montant disponible pour ces achats hors-foyer. Denis MALVY, Michel CHAULIAC et Mohamed Ag BENDECH, « Alimentation de rue, mutations urbaines et différenciations sociales à Bamako (Mali) », *op. cit.*

⁴⁸ R. METZER (dir.), *L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers*, *op. cit.*, 61.

⁴⁹ Cette « qualité » dépend toutefois du conditionnement de la poudre (cf. *infra*), des modalités de préparation du plat ou de la boisson qu'elle vient agrémente, et surtout, comme nous y avons insisté dans le chapitre 2, de la qualité de l'eau.

⁵⁰ Citons toutefois Michel CHAULIAC, Thomas MONNIER et Mohamed Ag BENDECH, « Les écoliers de Bamako et l'alimentation de rue », *Cahiers d'études et de recherches francophones / Santé*, 1 Novembre 1994, vol. 4, n° 6, pp. 413-423.

⁵¹ R. METZER (dir.), *L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers*, *op. cit.*, p. 63.

⁵² Denis MALVY, Michel CHAULIAC et Mohamed Ag BENDECH, « Alimentation de rue, mutations urbaines et différenciations sociales à Bamako (Mali) », *op. cit.*

*dévaluation dans les ménages prenant leur petit déjeuner continental à domicile*⁵³. » Les travaux de Mohamed Ag Bendeche et al. permettent de préciser la situation de la consommation à Bamako à la même période, selon le revenu du ménage. Si pour les ménages riches, la consommation de poudre de lait s'est maintenue au prix d'une baisse de qualité du produit acheté⁵⁴, pour les ménages pauvres en revanche, la consommation de produits laitiers au petit déjeuner a baissé. Pour les familles de revenus intermédiaires⁵⁵ elle a, soit baissé, soit été remplacée par un autre produit (*kinkeleba*⁵⁶) dans la préparation du petit déjeuner⁵⁷.

Comme le soulignent Ag Bendeche et al., la poudre de lait, comme l'ensemble des produits consommés au petit déjeuner (notamment le pain), est généralement considérée comme un « aliment divers » et, à ce titre, est en première ligne lorsqu'il faut ajuster les habitudes de consommation à une baisse du pouvoir d'achat. Le lait, quelle qu'en soit la forme, reste au Mali un produit de luxe. Cela se traduit par une élasticité-prix de la demande bien plus forte que pour les céréales qui constituent la base de l'alimentation de la grande majorité de la population bamakoise. De manière générale, la poudre de lait est appréciée pour sa crème, c'est-à-dire pour sa matière grasse, composant qui donne son goût au lait. Elle participe ainsi à la valorisation des corps gras dans une société encore bien éloignée de la profusion alimentaire.

B) La distribution alimentaire à Bamako et les conditions de la fluidité du commerce alimentaire en Afrique de l'Ouest

Nous présentons dans cette sous-section les acteurs de la transformation et de la distribution de la poudre de lait au Mali. Comme dans bien d'autres grands centres urbains africains⁵⁸, la distribution alimentaire à Bamako est marquée par la centralité (tant géographique qu'organisationnelle) d'un marché de gros, le marché de *Dabanani*. L'expression « marché de gros » est toutefois trompeuse tant le marché de Dabanani, comme ceux des autres capitales du sous-continent, regroupe des activités de statuts divers, du demi-gros et du détail, de produits alimentaires importés comme de produits vivriers locaux ou manufacturés.

⁵³ Francis AKINDES, « Les stratégies alimentaires des ménages en temps de « crise » dans les villes africaines », *op. cit.*, p. 80.

⁵⁴ M. AG BENDECH, M. CHAULIAC, P. GERBOUIN-REROLLE, N. KANTE et D. J. M. MALVY, « Dévaluation du franc CFA et stratégies alimentaires des familles à Bamako (Mali) », *op. cit.*, p. 367.

⁵⁵ *Ibid.*, p. 366.

⁵⁶ Une plante servie en infusion.

⁵⁷ M. AG BENDECH, M. CHAULIAC, P. GERBOUIN-REROLLE, N. KANTE et D. J. M. MALVY, « Dévaluation du franc CFA et stratégies alimentaires des familles à Bamako (Mali) », *op. cit.*, p. 370.

⁵⁸ Thierry PAULAIS et Laurence WILHELM, *Marchés d'Afrique*, *op. cit.*

Dans un premier temps, nous présenterons le circuit de distribution de la poudre de lait importée à Bamako qui met en scène les acteurs et les produits dont il sera question dans la suite de ce chapitre. Dans un second temps, nous décrirons (rapidement) les régulations sociales qui régissent le marché de Dabanani.

1) La distribution de la poudre de lait à Bamako

Comme nous l'avons souligné précédemment, la poudre de lait représente plus de 90 % de la consommation de produits laitiers à Bamako. Elle peut être achetée sous forme de poudre par le consommateur ou à la suite d'une transformation, celle-ci pouvant être artisanale, comme dans le cas de l'alimentation de rue, ou industrielle. Dans ce dernier cas, elle est la matière première de l'une des deux laiteries industrielles en activité à Bamako : Mali lait (anciennement ULB), dont nous avons présenté l'historique dans le chapitre 2 ; ainsi qu'une franchise de Yoplait, installée à Bamako en 2005.

Pour ne pas alourdir la description, et par souci de cohérence, nous laissons de côté l'analyse de la distribution des produits de ces deux laiteries⁵⁹, pour se limiter à la distribution de poudre de lait vendue telle quelle sur le marché et non à l'ensemble des produits laitiers disponibles à Bamako. Les deux laiteries utilisent entre 8 et 15 % de la poudre de lait importée au Mali selon nos calculs, ce chiffre étant à prendre comme un ordre de grandeur.

Nous centrons notre analyse sur deux modalités de valorisation de la poudre de lait importée⁶⁰. La première concerne des sacs de poudre de lait (généralement de 25 kg) importés par des commerçants dont les produits laitiers ne sont qu'une infime partie d'un catalogue de produits comprenant des produits alimentaires et non alimentaires. Ces sacs de poudre de lait sont principalement vendus aux grossistes situés au marché de Dabanani, ou à des demi-grossistes situés dans le même marché ou dans des marchés de plus petite taille implantés dans les différents quartiers de la ville. Par la suite, les sacs peuvent suivre deux circuits de distribution. Soit ils sont vendus à divers types de transformateurs qui vendent ensuite leurs produits selon des circuits spécifiques dont la principale contrainte est la chaîne du froid. Soit ils sont reconditionnés dans des

⁵⁹ Nous avons décrit ce circuit de distribution dans Samuel PINAUD, *Le commerce du lait en poudre : entre production et échange, de la France à Bamako*, Mémoire de Master Recherche, Université Paris X, 2008, 71 p Les produits des deux principales laiteries de Bamako ne subissant pas de traitement UHT, ils doivent respecter une chaîne du froid stricte. Les commerçants du marché central de Bamako n'ayant pas les infrastructures adéquates, les industriels distribuent leurs produits via un réseau de grossistes disséminés dans l'ensemble des quartiers de la ville. Ces derniers fournissent ensuite les commerces de détail situés dans leur zone de chalandise. Pour une description de l'économie générale de Mali lait, se reporter à la section 3 du chapitre 3.

⁶⁰ Nous revenons en détail sur chacune d'entre elles dans les sections II.B)5) et IV de ce chapitre.

sachets de plus petites contenances (1kg, 500 g, 250 g) par les détaillants qui vendent de la poudre de lait reconditionnée au consommateur.

Le second circuit de distribution est dominé par des industriels dont l'unique activité consiste à reconditionner industriellement de la poudre de lait importée en vrac (sac de 25 kg) dans des sachets, de contenances diverses (500 g, 200 g, 22,5 g), portant une marque spécifique (la leur ou celle de la franchise pour laquelle ils effectuent cette activité). Les sachets de poudre de lait ainsi industriellement normés⁶¹ sont regroupés en cartons qui sont dans leur grande majorité vendus aux grossistes du marché central de Bamako. Ces derniers les revendent aux demi-grossistes situés dans les différents quartiers de la ville ou à des grossistes venant d'autres régions du Mali. Les cartons sont ensuite achetés par divers types de commerces de détails dont la figure principale est la « boutique », commerce de quelques mètres carrés où il est possible de retrouver un panel de produits alimentaires très varié. Les 3 800 boutiques que compterait Bamako⁶² distribueraient près de 50 % des produits laitiers vendus dans la capitale⁶³. Les volumes restant seraient écoulés par les « alimentations⁶⁴ » ou des structures d'alimentation de rue (bars à café notamment).

La distribution des produits laitiers à base de poudre de lait est résumée par la Figure 25 ci-dessous :

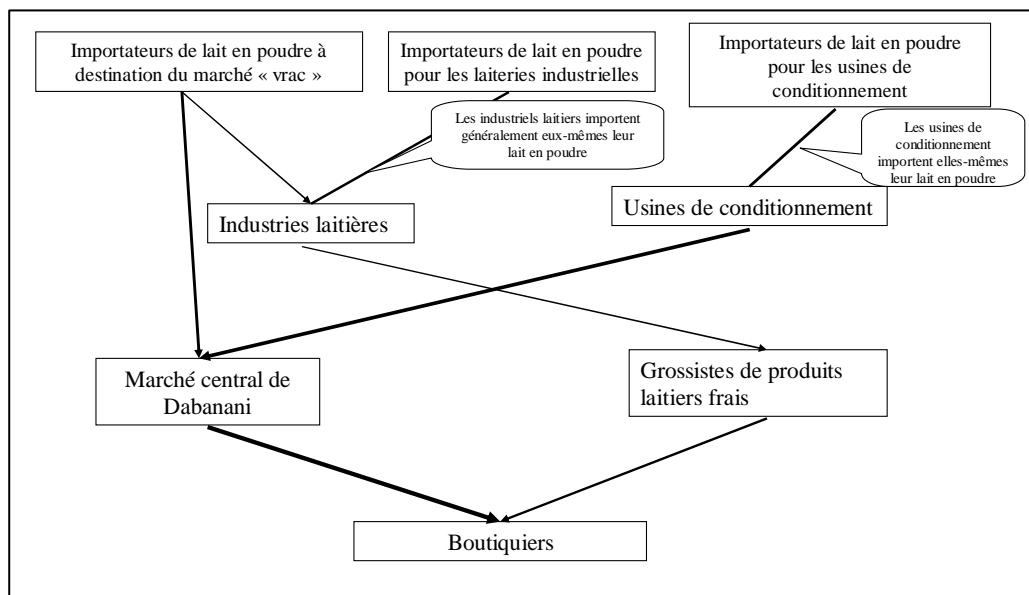
⁶¹ Nous analysons ce processus de normalisation dans la section IV.

⁶² Doubangolo COULIBALY, René POCCARD-CHAPUIS, Youssouf Siaka KONE, Christian CORNIAUX, Ibrahima KASSAMBARA, Mamadou NIANG et Koninba BENGALY, *Recherche de mode de gestion du troupeau pour une exploitation économique et durable des bovins laitiers dans les zones périurbaines du Mali : production, commercialisation, et consommation de lait et produits laitiers en zones périurbaines du Mali*, op. cit., p. 12.

⁶³ *Ibid.*, p. 60.

⁶⁴ Terme couramment utilisé au Mali, « alimentation » désigne un commerce de détail de taille plus importante et mieux équipé que les boutiques, notamment en termes d'équipements de réfrigération. Les « alimentations » sont toutefois bien moins nombreuses que les « boutiques ».

Figure 25 : Schéma simplifié de la distribution des poudres de lait à Bamako



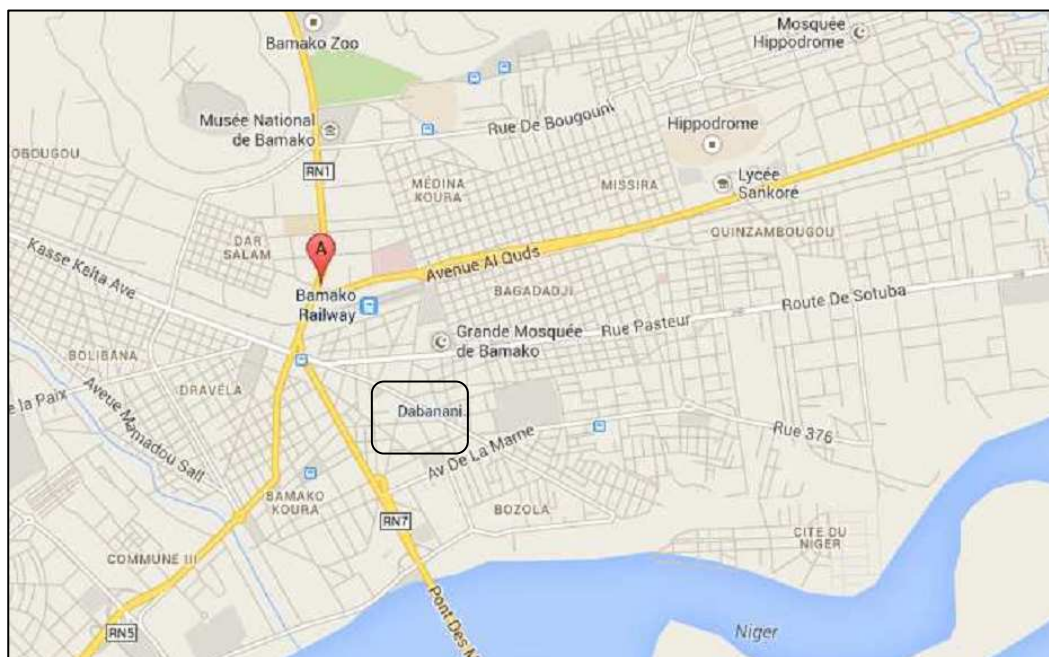
2) La place des marchés de gros dans la distribution alimentaire en Afrique : le marché de gros de Bamako

a) *Historique du marché de Dabanani*

Jusque dans les années 1980, le marché de gros de Bamako se situait sur le versant ouest du Boulevard du Peuple autour du Grand Marché (Figure 26 et Figure 27) installé par le pouvoir colonial dans les années 1920. Le commerce de produits importés était dominé par des commerçants libanais qui ont historiquement tenu un rôle charnière entre le pouvoir colonial et la population ouest-africaine. A l'indépendance en 1960, le gouvernement socialiste de Modibo Keita a entrepris une politique d'africanisation du commerce qui a entraîné l'exil d'une bonne partie de la communauté libanaise de Bamako vers la Côte d'Ivoire et le Sénégal. La prise de pouvoir de Moussa Traoré (1968) a par la suite détendu les relations entre l'Etat et les commerçants. Le Grand Marché est rapidement devenu trop exigu pour le volume d'affaires traité, ce qui a poussé certains commerçants à se déplacer de l'autre côté du Boulevard du Peuple, dans la partie du quartier de Bozola dit *Dabanani*⁶⁵.

⁶⁵ « Dabanani » signifie « quatre portes » en Bambara. Ces quatre portes font référence à la fois aux quatre ethnies à l'origine de la fondation de la ville mais aussi à quatre rues qui, en partant en étoile, délimitent les frontières du lieu.

Figure 26 : Situation géographique du marché de gros dans le centre-ville de Bamako



Le quartier de Bozola, qui était jusqu'aux années 1970 un quartier populaire du centre-ville, a été bouleversé à cette occasion. Les familles qui y étaient logées ont généralement choisi de déménager au premier étage de leur immeuble tout en investissant les arrière-cours pour louer le rez-de-chaussée et l'accès direct à la rue aux nouveaux arrivants⁶⁶. M. Touré, chef de quartier⁶⁷ de Bozola qui est ici notre informateur principal, après nous avoir rappelé l'histoire ancienne de Bamako⁶⁸, a insisté sur la centralité, tant historique que géographique, du quartier de Bozola toujours dominé par ses communautés fondatrices (les Niaré, les Touré, les Sylla et les Bozo). Les Sarakolés et les Djoromés (notamment les Sylla), qui en font partie, dominent aujourd'hui le commerce de gros.

b) Le marché de Dabanani, géographie et régulation sociale

Le marché de Dabanani fait référence à un espace de chalandise d'environ 240 000 m², encadré par le boulevard du Peuple à l'ouest, la route de Sotuba au nord et l'avenue Pasteur au sud. Les boutiques qui composent le marché sont situées au rez-de-chaussée de petits immeubles de deux étages.

⁶⁶ Un grossiste qui veut aujourd'hui prendre une boutique dans le marché doit acheter un bail au propriétaire de la boutique et payer, en plus, un loyer mensuel. Un importateur récemment installé dans le marché a payé le bail de sa boutique 10 millions de FCFA pour 30 ans. Le loyer y est de 90 000 FCFA par mois (entretien avec M. Diancoumba, importateur de poudres de lait, Bamako, 2010).

⁶⁷ Le chef de quartier exerce une autorité déconcentrée liée au pouvoir communal. Issue du droit coutumier, cette fonction n'a aucun rôle dans la régulation des conflits commerciaux (entretien avec M. Touré, chef de quartier, 2010).

⁶⁸ Pour plus de précisions sur l'histoire de Bamako et la place des commerçants en son sein, voir Claude MEILLASSOUX, « Histoire et institutions du « kafo » de Bamako d'après la tradition des Niaré », *Cahiers d'Etudes Africaines*, 1963, vol. 4, n° 14, pp. 186-227., Claude MEILLASSOUX, « The Social Structure of Modern Bamako », *Africa: Journal of the International African Institute*, Avril 1965, vol. 35, n° 2, pp. 125-142. ainsi que M.L VILLIEN-ROSSI, « Bamako, capitale du Mali », *Cahiers d'Outre-Mer*, 1966, vol. 19, n° 76, pp. 249-380.

Figure 27 : Marché de Dabanani, à droite du boulevard du Peuple



Les boutiques, qui forment les différentes artères du marché, correspondent à des points de vente tant pour la vente en gros que pour la vente au détail. L'activité de détail donne à ce marché son impression foisonnante. Les boutiques du marché restent principalement des « vitrines » qui mettent en scène les marchandises à disposition du grossiste. Les grossistes stockent des marchandises dans leur boutique pour la vente au détail ou en faibles quantités mais les achats en gros ne sont pas retirés sur place. Dans ce cas, le paiement se fait à la boutique, en présence du patron, contre un reçu qui donne droit de retirer la marchandise dans un entrepôt appartenant au grossiste situé généralement en périphérie du marché.

(i) *La force du commerce de gros : crédit, confiance et finance*

Cette multiplicité des fonctions commerciales reste toutefois trompeuse sur le rôle particulier de ce marché qui est avant tout du commerce de gros. L'ensemble des importateurs interrogés affirment en effet que plus de 70 % des produits alimentaires importés circulent par ce marché et ceci d'abord en vente en gros.

Comme les grossistes décrits par Alfred Chandler ou Cochoy⁶⁹, ceux de Bamako tirent leur force de leur capacité à fluidifier le commerce grâce une connaissance personnelle des détaillants, connaissance qui sert de fondement à un système de crédit que leurs capacités financières leur permettent d'entretenir. Crédit, confiance et clientélisme apparaissent comme des données solidaires qui donnent leurs formes aux relations commerciales.

La pratique du crédit est jugée négativement par l'ensemble des acteurs du commerce malgré son caractère omniprésent. Tous les commerçants rencontrés s'accordent sur le fait que le « crédit,

⁶⁹ Alfred Dupont CHANDLER, *La main visible des managers : une analyse historique*, Paris, Economica, 1988, 635 p ; Franck COCHOY, *Une histoire du marketing*, op. cit.

c'est pas bon » (un détaillant), « *c'est une source d'ennui* » (un directeur d'usine), qu'« *il faut éviter le crédit car si quelqu'un veut disparaître, il disparaît* » (un directeur d'usine) et que « *si tu prends des crédits et que tu n'as pas d'argent pour le rembourser, tu auras honte de toi* » (un détaillant). La fragilité financière des détaillants et, semble-t-il, des grossistes des différentes régions du Mali venant se fournir au marché de Dabanani est, selon nous, l'origine (principale) de cette pratique.

Les grossistes de Dabanani se passent quant à eux assez facilement de crédit de longue durée en raison d'une trésorerie, semble-t-il, conséquente. Ils achètent toutefois leur marchandise avec un crédit de quelques heures (les marchandises sont livrées le matin et elles ne seront payées que le soir), ce laps de temps leur permettant d'obtenir les liquidités suffisantes pour le remboursement des fournisseurs. De l'avis de certains d'entre eux, ils pourraient s'en passer.

En aval, l'usage du crédit semble bien plus systématique même s'il nous est difficile d'être affirmatif sur ce point. Les demi-grossistes venant des autres régions du Mali achètent généralement leur marchandise aux grossistes de Dabanani avec un crédit sur 15 jours, jusqu'au prochain approvisionnement. Pour les demi-grossistes de Bamako, les crédits courent généralement sur des durées plus courtes, souvent une semaine, correspondant aussi dans ce cas au planning des approvisionnements. Au final, le crédit à la consommation dans les boutiques semble être une pratique relativement rare.

La pratique du crédit repose sur des relations commerciales construites de longue date et s'appuyant souvent sur des liens familiaux ou claniques qui limitent les comportements opportunistes. Ainsi la relation de crédit va généralement de pair avec la construction d'une certaine forme de « clientélisme » qui limite les comportements opportunistes, clientélisme que l'on peut définir avec Clifford Geertz comme la « *tendance (...) pour des acquéreurs récurrents de certains biens et services – qu'il s'agisse pour un consommateur, d'acheter des légumes, d'aller chez le coiffeur, de commander un vêtement ou de louer des porteurs – d'établir des relations continues avec certains fournisseurs (...) au lieu de se lancer à la recherche d'un nouveau fournisseur pour chaque nouveau besoin*⁷⁰. » Pour reprendre les propos des grossistes et des demi-grossistes de Dabanani, « chacun a ses clients ».

Le clientélisme a également un rôle économique. Il « *réduit dans des proportions acceptables la quête d'information*⁷¹. » Chaque acheteur ne prend pas la peine d'aller voir l'ensemble des vendeurs pour obtenir le meilleur prix. Il faut toutefois ne pas trop surestimer son rôle. L'arrivée de nouveaux clients est habituelle et réintroduit de la concurrence entre grossistes. Dans le cas de nouveaux clients, les premiers achats s'effectuent au comptant, avant que les grossistes n'acceptent de fournir

⁷⁰ GEERTZ C., Le souk de Sefrou. Sur l'économie du Bazar, Bouchène, 2003, p.180.

⁷¹ GEERTZ C., *op. cit.* p. 181.

la marchandise à crédit. Le fait d'être présenté par un client digne de confiance peut accélérer l'accès au crédit, comme une appartenance commune à une même famille. De plus, les clients semblent prendre soin, de temps en temps, de vérifier auprès des personnes de même statut ou auprès d'autres grossistes s'ils ont bien obtenu leur marchandise à un prix qu'ils estiment juste.

(ii) *Organisation de la distribution et stratification des prix*

S'il existe indéniablement une concurrence entre les grossistes de la place, il n'y a pas véritablement de concurrence entre les différents échelons du commerce. Tous les commerçants pratiquent en effet une différenciation des prix selon le volume d'achat. Chaque vendeur de la chaîne de distribution ne pratique en effet pas *un* mais *des* prix de vente selon les quantités achetées par le client. Le grossiste de Dabanani vend donc sa marchandise au détail à un prix relativement similaire à celui que propose n'importe quel détaillant de la ville – au coût de transport près⁷². De la même manière, un importateur vend sa marchandise à un demi-grossiste au même prix que le fait un grossiste⁷³. Le parallèle avec le différentiel de mesure étudié par Kula est remarquable. L'historien cite ainsi un exemple repris à A. Gilewicz. Celui-ci distingue « *parmi les mesures slaves du haut Moyen Âge* » une *livre marchande* » et « *une livre de colporteur* », la seconde étant bien sûr plus petite. Cette distinction est importante : elle exprime en la dissimulant la différence entre le commerce de gros et le commerce de détail qui se traduit par la différence des mesures et non par une différence de prix⁷⁴. » Nous sommes ici dans le second cas, le « prix de gros » se distinguant du « prix de détail » et ce différentiel a la même fonction : définir le revenu de chaque intervenant dans le commerce. Comme l'a souligné un importateur de poudre de lait, différencier ainsi ses prix « *permet à chacun de travailler* ». La différence entre un prix-grossistes et un prix-demi-grossistes constitue la part de la valeur ajoutée reconnue par la « communauté de marché »⁷⁵ comme devant revenir aux grossistes.

C) Conclusion

Cette section avait pour objectif de poser le cadre général du commerce alimentaire en Afrique de l'Ouest. A première vue, le commerce alimentaire s'effectue grâce à un support relationnel important qui pourrait pousser à conclure rapidement à un encastrement conséquent du marché bamakois dans les relations sociales qui lui permettent de fonctionner.

⁷² Il est, de ce fait, possible de faire l'hypothèse que cette économie de transport explique en grande partie la présence de consommateurs finaux ou de boutiquiers dans ce marché, ces derniers profitant de leur déplacement en centre ville pour acheter des produits dans un espace de chalandise qui a aussi pour lui la diversité des produits.

⁷³ Cf. *infra*.

⁷⁴ Witold KULA, *Les Mesures et les hommes*, *op. cit.*, p. 101.

⁷⁵ Max WEBER, *Economie et société*, *op. cit.*, p. 410.

De toute évidence, ces relations tiennent une importance fondamentale dans le bon déroulement des transactions. Mais il est tout à fait envisageable que cette structure relationnelle laisse place à une concurrence importante. Le niveau de concurrence semble largement dépendre de l'importance du crédit pour le client. De ce point de vue, les demi-grossistes semblent avoir des marges de manœuvre importantes, ce qu'illustre le fait qu'ils se renseignent sur les prix d'autres fournisseurs potentiels que leur grossiste habituel. En s'inspirant du modèle du « marché contestable⁷⁶ » de William J. Baumol, il est possible de concevoir la présence d'une forte concurrence en même temps qu'un clientélisme prégnant si le client garde une certaine marge de manœuvre pour lui permettre, potentiellement, de sortir de la relation clientéliste. Une telle hypothèse demande de relativiser la distinction entre « marché encasté » et « marché désencasté » ou celle entre « coopération » et « concurrence »⁷⁷. Pour approfondir la connaissance des mécanismes marchands à l'œuvre, nous proposons de nous intéresser aux stratégies de différenciation de produits, aux reconfigurations des relations commerciales à partir desquelles les acteurs trouvent des marges de manœuvre pour se défaire de certaines pratiques instituées et, ainsi, se dessiner une niche de marché – leur laissant entrevoir une marge commerciale – à exploiter plus ou moins durablement. Nous verrons dans les trois sections suivantes comment de tels positionnements se comprennent remarquablement bien à partir du travail de qualification de la poudre de lait effectué par les commerçants étudiés. Cela permettra en outre de nous départir d'une vision trop essentialiste de la rationalité marchande⁷⁸ – vision assez inévitable lorsque celle-ci est opposée à la coopération, aux relations personnelles ou aux réseaux – pour l'ancrer dans la technicité des pratiques marchandes qui forment le marché de la poudre de lait à Bamako.

II. La rationalisation du marché du lait en poudre à Bamako en période de volatilité

Qu'est-ce qu'une bonne poudre de lait pour le café ou le lait caillé pour le consommateur bamakois ? Cette évaluation de la qualité peut-elle être effectuée, et dans quelle mesure, par le consommateur lorsqu'il se retrouve face au produit « nu » ? Sinon, ces qualités demandent-elles à être révélées par une inscription sur un emballage, ou encore par l'avis d'un prescripteur de confiance ?

⁷⁶ William J. BAUMOL, « Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure », *American Economic Review*, 1982, vol. 72, n° 1, pp. 1-15.

⁷⁷ Emmanuel LAZEGA, « Théorie de la coopération entre concurrents : organisation, marchés et analyse de réseaux », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 533-571.

⁷⁸ Cette essentialisation est assez inévitable lorsqu'est opposé à la rationalité marchande la coopération, les relations personnelles ou de réseaux.

Pour sortir d'une opposition entre biens marketés et biens non-marketés, nous proposons de repartir des liens logiques que le consommateur est susceptible de construire entre l'évaluation qu'il fait du produit au moment de sa consommation et l'évaluation qu'il en fait au moment de son achat au marché. Nous verrons que la matérialité de la poudre est au centre de cette relation et qu'il est possible, en s'intéressant à l'évolution des « prises » et des « plis »⁷⁹ qui organisent la relation entre le consommateur et la poudre de lait, d'expliquer la stabilité de certaines conventions de qualité à l'œuvre sur le marché de la poudre de lait à Bamako.

Pour ce faire, il est intéressant de partir, comme l'a fait récemment Laure Saulais pour le lait liquide en France⁸⁰, de la tripartition établie par les économistes de l'information entre « biens de recherche », « biens d'expérience »⁸¹ et « biens de croyance »⁸². Cette distinction permet de différencier les produits selon le moment où les informations sur la qualité sont acquises par le consommateur : les biens de recherche sont évaluables par le consommateur dès le moment de l'achat ; les biens d'expérience seulement au moment de la consommation ; quant aux biens de croyance, leur qualité ne peut être appréhendée par le consommateur, celui-ci devant faire confiance à un prescripteur⁸³, seul dépositaire de l'information. Saulais propose de sortir d'une vision trop essentialiste des biens en reprenant cette distinction, non pas pour différencier des produits, mais pour distinguer certaines caractéristiques du produit selon le moment où l'acheteur acquiert l'information sur celui-ci. L'économiste distingue ainsi les caractéristiques de recherche, des caractéristiques d'expérience et de croyance⁸⁴.

Il est possible de rendre cette tripartition plus dynamique en montrant la transformation possible d'une caractéristique de croyance en caractéristique d'expérience, voire de recherche. Ce processus peut être interprété comme un processus d'apprentissage de l'acheteur, lequel construirait ainsi, après avoir complètement délégué son jugement à un tiers (cas d'une caractéristique de croyance), ses propres liens logiques entre l'évaluation faite au moment de la préparation du produit

⁷⁹ Christian BESSY et Francis CHATEAURAYNAUD, *Experts et faussaires : pour une sociologie de la perception*, Paris, Métailié, 1995, 364 p.

⁸⁰ Laure SAULAIS, *La valorisation du lait de consommation en France, ses enjeux stratégiques et ses implications pour les consommateurs : une approche empirique et expérimentale*, Thèse de doctorat en économie, Université Pierre Mendès France, Grenoble, 2009, 345 p.

⁸¹ Phillip NELSON, « Information and Consumer Behavior », *Journal of Political Economy*, 1870, vol. 78, n° 2, pp. 311-329.

⁸² Michael R. DARBY et Edi KARNI, « Free Competition and the Optimal Amount of Fraud », *Journal of Law and Economics*, 1973, vol. 16, n° 1, pp. 67-88.

⁸³ Armand HATCHUEL, « Les marchés à prescripteur », in Annie JACOB et Hélène VERIN (dirs.), *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan, 1995, pp. 205-225.

⁸⁴ Laure SAULAIS, *La valorisation du lait de consommation en France, ses enjeux stratégiques et ses implications pour les consommateurs*, *op. cit.*, p. 22.

et de son « incorporation⁸⁵ », et les critères de choix disponibles au moment de l'achat. Symétriquement, il est possible d'enquêter sur la délégation progressive du jugement sur la qualité en portant une attention aux rôles attribués aux médiations marchandes qui s'immiscent entre le consommateur et le produit. Ainsi, une caractéristique de recherche peut devenir une simple caractéristique d'expérience dès lors qu'est délégué à un tiers (une marque par exemple) l'ajustement entre la qualité achetée à la qualité voulue. Si cette médiation marchande synthétise finalement le jugement que porte le consommateur sur le produit, la caractéristique en question sera finalement une caractéristique de « croyance ». Il est ainsi possible d'enquêter précisément sur le processus de différenciation entre le moment de la consommation et celui du choix que décrit Cochoy lorsqu'il évoque le passage du « tasting » au « testing »⁸⁶.

Nous analysons dans un premier temps (A) les liens possibles entre « qualités objectives » (physico-chimiques) des poudres de lait et les modalités de reconnaissance de celles-ci, les « qualités observables ». Nous montrons dans un second temps (B) comment l'espace marchand s'est progressivement rationalisé et segmenté à mesure que ces caractéristiques ont fait l'objet d'une exploitation systématique.

A) Espace de qualification de la poudre de lait : entre qualités objectives et pratiques de consommation

Qu'est-ce qu'une bonne poudre de lait pour faire du café et qu'est-ce qu'une bonne poudre de lait pour faire du lait caillé ? A partir de quels critères et selon quels procédés, les acheteurs maliens (consommateurs ou commerçants intermédiaires) évaluent-ils les différentes poudres de lait qui se présentent à eux ? Comment les qualités objectives des poudres de lait importées se donnent-elles à voir aux acheteurs maliens ?

Nous souhaitons interroger ici les modalités de découverte des qualités objectives des différentes poudres de lait telles qu'elles se sont succédées sur les marchés bamakoïses pour insister sur les correspondances, ou les dissemblances, entre les qualités physico-chimiques des poudres et les qualités observées par les acheteurs. Cela nous permettra de faire ressortir les correspondances et les dissemblances entre les métrologies industrielles qui ont façonné le produit en amont et les critères d'évaluation utilisés par les acheteurs en aval.

⁸⁵ Claude FISCHLER, *L'omnivore : le goût, la cuisine et le corps*, Paris, O. Jacob, 2001, 440 p.

⁸⁶ Franck COCHOY, « De l'embarras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *op. cit.*

1) Des usages de la poudre de lait facilités selon le procédé technique

a) Le processus de dessiccation au cœur de la différenciation entre la poudre pour le café et la poudre pour la transformation

Mise à part la composition de la poudre de lait, le procédé de dessiccation utilisé par les industriels est certainement l'élément qui influence le plus la qualité finale de la poudre. Celui-ci engendre en effet une différence notable de solubilité et de mouillabilité⁸⁷ qui influence directement la capacité d'une poudre à se diluer dans l'eau, notamment dans une préparation faite à domicile.

Ces caractéristiques peuvent être maîtrisées par l'industriel via un ajustement du processus de dessiccation qui permet que les grains de poudre soient plus aérés et davantage agglomérés. Les industriels distinguent ainsi la poudre de lait « instantanée » de la poudre de lait dite « regular ». Cette dernière est plus « dense », ce qui permet d'obtenir un même volume de lait avec un volume moindre de poudre. Elle est aussi plus difficile à diluer en l'absence d'eau chaude ou de mouvement mécanique (cas d'une transformation industrielle). La solubilité de la poudre de lait regular évolue aussi avec le choc thermique subi au moment de la dessiccation. Plus celui-ci est important, moins la poudre sera soluble⁸⁸. Les industriels peuvent aussi ajouter de la lécithine pour améliorer la mouillabilité de la poudre. Cette distinction se rapporte ainsi parfaitement aux différents usages faits de la poudre de lait au Mali (poudre de lait pour le café/poudre de lait pour faire du lait caillé).

La distinction entre poudre de lait regular et poudre de lait instantanée est facilement reconnaissable par le consommateur lorsque le produit est « nu », c'est-à-dire emballé dans un fin sachet transparent : cette différenciation est aisément repérable à la taille des grains. La poudre instantanée est plus granuleuse ce qui se distingue par la vue, mais aussi au touché, cette manipulation étant habituelle sur le marché de Bamako. L'acheteur qui demande au commerçant « du lait pour le café », s'attend en retour à une certaine granulométrie. L'emballage peut également être un signe distinctif sur ce point : les poudres conditionnées en boîtes ou en sachets industriellement normés sont toujours des poudres instantanées. Notons que la correspondance entre granulométrie et emballage demande ici que le consommateur fasse confiance au producteur (l'usine de conditionnement). Notons pour finir sur ce point que les poudres instantanées sont généralement plus chères de 100 euros/tonne (pour des prix oscillant entre 2 500 et 3 000 euros/tonne chez Dairy Trade).

⁸⁷ La solubilité mesure la vitesse mise par la poudre pour réagir avec l'eau ; la mouillabilité celle mise à « tomber » dans l'eau.

⁸⁸ Voir sur ce point le chapitre 1 et la distinction entre la dessiccation par atomisation et la dessiccation sur rouleau.

b) Une poudre de lait à cailler

Les poudres de lait se distinguent aussi selon leur capacité à cailler. Pour qu'un lait caille naturellement, il faut qu'une activité bactérienne puisse se développer. Ainsi, le processus de dessiccation peut avoir son importance en fonction du traitement thermique infligé au lait cru avant le séchage. Ce différentiel de traitement thermique est distingué par les industriels laitiers du séchage selon une norme de traitement thermique allant croissante, de « *Low Heat* », « *Medium Heat* » à « *High Heat* ». En ayant des répercussions non négligeables sur l'activité bactérienne, le traitement thermique peut engendrer des difficultés à cailler le lait sans ajout d'un agent bactérien extérieur qui permette la fermentation (une cuillère de yaourt par exemple).

Ces subtilités sont bien connues des consommateurs et des commerçants maliens qui distinguent les poudres de lait selon qu'elles permettent ou non de fabriquer du lait caillé. Cette information n'est toutefois pas disponible en aval, lors de l'achat, les sacs de lait en poudre de 25 kg, qui servent à la vente en vrac, ne mentionnant pas cette spécificité. Ce critère de différenciation peut ainsi être considéré, en premier lieu, comme une caractéristique d'expérience. L'acheteur ne pourra s'assurer de cette qualité qu'après l'achat. De ce fait, le consommateur devra s'appuyer sur d'autres dispositifs de jugement que sa simple perception sensorielle du produit au moment de l'achat comme pour la distinction poudre instantanée/poudre regular. Ce dispositif peut être personnel, dans le cas où un acheteur demande à un commerçant une poudre de lait pour « faire du caillé », ce dernier ayant acquis ce savoir par l'expérience⁸⁹, ou bien il s'attachera à acheter toujours une même marque espérant ainsi retrouver des propriétés déjà observées par le passé.

2) L'appréciation gustative et visuelle du produit et ses relations avec les qualités objectives de la poudre

a) L'appréciation de la quantité de matière grasse

L'évaluation du goût d'une poudre est plus difficile à caractériser dans la mesure où elle est synthétique. Certains critères, souvent cités, peuvent toutefois être rapportés à des qualités observables de la poudre de lait. Il en va ainsi de la *couleur*, qui est généralement évaluée comme un signe de la présence de matière grasse que les Maliens valorisent fortement.

Il faut toutefois souligner que si cette correspondance entre la couleur et le goût peut être liée au taux de matière grasse de la poudre de lait, la couleur de la poudre peut relever de diverses manipulations effectuées en amont de la vente. Le traitement thermique subi par la poudre peut par

⁸⁹ Les importateurs offrent ainsi généralement des échantillons aux commerçants pour qu'ils évaluent les potentialités de la poudre importée.

exemple « brûler » la poudre, et la rendre ainsi plus jaune⁹⁰. Malgré cela, la couleur reste toutefois un critère d'appréciation de la qualité gustative attendue.

b) L'appréciation de la crème du lait

La capacité de la poudre de lait à « donner de la crème » est aussi un signe souvent mis en avant pour distinguer une « bonne » poudre de lait lorsqu'elle est utilisée pour le café. Techniquement, cette caractéristique renvoie au traitement subi, en amont, par la matière grasse : l'homogénéisation. L'homogénéisation de la matière grasse du lait est obtenue par un procédé industriel permettant de faire éclater les globules de gras, ce qui rend ses particules plus homogènes. Ce procédé permet d'éviter que la matière grasse ne remonte à la surface du lait (dans la tasse de café par exemple) ou qu'elle ne s'attache à la paroi des emballages ou des installations de transformation.

Ce procédé trouve un intérêt tout particulier pour le consommateur occidental, peu attiré par la vue du gras du lait. Le point de vue du consommateur bamakois, friand de la crème du lait que l'on peut observer au-dessus du café, est en revanche différent. A Bamako, une poudre de lait qui ferait de la crème à la surface du café est perçue comme « meilleure ». Cette caractéristique est connue pour avoir contribué à la renommée de la poudre de lait Laicran jusqu'à une date récente⁹¹.

c) La composition de la poudre

Ajoutons pour finir que les industriels peuvent faire évoluer, dans les limites de la législation, la composition de la poudre de lait ; cette variation de la composition pouvant être un argument de vente. Pour une poudre de lait entier, le taux de matière grasse oscille entre 26 et 28 %. Les industriels ont également la possibilité d'ajouter des vitamines sans que la qualité des produits laitiers ne soit remise en cause. Cet ajout constitue une caractéristique de croyance qui, pour être reconnue par le consommateur, doit être mentionnée par un emballage renvoyant à un producteur de confiance.

La qualité de la matière grasse laitière fait également l'objet d'une manipulation de la part des industriels par substitution éventuelle d'une matière grasse végétale à la matière grasse laitière. Le prix de la première était environ 20 % moins élevé que pour la seconde. Cette différence, difficilement perceptible par le consommateur, est peu mise en valeur par les commerçants, sans que l'on ne sache à quel point cela est délibéré. Quant aux emballages, ils permettent difficilement de faire la distinction entre les poudres selon le type de matière grasse.

⁹⁰ Cette réaction chimique est appelée « réaction de Maillard ». Elle donne aussi un goût de « brûlé » à la poudre qui, comme dans la chocolaterie en Europe, peut être recherché pour lui-même.

⁹¹ Voir *infra*.

3) Le temps

Une dernière variable joue sur la qualité générale de l'ensemble des poudres : la durée de conservation du produit. La matière grasse du lait s'oxyde au contact de l'air ce qui peut rendre la poudre de lait impropre à la consommation. Cette caractéristique est directement visible sur les emballages à travers l'inscription d'une date de fabrication. Les consommateurs et les commerçants pouvant se méfier de l'emballage comme support d'information, ils se réfèrent le plus souvent à la texture de la poudre (la poudre oxydée tend à s'agglomérer) ou à l'odeur de cette dernière (une forte odeur est signe d'oxydation). Pour ces caractéristiques, le jugement sur le produit « nu » par le touché et/ou la vue est une assurance de qualité.

B) Une qualification incertaine : segmentation du marché et rationalisation de la qualité en période d'instabilité

La distinction entre la poudre de lait instantanée et la poudre de lait regular renvoie à la double nature économique de la poudre de lait (comme du lait⁹²) qui est à la fois un produit de consommation courante et une matière première pour la transformation. La correspondance *a priori* évidente entre type de poudre et type d'usage ne s'est toutefois pas imposée spontanément au Mali où se superposent divers circuits de distribution de la poudre de lait. Nous retraçons ici un rapide historique de cet empilement commercial et des différentes modalités de qualification à l'œuvre.

1) La création d'un marché de la poudre de lait

Du temps de l'aide alimentaire, avant les années 1990, la Somiex – société d'Etat ayant le monopole des importations – importait des laits en poudre instantanés dont elle régulait les prix sur l'ensemble du territoire malien. Ces poudres étaient de la marque Laicran, Célia ou Gitana toutes conditionnées dans des boîtes en fer. Des sacs de 25 et 10 kg de poudre de lait regular entraient frauduleusement depuis le Sénégal⁹³, la Mauritanie ou la Côte d'Ivoire⁹⁴. Ils étaient généralement de la marque Laicran⁹⁵ et côtoyaient les sacs de poudre de lait issus de l'aide alimentaire.

⁹² Laure SAULAIS, « La valorisation du lait de consommation en France, ses enjeux stratégiques et ses implications pour les consommateurs », *op. cit.*

⁹³ Agnès LAMBERT, « Les commerçantes maliennes du chemin de fer Dakar-Bamako », in *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala, 1993, p. 63.

⁹⁴ D'après deux anciens grossistes de Dabanani impliqués à l'époque dans ce commerce.

⁹⁵ Deux types de poudre de cette même marque étaient vendus, en même temps, sur le marché de Bamako.

a) Une première différenciation de l'espace de qualification de la poudre de lait

Ces poudres de lait étaient diversement appréciées. Les boîtes de poudre de lait instantanée relevaient d'un marché à part en raison de leur prix. Issus d'une technique de dessiccation plus chère et conditionnés dans un emballage plus coûteux (des boîtes en fer), ces produits incorporaient en outre un coût de main-d'œuvre supérieur lié au travail supplémentaire de conditionnement et aux services commerciaux afférents, effectués par des salariés européens. Les frais de transports étaient aussi plus importants, en raison d'une moins bonne utilisation de l'espace des unités de transport (conteneur, camion) par ces boîtes cylindriques, en comparaison avec les sacs de 25 kg⁹⁶.

Aux dires des acteurs, les poudres de lait en vrac, plus diversifiées et d'usage plus populaire, étaient, elles, placées dans un même espace de qualification regroupant l'ensemble des poudres de lait importées en sacs de 25 kg et revenues dans le circuit informel. Les acteurs, commerçants comme consommateurs, distinguaient, dans cet espace de qualification, deux niveaux de « qualité ». La poudre Laicran était la seule poudre considérée comme de « première qualité ». Elle était appréciée pour sa stabilité – qualifiée de « *valeur sûre*⁹⁷ » – son goût, sa capacité à faire de la crème (la matière grasse n'était pas homogénéisée) et sa capacité à se mélanger dans le café (en dépit du fait qu'elle était destinée à la transformation industrielle⁹⁸). En bas de l'échelle des qualités se situait la poudre de lait « sinistrée » importée dans le cadre de l'aide alimentaire et souvent revendue sur le marché informel (chapitre 2). Cette poudre se diluait mal dans l'eau et donnait facilement mal au ventre. Elle était, de plus, écrémée, ce qui ne contribuait pas à sa réputation chez une population qui valorisait davantage la matière grasse du lait que ses parties maigres.

Les poudres de lait vendues en vrac sur le marché de Bamako étaient ainsi classées sur une échelle de qualité encadrée par ces deux produits. La poudre Laicran nous a été présentée comme la seule à convenir à la fois pour le café et pour le caillé. Les autres poudres de lait en vrac sur le marché de Bamako se retrouvaient, elles, dans la catégorie « seconde qualité ». Cette hiérarchie semble avoir été stable jusqu'au début des années 2000.

Cette différence de qualification ne reprenait pas véritablement celle entre modes de consommation de poudre de lait (pour le café ou pour la transformation artisanale) mais relevait

⁹⁶ M. Sabot, directeur d'une usine de reconditionnement (entretien effectué 2009), nous a ainsi précisé qu'importer des sachets de 22 g coûtait, en 2007, 200 euros/tonne de plus que l'importation de sachets de 500 g. Nous n'avons pas d'information précise sur le différentiel de prix entre le conditionnement sur place et le conditionnement effectué dans le pays exportateur.

⁹⁷ Cette expression est venue à plusieurs reprises chez nos interlocuteurs grossistes.

⁹⁸ On peut ici supposer que le lait à l'origine de cette poudre (du lait collecté en France) a une bonne qualité bactérienne qui permet ainsi un traitement thermique limité ce qui améliore la solubilité de la poudre.

davantage d'une distinction de pouvoir d'achat. Les classes les plus aisées pouvaient se permettre d'ajuster le type de poudre de lait (regular/instantanée) à l'usage souhaité (pour faire du lait caillé/pour accompagner le café). Elles privilégiaient ainsi le lait en poudre instantanée dont les qualités propres (solubilité et mouillabilité) s'ajustaient parfaitement aux modes de consommation que ces classes participaient activement à promouvoir. Ces boîtes étaient importées d'Europe, principalement de France et des Pays-Bas, par le monopole d'Etat, la Somiex. Les foyers à revenus plus faibles s'orientaient eux quasi-exclusivement vers la poudre de lait regular importée en sac de 25 kg et revendue par l'intermédiaire d'un circuit de distribution dominé par les grossistes de Dabanani par lesquels transitait l'ensemble des denrées alimentaires non directement vendues par les magasins tenus par la Somiex. Les sacs de poudre de lait étaient par la suite reconditionnés le long de ce circuit de commercialisation traditionnel dans des sachets d'une contenance variable (1 kg, 500 g, 250 g), opération effectuée par les commerçants du marché de Dabanani (Figure 25, p. 421).

b) Une certaine valorisation publique de la consommation de poudre de lait

La consommation de poudre de lait, comme celle de lait concentré, était pourtant reconnue par les pouvoirs publics comme une consommation « populaire »⁹⁹ que la Somiex distinguait des produits frais importés (beurre, lait liquide UHT) plus fortement taxés. Le lait en poudre en vrac n'était, lui, pas considéré comme un produit de consommation final en tant que tel, mais plutôt comme une matière première pour l'industrie laitière nationale.

Le développement des importations frauduleuses marquait le fait qu'une « désirabilité potentielle¹⁰⁰ » ne pouvait être assouvie qu'à ce prix. L'importation de lait en poudre regular permettait, en jouant sur la qualité objective du produit (une poudre de lait regular et non instantanée) et sa présentation (distribution vrac et non en boîte), de rendre la consommation de poudre de lait plus accessible aux consommateurs bamakois¹⁰¹. Ce produit trouvait ainsi preneur tant pour la transformation artisanale que pour la consommation domestique. La poudre de lait instantanée étant toujours, à cette époque, importée conditionnée en boîte en fer, celle-ci ne pouvait

⁹⁹ Valentin H. Von MASSOW, *Importations de produits laitiers et politique d'importation au Mali. Effets sur le secteur laitier dans la région de Bamako*, ILRI (ILCA and ILRAD), 1986, p. 9.

¹⁰⁰ Selon l'expression de Jean-Pierre WARNIER, « Les politiques de la valeur », *Sociétés politiques comparées*, Avril 2008, n° 4, pp. 1-41.

¹⁰¹ On retrouve ici une définition classique de l'« agir commercial » comme activité économique marquée par la capacité à profiter de disjonctions entre différents espaces de valorisation d'un produit. Hervé SCIARDET, *Les marchands de l'aube : ethnographie et théorie du commerce aux puces de Saint-Ouen*, Economica, 2003.

pas être vendue selon les mêmes modalités de mise en marché que les poudres importées frauduleusement.

c) Privatisation des importations

La suppression du monopole d'importation en 1987 n'a pas fondamentalement changé cette segmentation du marché selon le pouvoir d'achat. Les licences d'importation tenues par la Somiex ont été redistribuées à des commerçants privés et les anciennes importations frauduleuses ont progressivement pu être effectuées dans la légalité, notamment la poudre de lait Laicran vendue en sac de 25 kg. La demande solvable trouve ainsi une nouvelle expression légale en raison d'un relâchement de la norme de qualité en place. Ce n'est pas la qualification voulue par l'Etat socialiste qui s'est diffusée (une poudre de lait instantanée conditionnée en boîte en fer sur le modèle de consommation des expatriés). Les importations frauduleuses avaient taillé une brèche dans la manière de valoriser la poudre de lait en permettant au consommateur d'avoir accès à de la poudre de lait regular peu « marketée », produit d'une technologie de dessiccation moins coûteuse et, de ce fait, bien moins chère. La privatisation des importations a ainsi rendu légitime un tel mode de consommation.

Si la légalisation des importations auparavant frauduleuses marque la reconnaissance publique de pratiques de consommation bien ancrées dans les habitudes locales, les modalités de qualification de la poudre de lait sur le marché de Bamako n'ont pas fondamentalement été modifiées. La consommation de la poudre de lait instantanée est restée réservée aux classes aisées, les classes plus populaires ne pouvant avoir accès qu'à la poudre regular.

La libéralisation du commerce d'importation a été accompagnée d'une certaine stabilité des marques de poudres de lait distribuées à Bamako. Le système de franchise qui fonctionnait du temps de la Somiex fut repris en main par les importateurs privés cherchant à capitaliser sur les réputations acquises¹⁰².

2) La vente de poudre de lait instantanée reconditionnée sur place comme reconfiguration de l'espace de qualification de la poudre de lait à Bamako

a) Une nouvelle manière de concevoir la segmentation du marché

La structure du marché de la poudre de lait a connu une évolution notable au début des années 2000 avec l'installation à Bamako de plusieurs usines de reconditionnement de lait instantané. Ces petites industries importent des sacs de 25 kg de lait en poudre instantané pour revendre la poudre,

¹⁰² Les exportateurs de la poudre Laicran ont ainsi délégué la distribution de leur produit à trois importateurs maliens.

reconditionnée sous une marque propre ou via une franchise, dans des sachets de contenance variable (400 g, 200 g, 20 g) industriellement normés. Ces sachets sont vendus en cartons d'une dizaine de kilogrammes principalement aux grossistes du marché de Dabanani, les mêmes qui distribuent les boîtes de lait en fer et les sacs de lait en poudre en vrac de 25 kg. Ces grossistes revendent ensuite les cartons à des demi-grossistes, situés dans le même marché ou dans d'autres quartiers de la ville, ou directement aux détaillants qui viennent se fournir au marché.

Photo 4 : Les trois formes de conditionnement de la poudre de lait telle que vendue au détail au consommateur bamakois



(Description : de gauche à droite, une boîte en fer de lait en poudre instantanée de marque Nido ; un sachet de poudre de lait instantanée conditionnée industriellement ; un sachet de poudre de lait (instantanée ou regular) de 1 kg tel que vendu en vrac)

Cette innovation repose sur le présupposé qu'il est possible de développer la consommation de poudre de lait instantanée en jouant sur les coûts incorporés à la poudre instantanée telle qu'elle était jusqu'ici présente à Bamako. Le reconditionnement sur place a en effet deux avantages en termes de coût : il est effectué par une main d'œuvre malienne, bien moins coûteuse que l'européenne ; le coût de transport est moindre du fait d'une meilleure utilisation de l'espace des unités de transport.

En permettant aux industriels de reprendre prise sur une partie de la valeur ajoutée de produits auparavant emballés en Europe (segment de la poudre de lait distribué en boîte de fer), cette petite innovation a reconfiguré la segmentation du marché de la poudre de lait. Les industriels du reconditionnement espèrent ainsi capter une partie des consommateurs de lait en poudre importé en boîte en fer grâce à une baisse significative du prix pour un produit que ces derniers considèrent similaire. Ils espèrent aussi, grâce à cette baisse significative du prix, capter une partie des consommateurs se fournissant en poudre regular pour accompagner leur consommation

domestique de café¹⁰³. Un tel positionnement tend ainsi à changer la relation entre les qualités objectives des poudres et l'utilisation qui en sera faite par l'acheteur : à la poudre de lait instantanée, la consommation au petit déjeuner avec le café ou le thé ; à la poudre de lait regular, la transformation en lait caillé. Cette innovation dans le conditionnement des produits suppose également que le consommateur délègue aux industries de conditionnement le jugement sur la qualité du produit désiré ce qui suppose la constitution concomitante d'une relation de confiance entre ces deux protagonistes du commerce de la poudre de lait.

b) Une reconnaissance par les pouvoirs publics d'une nouvelle segmentation du marché

Cette innovation dans le mode de production est venue du Sénégal. Le directeur de la première usine de reconditionnement au Mali avait participé au lancement d'une usine analogue au Sénégal. Après cette expérience, il a décidé de tenter la même expérience au Mali en 2000, s'appuyant sur des capitaux accumulés dans le commerce pharmaceutique.

La perspective de l'intégration régionale avec la mise en place, en 2002, d'un tarif extérieur commun (TEC) à l'ensemble de la zone de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) a été l'occasion d'une différenciation des droits de douane selon le degré d'« ouvrison », c'est-à-dire le niveau de transformation du produit importé¹⁰⁴. Ainsi, le taux de droits de douane aux frontières de l'UEMOA portant sur les produits importés conditionnés fut établi à 20 % alors que celui des laits en poudre importés en vrac n'est que de 5 %. La distinction apportée par les industriels laitiers (usines de reconditionnement ou industries laitières) par rapport aux produits importés conditionnés fut ainsi reconnue légalement.

Au Mali, certains industriels ont, de plus, entrepris un lobby particulier pour faire reconnaître, par un différentiel de taxe, la différence entre l'activité des industriels de la filière laitière (laiterie et usine de reconditionnement) et celle des commerçants-importateurs vendant leur poudre de lait en vrac sur le marché de Bamako. Ce « travail institutionnel », lancé par la première et plus importante usine de reconditionnement du pays, a été appuyé par son homologue sénégalaise, la décision relevant finalement des instances de l'Union ouest-africaine. Les arguments avancés par les industriels étaient de deux ordres. D'abord un avantage en termes d'emploi, les usines de reconditionnement se présentant comme une source d'emplois formels, à la différence des commerçants distribuant de la poudre de lait en vrac dont la régulation échappe en grande partie

¹⁰³ Entretien avec le directeur financier de la Sorema, juin 2008.

¹⁰⁴ Yacine NGOM, *Logiques d'action et analyse diachronique des instruments de la politique commerciale du Sénégal. Mesures de suspension des importations de viande de volaille et de suspension des droits de douane et de la taxe sur la valeur ajoutée sur le lait en poudre*, Thèse de sociologie, Université Gaston Berger, Saint Louis du Sénégal, 2013, 365 p.

aux services de l'Etat malien. Ensuite, elles mettaient en avant l'amélioration hygiénique qu'apporte leur produit. En effet, les usines de reconditionnement ensachent la poudre de lait importée en vrac dans des sachets en aluminium hermétiques dans des conditions sanitaires bien meilleures que le « reconditionnement de rue » pratiqué par les commerçants.

Ce travail de lobby de deux ans a porté ses fruits. Ainsi, à partir de 2007 les commerçants-importateurs paient 33,5 % de taxe et de droits de douane à l'entrée du territoire malien alors que les industriels ne sont taxés qu'à 25,5 %¹⁰⁵. L'apport spécifique du reconditionnement se trouve ainsi valorisé par les pouvoirs publics maliens.

c) Une évolution qualitative aux sources d'un avantage-prix décisif

L'un des directeurs commerciaux interrogés ayant participé au lancement des premiers sachets conditionnés au Mali a insisté, lors de notre entrevue, sur l'important différentiel de prix, en faveur des produits de la marque Sorema dès le lancement du produit¹⁰⁶. En effet, les dirigeants de Sorema ont fait le choix de vendre une poudre de lait instantanée contenant, non pas de la matière grasse laitière, mais de la matière végétale bien moins chère. L'objectif était de proposer un prix qui conduise le consommateur à préférer ce produit à une poudre de lait regular pour sa consommation au petit déjeuner. Si un tel produit n'est pas reconnu comme « produit laitier » dans la législation française ou dans la classification internationale des produits – et donc dans la classification de la douane malienne –, un tel déclassement n'a pas eu lieu sur les marchés du pays où ces produits sont assimilés à des produits laitiers¹⁰⁷. Cette évolution de la qualité a eu une influence sur le positionnement du produit sur une échelle ordinale (la poudre en question n'étant généralement pas reconnue comme très bonne) mais non sur sa classe générale d'appartenance. Ainsi Sorema a pu jouer sur ce différentiel de prix pour lancer ses poudres de protéines laitières réengraissées en matière grasse végétale, poudres reconnues comme poudre de lait¹⁰⁸.

¹⁰⁵ Entretien avec le directeur financier de la Sorema, juin 2008.

¹⁰⁶ Entretien avec M. Coulibaly, directeur commercial pour la société Ribon, commercial pour la société Sorema au lancement de leur produits, juillet 2007.

¹⁰⁷ Il ne faut pas voir ici un quelconque jugement sur le caractère licite ou non de la manipulation. Cette qualification comme « produits laitiers » fait l'objet du même type d'enjeu de positionnement marchand dans les hypermarchés français. Pensons par exemple au lait de soja. Voir sur ce point Laure SAULAIS, « La valorisation du lait de consommation en France, ses enjeux stratégiques et ses implications pour les consommateurs », *op. cit.*, p. 71.

¹⁰⁸ La différence de prix entre la matière animale et la matière grasse d'origine végétale (généralement de l'huile de palme) est variable mais peut être conséquente. Ainsi, lors de notre enquête chez Dairy Trade (2010), la différence entre le prix de la tonne de poudre de lait était d'environ 500 euros : 3 000 euros/tonne pour la poudre de lait animale instantanée, 2 500 euros pour la poudre de lait instantanée à base de matière grasse végétale. Cette information nous a été confirmée par des industriels du reconditionnement situés à Bamako évoquant un différentiel de prix de 20 % en faveur de poudre de lait réensachée à base de matière grasse animale.

Cet ajustement par la qualité est récurrent en Afrique. Selon un grossiste malien, spécialisé dans la distribution de lait concentré, c'est par exemple au début des années 2000 que s'est imposé au Mali du lait concentré ré-engraissé en Asie avec de la matière grasse végétale. Au Sénégal, c'est une pâte à tartiner à laquelle fut enlevée la majeure partie de la matière grasse laitière qui fut rapidement implantée dans le pays suite à la dévaluation du Franc CFA. M. Denis, directeur commercial du service export de Lactalis spécialisé dans les produits de grande consommation nous a expliqué comment il comptait s'appuyer sur l'expérience réussie d'une telle substitution pour lancer une poudre de lait réengraissée en matière grasse végétale au Sénégal et au Mali :

« Ce qui s'est passé c'est qu'en 1994 il y a eu la dévaluation du Franc CFA. Donc, du jour au lendemain, tous les prix ont été multipliés par deux (...). Les Sénégalais ne pouvaient plus se payer une plaquette de beurre comme ils le faisaient avant. Donc pour pallier ça, M.X [le directeur commercial de l'époque] et ses équipes (...) avaient lancé un produit qui s'appelait « préparation alimentaire » dans un format « plaquette », comme du beurre. Et dedans, vous aviez 80 % de matière grasse, contre 82 % pour un beurre doux, et dans ces 80 % de matière grasse, vous avez que 12 % de matière grasse butyrique, issue du lait. Et les 68 % restant c'est du copra. Donc on est sur un mix – on ne peut pas l'appeler margarine – mais on est sur un mix beurre-matière grasse végétale. Donc, automatiquement, les coûts de fabrication sont inférieurs aux coûts de fabrication du beurre. Vous retirez plus de 70 % de matière grasse butyrique. C'est ce qui coûte le plus cher. La matière grasse animale coûte très cher. Donc, on a réussi, ils ont lancé ce produit-là à marque Bridel en l'estampillant « Bocage ». Le nom du produit s'appelle « Bocage ». Aujourd'hui, quand vous allez au Sénégal, « Bocage », ça fait partie du pays. C'est caution « Bridel ». C'est un produit sur lequel vous avez un gros logo « Bocage » caution « Bridel ». On va utiliser ce même système pour nos futurs lancements de lait végétal. Ce sera un lait qui sera en cohérence parfaite avec « Bocage ». » (Entretien avec M. Denis, directeur des ventes Afrique, Lactalis International, 2009)

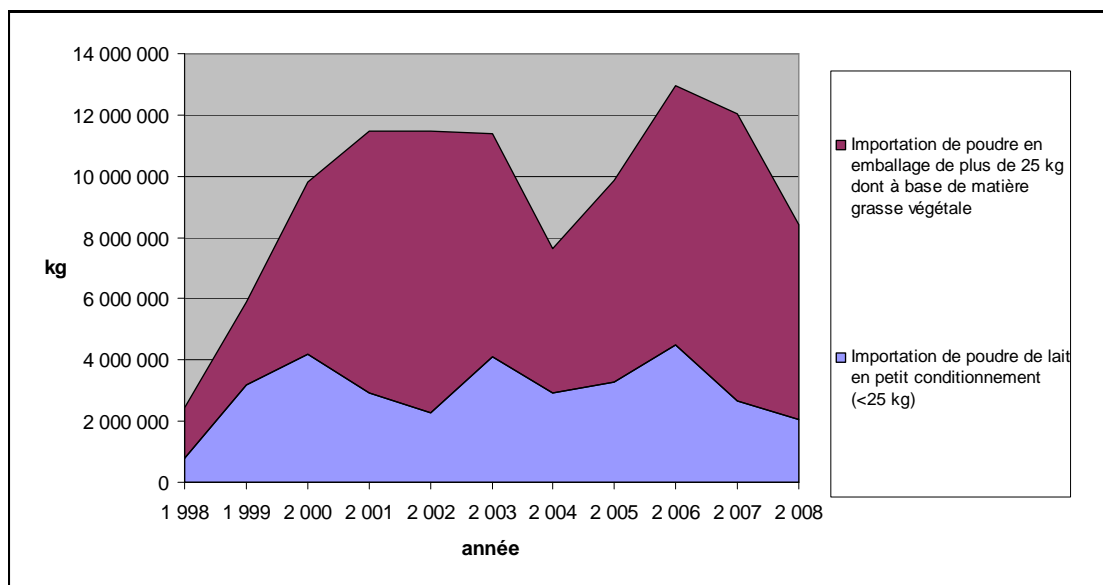
Comme pour ce produit « Bocage », la poudre de lait réengraissée en matière grasse végétale a entraîné un élargissement de l'espace de qualification de la « poudre de lait » pour prendre en compte des produits dont la valeur symbolique et l'usage seront similaires à ceux des autres produits laitiers.

3) Une substitution progressive entre poudre de lait regular et poudre de lait instantanée

A la suite de l'implantation de ces usines de reconditionnement, le marché de la poudre de lait s'est progressivement segmenté comme l'avaient anticipé les industriels du reconditionnement. Si les statistiques officielles sont peu fiables, elles montrent néanmoins le développement des importations légales de poudre importée non conditionnée (c'est-à-dire de poudre, vrac regular ou instantanée, destinée au reconditionnement sur place) et une relative stagnation des importations de poudres de lait conditionnées (Graphique 29, ci-dessous). Ces données permettent de supposer une substitution progressive de la poudre importée conditionnée par de la poudre de lait conditionnée

sur place. La plus forte élasticité-prix de la poudre de lait en vrac qu'illustre ce graphique confirme, elle, que les poudres conditionnées sont destinées à la frange la plus riche de la population.

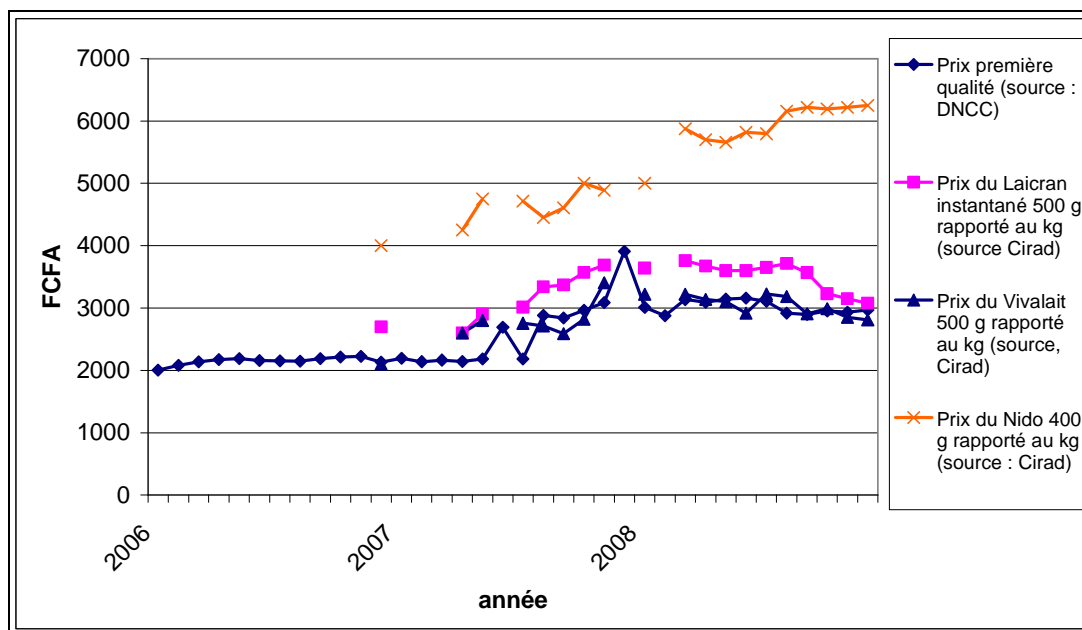
Graphique 29 : Importations de poudre de lait au Mali selon le conditionnement
(source : DNSI)



Les informations collectées auprès des importateurs maliens, notamment auprès des directeurs d'usine de reconditionnement, permettent de confirmer en partie ces tendances. Ces acteurs considéraient qu'en 2007-2008 la poudre de lait instantanée représenterait un peu moins de la moitié des importations maliennes.

Divers relevés de prix permettent de soutenir que cette substitution entre qualité s'est appuyée sur un rétrécissement des écarts de prix entre les laits instantanés et les poudres de lait regular.

Graphique 30 : Evolution des prix au kg de la poudre de lait selon le type de conditionnement et le type de poudre de lait
(Source : Cirad)



La diversité des relevés de prix renvoie d'abord aux diverses modalités de qualification de la poudre de lait vendue à Bamako. Ainsi, la Direction régionale du commerce et de la concurrence de Bamako (DRCC), lorsqu'elle effectue des enquêtes sur les prix pratiqués sur le marché et les stocks disponibles, cherche à collecter des informations sur la poudre de lait de « première qualité » vendue en vrac sur le marché¹⁰⁹. Les relevés de prix mis en place par le Cirad entre 2007 et 2009 permettent d'avoir un ordre de grandeur de l'évolution et du positionnement des prix des poudres de lait instantanées vendues en sachets reconditionnés au Mali (cas de la poudre Vivalait) et du lait en poudre instantanée importé conditionné dans des boîtes en fer (cas de la poudre Nido).

Il apparaît donc que les poudres de lait instantanées conditionnées à Bamako sont vendues à des niveaux de prix bien plus proches de ceux des poudres vendues sur le marché en vrac que de ceux des poudres conditionnées en boîtes en fer (Graphique 30). De plus, cette similitude de prix permet d'émettre l'hypothèse d'une substitution progressive entre produits sur la base d'un avantage de qualité (meilleure solubilité). L'existence d'une telle substitution est confirmée par les importateurs de poudre de lait en vrac dont certaines tiennent une activité de reconditionnement de poudre de lait instantanée. Ainsi, le directeur commercial d'une entreprise vendant ces deux types de produits nous a-t-il affirmé arrêter progressivement son activité de vente de poudre de lait en

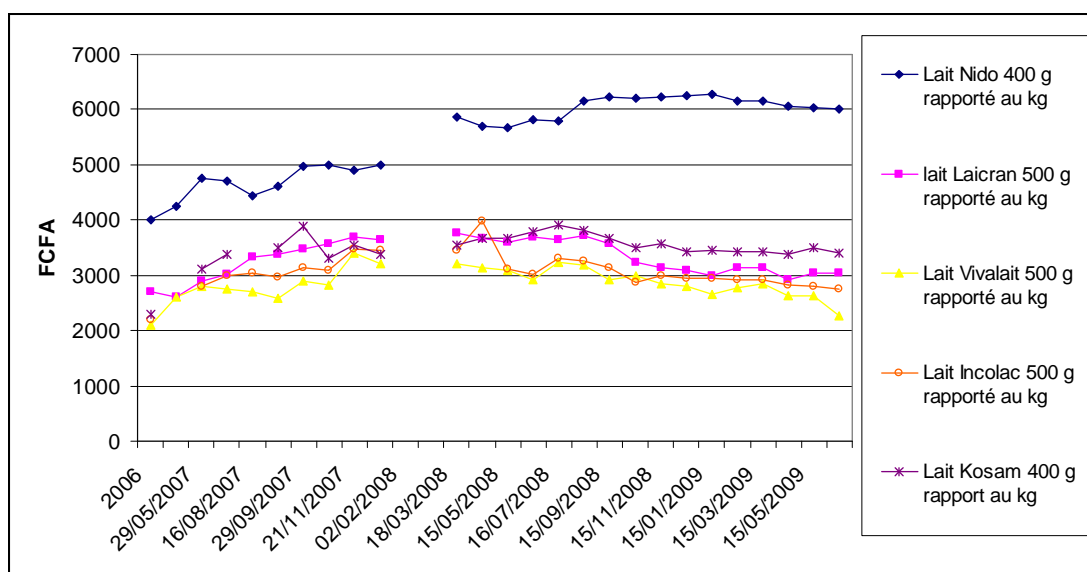
¹⁰⁹ M. Sidibé, agent de la DRCC, nous a ainsi précisé ce qu'était pour lui une poudre de « première qualité » : « il faut que cette poudre ait bon goût, qu'elle ait une bonne couleur, qu'elle ait un niveau de crème suffisant et qu'elle se dilue facilement dans l'eau » (Entretien avec M. Sidibé, agent de la DRCC de Bamako, Bamako, 2008). Plus largement, les enquêtes de la DRCC reposent sur des relevés de prix mensuels effectués dans les différents quartiers de la ville, auprès de grossistes, demi-grossistes et détaillants.

vrac regular pour ne pas faire de concurrence à ses poudres de lait instantanées reconditionnées sur place. Ce jugement paraît d'autant plus fondé qu'il revendait en vrac la poudre de lait regular qui convenait le mieux à un usage domestique – la poudre de « première qualité » Laicran.

4) La valse des produits et la volatilité des prix : une nouvelle donne

Au milieu des années 2000, la structuration du marché de la poudre de lait à Bamako apparaît ainsi relativement stable : la poudre de lait instantanée reconditionnée sur place est consommée dans le café, le lait en poudre regular est utilisé pour la transformation industrielle ou artisanale. Cette partition s'apparente à la distinction entre le lait comme produit d'une consommation finale et le lait comme matière première. La qualité objective de la poudre a évolué. La poudre instantanée est devenue accessible à l'ensemble de la population consommatrice de lait grâce au développement du reconditionnement sur place et à la substitution de la matière grasse du lait par de la matière grasse végétale. Cela a donné un avantage de coût à une entreprise qui vend aujourd'hui ses produits à des prix proches mais toujours inférieurs à ceux de ses concurrents qui reconditionnent de la poudre de lait à base de matière grasse animale (Graphique 31).

Graphique 31 : Prix des différentes poudres de lait instantanées conditionnées au Mali rapportés au kg



La correspondance entre le type de poudre de lait (instantanée ou regular), le type d'usage (transformation ou utilisation domestique dans le thé ou le café) et la médiation marchande utilisée (vente en vrac ou sachet marketé) semble s'être progressivement stabilisée au cours de la seconde moitié des années 2000 à mesure que se développait la consommation de sachets de lait instantané.

La situation a toutefois évolué à partir de la fin des années 2000 dans un contexte international marqué par une volatilité accrue des prix et une diversification des origines des produits importés (chapitre 3). L'évolution des origines des produits résulte de la diversification des zones

excédentaires¹¹⁰, processus qui avait commencé dès le début des années 2000, avec l'apparition de lait provenant d'Amérique latine (Argentine ou Brésil en 2002-2003) puis de Lituanie, de Chine, d'Ukraine ou de Nouvelle-Zélande (à partir de 2007)¹¹¹. Il faut toutefois prendre en compte le fait que certaines de ces zones (comme l'Amérique latine) ne sont pas en excédents structurels, ce qui implique une présence irrégulière de leur produit dans le commerce international, irrégularité qui rend difficile la construction d'une réputation.

A cette diversité des origines, s'ajoute une diversité qualitative des poudres. Comme nous l'avons souligné précédemment, les poudres importées en vrac étaient auparavant de la poudre de lait regular à base de matière grasse laitière, la poudre à base de matière grasse végétale ne se trouvant que dans les sachets de poudre reconditionnés localement par la société Sorema. Cette situation a évolué durant notre enquête. Dès 2008, les premières poudres instantanées en vrac (matière grasse laitière) sont apparues sur le marché de Bamako, et à partir de 2009, les premières poudres instantanées à base de matière grasse végétale se sont largement diffusées au point de devenir un produit de référence vendu au même prix, voire plus cher, que des poudres de lait à base de matière grasse laitière.

5) Trajectoire de qualification et captation de la valeur économique : l'ascension de la poudre Mixwell

La poudre de lait Mixwell est une poudre de lait instantanée enrichie de matière grasse végétale. Cette poudre est importée au Mali par M. Doumbia. Issu d'une famille de commerçants basée au Congo et ayant développé des relations anciennes avec une des plus importantes entreprises de négoce en Afrique, Promasidor, M. Doumbia est arrivé au Mali en 2008 pour développer l'importation des produits laitiers du groupe : Mixwell, Cowbell et Loya.

La poudre de lait Mixwell fut la première poudre qu'il a importée. Ses importations remontent à 2007, période de pénurie de poudre de lait, ce qui facilita l'implantation de ces nouveaux produits¹¹². De plus, cette poudre fut vendue à un prix très compétitif et selon des conditions financières

¹¹⁰ Voir sur ce point le chapitre 3.

¹¹¹ Cette variation des origines est observable à partir des données collectées à la Direction nationale des statistiques et de l'informatique malienne comme à partir de la base de données Comtrade de l'ONU qui compile, à partir des données « exportations » de l'ensemble des pays membres de l'institution, les importations de poudre de lait au Mali.

¹¹² Cette correspondance temporelle nous fut confirmée par M. Draméra, coxneur (« courtier » local, voir *infra*) sur le marché de Dabanani (entretien effectué en 2009).

(crédits) très lâches¹¹³, ce qui a facilité selon certains grossistes sa diffusion. Plus précisément, dans un tel cas, les grossistes se définissent plus volontiers comme de simples « dépôts » – la marchandise ne leur appartenant pas –, l'importateur venant récupérer l'argent de la vente deux fois par semaine. M. Doumbia nous a ainsi dit effectuer une forme de dumping, en vendant dans un premier temps ses produits à perte. Il n'a augmenté ses prix qu'une fois ses produits connus de la population et une clientèle fidélisée¹¹⁴.

Le lait en poudre Mixwell s'est rapidement imposé sur le marché au point d'être considéré comme un lait de « première qualité » parce que reconnu comme bon pour le café. Ainsi, la différenciation entre sachets industriels de poudre de lait pour le café et sachets artisanaux pour la transformation, qu'avait entraînée l'apparition des usines de reconditionnement, a été remise en cause par le développement d'un commerce artisanal d'une poudre de lait instantanée vendue en vrac¹¹⁵.

La gamme de produits importés par M. Doumbia s'est par la suite diversifiée : avec plusieurs poudres de lait contenant des matières grasses animales (cas de la poudre Loya) ou végétales (cas de la poudre Cowbell¹¹⁶), plus ou moins enrichies en vitamines et conditionnées de diverses manières (sac de 25 kg ou en sachet de 400 et 200 g). L'implantation des produits fut appuyée par un travail commercial important qu'illustre la Photo 5.

¹¹³ M. Dramé, un grossiste du marché, nous a ainsi dit avoir reçu une avance de marchandise de 11 millions de FCFA (16 800 euros) juste avant notre entretien (2009) ; un autre grossiste, M. Draméra, nous a également affirmé avoir reçu une avance en marchandise de 8 millions de FCFA (12 200 euros) (entretien effectué en 2009).

¹¹⁴ Entretien avec M. Doumbia, importateur de la poudre de lait Mixwell, Bamako, 2009.

¹¹⁵ Un petit importateur de poudre de lait analyse ainsi la situation : « On avait un problème de lait instantané ici, au Mali. C'est le LP [un lait regular] qui était à la place de l'instantané avant. (...) L'instantané, les gens ne connaissaient pas ça très bien. Mais ces dernières années, les gens ont connu « ça c'est pour le café, ça c'est pour le yaourt ». C'est son lait [celui de M. Doumbia] qui a fait connaître [la différence] » (Entretien avec un M. Diancoumba, importateur de poudre de lait, Bamako, 2010).

¹¹⁶ Une étude suggère que cette poudre serait originaire de Nouvelle Zélande mais que le réengraissement en matière grasse végétale s'effectuerait au Ghana ce qui serait un signe non négligeable d'une maîtrise technique que nous n'avons pas observée au Mali. Maurice OUDET, *La révolution blanche est-elle possible au Burkina Faso, et plus largement en Afrique de l'Ouest ? Analyse du secteur laitier et des conséquences des importations sur la production locale*, MISEREOR, 2005, p. 17.

Photo 5 : Publicité pour la poudre de lait Cowbell à base de matière grasse végétale et enrichie en vitamines



Le partenariat qu'entretient M. Doumbia avec Promasidor semble lui offrir des facilités permettant de prendre part au marché de la poudre de lait au Mali dans une forme commerciale hybride, mêlant ventes en vrac et en sachets, appuyées sur des techniques commerciales communes.

Le développement des ventes de la marque Mixwell a permis à M. Doumbia d'augmenter par la suite ses prix, la réputation acquise par cette marque lui permettant même de vendre ce produit par moment plus cher que certaines poudres à base de matière grasse laitière¹¹⁷.

C) Conclusion

La segmentation du marché de Bamako a évolué parce que les acteurs ont réussi à profiter des disjonctions existantes entre qualités objectives et qualités observables des poudres de lait. En recomposant les relations entre le type de poudres (regular ou instantanée) et les pratiques de consommation, les usines de reconditionnement ont redéfini, dans leur intérêt, la segmentation du marché de la poudre de lait à Bamako, le jeu sur la qualité de la matière grasse donnant un avantage-prix décisif au lancement de cette dynamique.

L'exemple de la poudre de lait Mixwell pousse toutefois à se déprendre de toute vision évolutionniste, qui conclurait à une « marketisation » croissante de la relation entre le consommateur bamakois et son alimentation. Tout du moins, cet exemple pousse à affiner les conditions de félicité d'une telle substitution entre types de médiation marchande. En effet, la

¹¹⁷ Situation observée en 2010.

redéfinition de l'espace de qualification s'est rapidement diffusée à la vente en vrac. Finalement, l'implantation de cette poudre de lait oblige à analyser plus finement les conditions d'une normalisation réussie des produits alimentaires.

Encadré 2 : Types de poudre de lait vendus sur le marché de Bamako

Poudre de lait regular / poudre de lait instantanée : la poudre de lait dite « regular », de texture farineuse, est techniquement destinée à la transformation industrielle alors que la poudre de lait instantanée, aux grains plus volumineux, est à usage domestique.

Poudre de lait vendue en « vrac » / poudre de lait conditionnée industriellement : Cette distinction renvoie à l'existence de deux principaux circuits de distribution du lait lorsqu'il est acheté, sous forme de poudre, par le consommateur final.

Le premier concerne des sacs de poudre de lait (de 25 kg) importés par des commerçants pour qui les produits laitiers ne sont qu'une infime partie d'un catalogue de produits comprenant des produits alimentaires ou non alimentaires. Ces sacs de poudre de lait sont principalement vendus à des grossistes ou des demi-grossistes situés au marché central de Bamako. Ils sont ensuite généralement reconditionnés dans des sachets de plus petites contenances (1kg, 500 g, 250 g) par des détaillants qui les vendent au consommateur final. Historiquement, la poudre de lait regular circulait par ce circuit de distribution mais c'est de moins en moins le cas aujourd'hui. Quelques marques distribuées de la sorte : Inco (regular), Laicran (regular ou instantanée), Mixwell (instantanée), Loya (instantanée).

Le second circuit de distribution est dominé par des industriels reconditionnant la poudre de lait dans des sachets industriellement normés de plus petite contenance à partir de sacs de poudre de lait (également de 25 kg). Ces sachets industriellement reconditionnés sont revendus aux mêmes grossistes et demi-grossistes du marché central de Bamako qui les revendent, ensuite, à divers types de commerce de détails (boutiques, superettes, alimentations de rue...). Quelques marques distribuées de la sorte : Laicran, Vivalait, Incolac, Kosam.

Par souci d'exhaustivité, il faut mentionner l'existence d'un troisième circuit de distribution, le plus ancien, qui concerne les poudres de lait vendues conditionnées en boîtes en fer. Ces poudres, plus chères et destinées à la frange la plus aisée de la population, sont aujourd'hui distribuées par les commerçants important les sacs de poudre de lait pour la vente en vrac (premier circuit de distribution décrit ci-dessus).

III. Valoriser un produit nu. La distribution artisanale du lait en poudre

Sur le marché de Dabanani, la poudre de lait n'est plus, comme chez Dairy Trade, un produit standard. L'appareillage métrologique sous-jacent à une telle représentation du produit est en grande partie relâché. L'analyse du processus de valorisation marchande du produit demande donc de comprendre comment s'opère cette requalification du produit au sein des différents espaces marchands qu'il traverse. Dans cette troisième section, nous analysons la valorisation de la poudre de lait lors de la vente en vrac, c'est-à-dire lorsque, importée en sac de 25 kg, elle est vouée à être reconditionnée artisanalement pour être vendue au détail au consommateur final (Photo 3).

Nous présentons d'abord les conditions d'importation de la poudre de lait au Mali (A) avant d'analyser le rôle central des grossistes dans le processus de valorisation de la poudre de lait vendue

en vrac (B). Nous étudions finalement une activité particulière : la vente au détail de poudre de lait « nue » (C). Elle illustre les liens étroits entre qualification et valorisation marchande.

A) La poudre en vrac à l'interface de deux mondes : le commerce d'importation

Si les statistiques officielles recensent plus de 70 importateurs de produits laitiers, les importations réalisées par trois d'entre eux représentent plus de 62 % des importations en valeur en 2006¹¹⁸. Parmi ces importateurs, une petite dizaine d'importateurs d'envergure ont une gamme importante de produits. Les autres fonctionnent généralement par « coups », en fonction des opportunités commerciales ou des possibilités de fraude¹¹⁹.

1) Produit et registres de valeur

a) Type de poudre et arrangements commerciaux : précision sur les importations de lait instantané

Les importateurs les plus importants ont généralement tous, dans leur gamme de produits, une poudre de lait instantanée et une poudre de lait regular. Comme nous l'avons vu précédemment, cette distinction technique n'a qu'une pertinence relative dans le contexte africain faiblement industrialisé. Elle reste cependant prégnante, en amont, chez les industriels laitiers qui distinguent généralement les « produits de grande consommation » (PGC), à forte valeur ajoutée, des « produits industriels » qui ne sont, normalement, qu'une matière première pour l'industrie agroalimentaire, habituellement peu valorisée.

Historiquement, les poudres de lait instantanées étaient considérées comme des PGC par leurs producteurs. Ces produits servaient de support à la réputation d'entreprises qui voyaient là un moyen de développer leurs débouchés. La poudre de lait regular, elle, fait l'objet d'une attention bien moindre de la part des fabricants, d'abord parce qu'elle était jusqu'à peu un produit de « dégagement » servant à écouler les stocks d'invendus, ensuite parce qu'elle est conçue pour une

¹¹⁸ Données personnelles collectées auprès de la DNCC. Elles ne prennent pas en compte les importations de lait en poudre réengraissé en matière grasse végétale. Il ne fait pas de doute qu'en prenant en compte ces derniers produits, la concentration des importations s'avèrerait encore plus importante, une seule entreprise important en effet près de 100 % des poudres de lait réengraissées en 2006 (6,9 milliards sur 7 milliards de FCFA d'importation officielle de poudre de lait réengraissée) (Source : DNCC).

¹¹⁹ Les fraudes sont généralement liées à des asymétries de politiques douanières nationales couplées à des relations personnelles permettant de les mettre à profit.

transformation industrielle, médiation technique qui dilue l'enjeu de la relation au consommateur final¹²⁰.

Cette distinction entre poudre instantanée PGC et poudre regular matière première a été structurante pour les industries laitières. Lactalis, par exemple, vend ses produits de grande consommation, dont les poudres instantanées, via un service dédié à l'export (« Lactalis International »). En revanche, les exportations de produits industriels, comme le lait en poudre regular de marque Laicran, sont effectuées par le service en charge des « produits industriels » (« Lactalis Ingrédient »)¹²¹. Si Lactalis, en raison de sa taille, peut se permettre de mettre en place une sous-direction Afrique au sein du service dédié à l'exportation des produits industriels, ce n'est pas le cas de la plupart des entreprises laitières qui délèguent une partie de la distribution de leurs produits industriels à des courtiers ou des négociants du type de Dairy Trade¹²².

Cette distinction « poudre PGC »/ « poudre matière première » peut aussi avoir des répercussions importantes sur les arrangements commerciaux entre exportateurs et importateurs (dont les importateurs maliens). Ainsi, dans le cas des poudres de lait regular, les importations passent généralement par des traders du type de Dairy Trade pour importer ces poudres. Les produits et les origines peuvent, de fait, changer selon les disponibilités.

La situation est plus complexe dans le cas des poudres instantanées où trois cas de figure existent selon le degré d'intégration de la relation exportateur-importateur.

Lorsque la poudre est importée conditionnée, les importations sont généralement le fait d'un « distributeur exclusif » qui a en charge la distribution sur place pour le compte du fabricant. Les importations sont ici souvent accompagnées d'un appui à la « force de vente » par les industriels laitiers. La réputation du producteur, via la marque, est en effet en jeu. Cet appui peut prendre des formes différentes selon le niveau d'implication du fabricant dans la distribution. L'exportateur peut avoir localement ses propres bureaux pour suivre commercialement l'ensemble de sa gamme de produits tout en laissant la distribution à son partenaire local. Il peut, plus simplement, aider financièrement son client à recruter des commerciaux engagés spécifiquement pour la promotion de ses produits. L'appui peut aussi se limiter à la mise à disposition d'outils de communication

¹²⁰ Les différences de qualité peuvent avoir un enjeu mais dans des situations très particulières. Sur ces questions, voir le chapitre 4.

¹²¹ Entretiens avec M. Richard, directeur des ventes Afrique de Lactalis Ingrédient et M. Denis directeur de vente Afrique de Lactalis International (France respectivement en 2008 et 2009).

¹²² Si Dairy Trade n'exporte pas directement au Mali, l'une de ses consœurs du groupe World Dairy Trade exporte régulièrement de la poudre de lait à Bamako.

(affiches, calendriers...) distribués en aval, aux boutiquiers. Le conditionnement et la « force de vente » se trouvent ici principalement dans les mains du fabricant.

Une situation proche consiste à déléguer, en plus de la distribution, le conditionnement sur place à un importateur exclusif. Dans ce cas, la relation entre le fabricant et l'importateur reste ténue.

Un changement plus radical consiste, pour l'importateur, à prendre en charge le reconditionnement et la distribution, ce qui passe par la construction d'une marque propre signe d'une indépendance tant contractuelle qu'économique¹²³. Cette autonomie économique fut facilitée par une perte d'influence des principales entreprises exportatrices (européennes) au profit d'entreprises issues en grande partie de pays émergents moins intéressées par la valorisation d'une image de marque.

b) Le lait regular, un produit comme les autres ?

Jusqu'à peu, les poudres de lait vendues en vrac étaient des poudres de lait regular venant principalement d'Europe. Les services commerciaux des entreprises industrielles laitières dédiées à ces produits sont de taille limitée. Lactalis fait exception : cette entreprise développe des partenariats industriels et commerciaux au long cours ce qui peut s'expliquer par la réputation acquise par la marque dans un pays où elle est présente, que ce soit chez les industriels ou dans les foyers, depuis plus de trente ans.

« Notre politique à nous c'est de vendre aux distributeurs directs ou à l'utilisateur direct. Donc parfois, nous faisons (...) quelques ventes « spot » comme ça aux traders mais ce n'est pas notre vocation et ce n'est pas non plus notre stratégie. » (M. Richard, directeur des ventes Afrique de Lactalis Ingrédient, 2008)

Dans ce cas particulier, l'entreprise vend soit à des industriels laitiers qui utilisent ces produits comme matière première, soit à des commerçants-importateurs distribuant cette poudre dans le circuit traditionnel de distribution. Ces deux circuits de distribution se distinguent du point de vue du lien commercial :

« On n'a pas de distributeurs ou de clients attirés. Il n'y a pas d'exclusivité (...) pour les industriels. (...) Nos prix sont constamment remis en question. On est en concurrence permanente avec tous les producteurs européens et mondiaux. On a des accords avec des distributeurs en Afrique, parce que les marques sont importantes, mais jamais ou très rarement avec des industriels. » (M. Richard, directeur des ventes Afrique de Lactalis Ingrédient, 2008)

Il y a donc un changement de « registre de valeur » de la poudre de lait vendue en vrac lorsqu'elle arrive à Bamako : les « *prix sont constamment remis en question* » par la concurrence internationale mais « *les marques sont importantes* ». D'un côté, des « industriels » utilisent la poudre de

¹²³ Voir *infra*, section IV.

lait comme matière première (deux laiteries locales notamment), de l'autre des « distributeurs » commercialisent le produit dans un circuit de distribution où la marque – et non plus seulement les caractéristiques techniques de la poudre de lait à partir desquels la concurrence internationale se construit – a son importance. Ceci confirme la conclusion établie à partir de l'étude de la poudre Inco¹²⁴ : une poudre regular n'est jamais, en Afrique de l'Ouest, une « poudre comme les autres ».

Cette attention à la marque s'explique en grande partie par le fait que la métrologie industrielle à partir de laquelle les exportateurs présentent, en général, leur produit à l'importateur n'a pas le même sens selon que l'importateur malien utilise le produit comme une matière première, qu'il cherche à le vendre à une transformatrice artisanale ou qu'il le destine à un consommateur final. Dans ces deux derniers cas, ce n'est plus la métrologie industrielle qui organise l'« espace de calcul »¹²⁵ des échanges marchands. Les sacs de 25 kg ne sont plus seulement un emballage permettant la manipulation et le transport mais un support de différenciation dont les intermédiaires de marché – de l'importateur au détaillant – tiennent compte dans leur manière d'évaluer et de mettre en valeur les produits. Le marché de gros de Dabanani joue ici un rôle important puisque c'est principalement en son sein que les différentes poudres de lait se trouvent positionnées les unes par rapport aux autres.

¹²⁴ Voir à ce sujet la dernière section du chapitre 4.

¹²⁵ Michel CALLON et Fabian MUNIESA, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, 2003, vol. 122, pp. 189-233.

2) Economie du commerce et rapport au produit

Encadré 3 : Typologie des acteurs présents dans le commerce de la poudre de lait à Bamako

Les importateurs de poudre de lait : commerçants-importateurs de produits alimentaires ou non alimentaires dont la poudre de lait est un des produits du catalogue ou entreprises de reconditionnement spécialisées dans le conditionnement et la vente de poudre de lait. Les premiers vendent les sacs destinés au conditionnement artisanal ainsi que les poudres de lait conditionnées en boîtes en fer. Les seconds importent exclusivement des sacs de poudre de lait instantanée (25 kg) destinés uniquement au conditionnement industriel.

Les grossistes de produits alimentaires importés : commerçants ayant une boutique au marché bamakois de Dabanani et achetant des produits alimentaires divers, généralement importés, à des commerçants-importateurs. Ils tiennent une boutique sur le marché mais stockent leurs marchandises dans des entrepôts situés dans des quartiers périphériques. Ils peuvent vendre aussi bien à des commerçants venant d'autres régions du Mali qu'à des commerçants bamakois, principalement des demi-grossistes.

Les demi-grossistes : commerçants se distinguant principalement des grossistes par les volumes achetés à chaque commande et les prix. Leur rayon de vente se limite le plus souvent à la ville (Bamako) et leurs clients sont principalement des détaillants.

Les détaillants : commerçants spécialisés dans la vente aux consommateurs finaux. Ils peuvent se fournir chez des grossistes ou des demi-grossistes. Les modalités de vente peuvent être diverses : distribution en face-à-face dans les quartiers, vente dans de petits commerces de quartier ou à même la rue, sur des petits établis mobiles.

Les coxeurs : intermédiaires de marché pouvant exercer des activités diverses. Commerciaux à leur compte, ils travaillent pour d'autres commerçants n'ayant pas la taille suffisante pour gérer, en interne, la « force de vente ». Les coxeurs peuvent aussi agir comme des « courtiers » pour le compte de commerçants cherchant certaines marchandises se faisant rares sur le marché (cf. Encadré 5).

a) Connaissance de la poudre de lait et construction de l'accord entre les commerçants-importateurs et les industriels

Dès les négociations commerciales entre importateurs et traders, la métrologie industrielle est d'un usage moins systématique qu'elle ne l'est dans le travail quotidien des traders lorsqu'ils sont en contact, comme c'est majoritairement le cas, avec des acteurs de l'agro-industrie (laitière ou non). La traduction entre ces divers « espaces de calcul » ne se fait pas sans hésitation.

Les négociations commencent par la diffusion d'un prix pour des catégories larges de produits qui se distinguent par la technique de dessiccation et le type de matière grasse. Ces critères sont mobilisés par les importateurs, même de petite taille, dans leurs contacts avec les traders (Encadré 4).

Encadré 4 : fac-similé de deux échanges de mails entre Julien et M. Diancoumba, importateur malien, 2010

Premier échange :

M. Diancoumba :

«slt Mr Arthur [le Directeur commercial de Dairy Trade], enfait je suis interes par votre product lait en poudre instantane 25kilo matiere grace 28% animal oubien vegetale ,donc si ces possible de me donne tout les information necesaire et les bon prix ,pourque on puis travial dans les brueve delais ,jattand votre info et ces MR samuel qui ma donne votre adresse MERCI M. DIANCOUMBA »

Arthur ne s'occupant pas des ventes en Afrique, Julien répond ainsi :

« Bonjour Mr Diancoumba, vous n'avez pas donné suite à mes dernières offres. On peut vous offrir comme suit CFR Dakar :

PDL[Poudre de lait] 28% MG végétale, Protéine 24%, Origine Irlande,

Prix : 2850 EUR / tonne

16tonnes par conteneur soit 640 sacs.

Merci de nous donner vos commentaires.

Cdlt »

Deuxième échange :

Julien :

« Salut mon ami,

Alors comment vas-tu ?

Ya t-il des opportunités pour le lait en poudre actuellement ?

Merci de me revenir.

Cordialement »

Diancoumba :

« Salut mon ami

J'ai vi votre Email aujourd'hui

car J'etais en déplacement .

donne moi de prix »

Julien :

« Prix pour fatfilled française

PDL28% MG végétale (coprah)

2490 EUR / mt

Marque Matines

Je peux faire moins cher -50 EUR avec MG végétale (Palme) mais je te le déconseille, c'est moins bon.

Dis-moi ce que tu en penses »

Certains importateurs portent toutefois une attention particulière à d'autres caractéristiques de la poudre. C'est le cas des industriels maliens qui recherchent une qualité spécifique de la matière grasse¹²⁶. Concernant la poudre de lait regular vendue sur le marché du vrac, c'est principalement la marque, l'origine et le type de matière grasse (végétale ou animale) qui feront l'objet d'une attention particulière (Encadré 4).

Les incertitudes quand à la qualité de la poudre faisant l'objet de la négociation peuvent aussi être levées grâce à l'utilisation d'un échantillon. L'échantillon sert ici d' « objet-frontière¹²⁷ », permettant à des acteurs usant de registres d'évaluation divers de se coordonner¹²⁸. Il permet à l'importateur d'explorer, autrement qu'avec le registre d'évaluation de son partenaire, les propriétés du produit proposé (couleur, odeur, goût et capacité à cailler). On comprend de ce fait pourquoi ce dispositif marchand est très usité notamment pour les gros importateurs. La référence à la marque dans la négociation, comme dans le cas de marque Inco, répond aussi à ce besoin minimal d'accord sur l'objet de l'échange¹²⁹.

b) *La question du financement*

Dans la construction de l'accord, la question du mode de financement est souvent primordiale. Il faut ici distinguer les modalités d'accord selon que le fournisseur est un fabricant de poudre de lait ou un négociant. L'utilisation d'une assurance (qui induit un surcoût d'environ 1,5 %) semble notamment distinguer ces deux types d'acteurs. Le directeur des ventes Afrique de Lactalis Ingrédient précise ce point en se distinguant des traders :

« Pour revenir au système de paiement, et c'est là peut-être où vous avez une voix particulière en ayant rencontré Dairy Trade et d'autres traders qui prennent beaucoup plus de risques que des gens comme nous. Nous, on minimise le risque financier à l'export. On ne livre, quel que soit le client et sa notoriété, on ne livre à l'export que si nous sommes couverts par une assurance export ou par une garantie mise en place par le client (...). On ne livre jamais à découvert. Jamais, jamais. Il n'y a pas plus de garantie pour Madala Kouma [un des trois importateurs de Laicran regular] que pour Eurolait [Yoplait]. Madala on le livre parce qu'il est couvert et bien couvert par une assurance de crédit [à] export. La même chose pour les industries. Sinon, on ne livre pas. Les traders, d'une manière générale, je ne fais pas forcément allusion à Dairy Trade, travaillent plus

¹²⁶ La poudre à base de matière grasse dite « homogène » peut ainsi être spécifiquement recherchée pour ses effets sur la texture des yaourts.

¹²⁷ Susan Leigh STAR et James R. GRIESEMER, « Institutional Ecology, 'Translations' and Boundary Objects: Amateurs and Professionals in Berkeley's Museum of Vertebrate Zoology, 1907-39 », *Social Studies of Science*, 1989, vol. 19, n° 3, pp. 387-420.

¹²⁸ Comme le souligne Vatin, « c'est souvent parce que chacun peut interpréter la norme dans son propre registre de valeurs que l'accord pratique est possible » François VATIN, « Introduction. Evaluer et valoriser », in *Evaluer et valoriser. Une sociologie économique de la mesure*, Toulouse, PUM, 2009, p. 31.

¹²⁹ Weber a ainsi pu distinguer « commerce à distance sur échantillon » et « commerce sur modèle standard » pour notamment expliquer les conditions d'apparition de la bourse et le développement de la spéculation. Max WEBER, *Histoire économique : esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991 [1923], p. 311 et suivantes.

sur des relations de confiance et autorisent parfois des découverts très importants, ça leur vaut quelquefois des revers d'ailleurs. » (M. Richard, directeur des ventes Afrique de Lactalis Ingrédient, 2008)

M. Diancoumba confirme, comme Julien, l'intérêt qu'ont certains traders à accepter des contrats sans assurance ou juste avec une assurance et sans paiement en avance de la marchandise. Certains demandent des avances de 30 % du montant avec paiement du reste dès réception de la marchandise. Pour M. Diancoumba, nouvellement importateur de poudre de lait, la difficulté est de savoir combien de temps il mettra pour écouler sa marchandise. On comprend ainsi, en partie, pourquoi la proposition de Julien n'a pas abouti. La question du financement est liée aux conditions de fluidité commerciale.

c) Attachement à la marque et fluidité commerciale : s'assurer de l'écoulement

La marque est ainsi souvent vue par l'importateur-commerçant comme une garantie d'une vitesse d'écoulement élevée, ce qui a un intérêt certain pour sécuriser le fond de roulement. Cette recherche de la continuité de la marque n'est donc pas sans importance dans une économie marquée par la « valse des produits ». La continuité des importations d'un même produit permet de faciliter sa commercialisation en capitalisant sur une réputation. Dans le cas contraire, le nouveau produit sera présenté aux grossistes par les commerciaux de l'entreprise d'importation – si celle-ci est assez importante – ou via des intermédiaires de marché. Cette différence de confiance dans le produit induira généralement un prix plus faible, les clients préférant évidemment, à prix équivalent, un produit connu à un produit tout juste arrivé sur le marché¹³⁰. La continuité de la marque permet ainsi, pour l'importateur, d'augmenter la rotation de ses stocks et, de ce fait, de limiter ses besoins en fonds de roulement.

L'attachement à la marque entre toutefois en contradiction avec le peu d'intérêt des fabricants de poudre pour la construction de relations commerciales continues avec les commerçants-importateurs distribuant la poudre de lait regular sur le marché traditionnel. Les poudres Laicran et Inco fournissent des exemples d'une telle relation commerciale. Les fabricants européens sont en relation directe avec leurs clients maliens. Le producteur de la poudre de lait Inco s'appuie, depuis le milieu des années 2000, sur un distributeur exclusif pour écouler son produit au Mali alors que Lactalis s'est associée à trois des plus importants distributeurs alimentaires de Bamako pour distribuer les siens. Reste que la majorité de la poudre de lait est importée via des traders. Dans ce cas, la continuité de la marque est bien plus difficile à exiger pour l'importateur malien, les traders

¹³⁰ Voir l'exemple de la poudre Mixwell (II.B)5)

profitant justement de la substituabilité entre les poudres pour construire une concurrence sur les prix.

Face aux marques reconnues, d'autres produits peuvent être importés dans une logique de « coup ». Les produits généralement peu connus sont donc dans ce cas qualifiés selon les repères précédemment décrits¹³¹. La situation de volatilité des qualités, qui caractérise le commerce de lait en poudre depuis le début des années 2000 avec la présence irrégulière de produits venant de pays n'exportant leur production que de manière intermittente, donne à la marque mais aussi aux produits européens, une valeur particulière.

B) Entre qualification incertaine et valorisation compliqué : la vente au détail de la poudre de lait en vrac au marché de Dabanani

1) Un lieu de rencontre entre l'offre et la demande

Le marché de Dabanani offre un terrain particulier pour comprendre comment les différentes poudres de lait sont mises en rapport les unes avec les autres et comment les grossistes orchestrent la « valse des produits » qui caractérise la vente en vrac depuis les années 2000. Comme souvent sur les marchés africains, le marché de gros de Bamako est également le lieu d'une activité importante de vente au détail. Les boutiques, qui forment les différentes artères du marché, correspondent à des points de vente tant pour la vente en gros que pour la vente au détail. Si c'est l'activité de détail qui donne à ce marché son impression foisonnante, les boutiques du marché restent principalement des « vitrines » qui mettent en scène les marchandises dont les grossistes disposent. Dans cette activité de gros, le paiement fait l'objet d'un reçu qui permettra de retirer la marchandise dans un entrepôt situé dans un quartier périphérique.

Nous avons vu précédemment, que les grossistes de Dabanani tenaient leur force d'une capacité financière importante, permettant d'éviter l'achat systématique à crédit (les crédits sont de quelques heures) ce qui leur offre, en retour, une certaine liberté vis-à-vis des fournisseurs. En aval, ils disposent d'un réseau de clients dense qu'ils financent via des ventes à crédit allant jusqu'à deux semaines, ventes à crédit soutenues par une connaissance personnelle des clients souvent membres du réseau familial élargi. Cette autonomie financière des grossistes de Dabanani leur permet de mettre en concurrence les importateurs entre eux.

¹³¹ Voir la section II.A).

2) Des coûts aux prix de vente en passant par les marges : description succincte des représentations économiques des grossistes du marché de Bamako

a) *Précisions sur les modes de gestion*

Connaître les modalités concrètes de gestion des boutiques n'est pas chose facile. Notre enquête a cependant permis de révéler l'attention particulière donnée au niveau des ventes et à la fixation de la marge commerciale. Le chiffre d'affaires est présenté par les grossistes comme l'indice à travers lequel ils estiment leur journée de travail. Certains d'entre eux semblent en faire une analyse systématique en comparant le niveau de leur caisse après leur achat du matin avec celui en fin de journée. D'autres n'effectuent cette comparaison que de manière intermittente. Aucun ne semble tenir une comptabilité. Seules les transactions de gros (souvent à crédit) semblent faire l'objet d'une écriture sur un relevé des transactions effectuées.

Les procédés de calcul de la marge commerciale permettent de faire quelques hypothèses sur les modalités d'organisation des grossistes. Cette marge est fixée en valeur absolue, produit par produit. Le fait de raisonner en « marge brute » peut être interprété comme le signe d'une relation peu formalisée entre les coûts liés à l'activité et les revenus qui en sont retirés, relation qui permettrait le calcul du prix de revient et de la « marge nette »¹³². Le faible poids économique des coûts fixes (le loyer principalement) peut expliquer ce fait, d'autant plus que la main-d'œuvre, souvent familiale – rémunérée en nature au sein du cercle familial – rend moralement difficile toute objectivation des profits commerciaux¹³³.

Comme dans le commerce traditionnel décrit par Chandler, cette analyse lâche des coûts peut être vue comme la marque d'une attention portée prioritairement à l'environnement extérieur (au prix) et non aux données internes (les coûts)¹³⁴. La conception de la marge nous permet ici d'appréhender la relation que les grossistes entretiennent avec la régulation marchande ; l'expression de la marge en pourcentage et non en valeur absolue pouvant être vue comme une attention plus fine aux coûts. Il n'est de ce fait pas surprenant de savoir que ce sont les entreprises les plus

¹³² Nous avons bien conscience ici d'employer des catégories qui n'existent pas dans la réalité étudiée et de faire ainsi œuvre d'un certain ethnocentrisme. Mais cette comparaison permet toutefois de différencier un minimum les modalités de gestion à l'œuvre.

¹³³ Nous reprenons à Alfred Dupont CHANDLER, *La main visible des managers*, *op. cit.*, p. 40 et suivantes ce qui ne peut être considéré, à ce stade, que comme une hypothèse. Les grossistes interrogés nous ont souvent dit, en substance, « on est de la même famille, on ne peut pas compter ». De ce fait, seules les transactions peuvent faire l'objet d'une attention légitime.

¹³⁴ *Ibid.* Nous retrouvons ici la distinction, mise en avant chez Dairy Trade, entre un « calcul interne » tourné vers l'objectivation d'une opportunité commerciale et un « calcul externe » davantage porté sur l'objectivation de la norme marchande (chapitre 4).

importantes, comme les importateurs-commerçants¹³⁵ ou les industriels du reconditionnement¹³⁶, qui usent de ce type d'indicateurs.

b) La valeur de la rareté

Si les marges des grossistes s'expriment en valeur absolue, cette dernière peut évoluer dans le temps, au gré des conditions du marché. La référence constante au marché (« ça dépend du marché » nous diront souvent les grossistes) est le signe de la prise en compte, dans la définition des prix de vente, de la rareté relative des produits. Le contexte de l'enquête, marqué par la volatilité des prix, était particulièrement propice pour mettre à jour la manière dont les acteurs du marché prenaient en compte cette dimension. M. Diancoumba, un petit importateur de poudre de lait en vrac ayant une activité de gros en complément, précise ce point :

« Chez nous les prix, ça dépend de la marchandise qui est dans le marché. Par exemple il y a trop de stocks de lait au Mali. Là, obligatoire, le prix va baisser parce que tout le monde veut vendre. Mais s'il n'y a pas assez de lait dans le marché, le prix va augmenter. Je ne sais pas si vous me comprenez. (...) Demain matin, (...) je demande le LP [une poudre de lait regular] là-bas, il [l'importateur] me dit « il n'y plus de LP ». Ils [les grossistes] ont dit qu'il n'y avait plus de LP dans le marché. Si tu veux vendre le prix qu'est au marché tu vends. Mais si tu veux garder un peu... Parce que nous on n'a pas d'industrie... On ne produit pas de lait. (...) Chez nous, tout le lait est importé. Bon, obligatoirement, ça va payer dans le marché. Si une usine fabrique, le prix peut baisser. Mais nous, on ne fabrique pas. Le lait, ça va payer au marché. »
(M. Diancoumba, importateur de poudre de lait, 2010)

En soulignant les stratégies spéculatives qui peuvent se mettre en place lors des ruptures de stocks, ce passage permet de comprendre comment les commerçants souhaitent mettre en valeur la rareté relative des produits. Il pousse à préciser deux points pour analyser la manière dont la logique marchande est appréhendée dans le contexte malien et comment cette logique se répercute dans les stratégies commerciales mises en œuvre. Cela demande de comprendre d'abord comment la rareté des produits se donne à voir pour le grossiste et ensuite comment cette estimation de la rareté se transcrit en prix.

M. Diancoumba répond en partie à ces questions en insistant sur le fait que les informations sur les ruptures de livraison peuvent être centrales dans la définition des stratégies commerciales des grossistes ou des importateurs. De la même manière, ne plus voir le commercial d'une entreprise d'importation circuler dans l'enceinte du marché est perçu comme un signe de rupture. C'est aussi le cas lorsqu'un grossiste se fournit chez un de ses confrères au lieu d'aller directement chez l'importateur. Inversement, les arrivages de produit donnent des informations pour comprendre les évolutions de prix à la baisse et définir en retour les stratégies commerciales, c'est-à-dire la fixation

¹³⁵ Voir *supra*.

¹³⁶ Voir *infra*.

de la marge (par hausse ou baisse des prix des produits en stocks). Comme chez les traders, l'enjeu de ces informations sur les flux d'entrées et de sorties est autant de donner une signification aux évolutions que de définir une stratégie commerciale. Puisque les grossistes ont tous – selon le volume d'achat – le même prix d'achat sur des produits similaires, l'enjeu se situe pour eux dans la taille des stocks et la fixation des marges. Comme cela nous a été souvent répété, « *quand il y a beaucoup de marchandises dans le marché les marges sont faibles* »¹³⁷. Le mimétisme semble habituel « *les augmentations vont ensemble [chez les grossistes]* »¹³⁸.

Pour comprendre la diffusion de l'information sur les ruptures et les arrivages, il faut rappeler ici la structuration du marché de Dabanani. Celui-ci est dominé par des ethnies commerçantes aux liens étroits (Sarakolés ou Djoromés (dits aussi Diokoramé ou Diawambé¹³⁹)). De plus, plusieurs boutiques peuvent appartenir à une même famille, les commandes étant, dans ce cas, groupées. Cette intrication des liens favorise les échanges d'information, la concurrence étant finalement repoussée sur les marges, la captation de la clientèle et les conditions financières de vente.

Reste qu'en régime marchand « normal », au sens durkheimien du terme, c'est-à-dire lorsque le produit apparaît aux yeux des acteurs en quantité suffisante sur le marché, les marges sont relativement stables, correspondant à la stratification des prix présentés précédemment¹⁴⁰. En « régime de rareté », des difficultés d'approvisionnement peuvent apparaître. Dans ce contexte, l'information détenue peut-être valorisée pour elle-même. Ce point est particulièrement clair lorsqu'on analyse le rôle des « coxeurs » dans ce type de situation (Encadré 5).

¹³⁷ Entretien avec M. Diallo, coxeur sur le marché de Dabanani, juin 2008.

¹³⁸ Entretien avec M. Bouna, grossiste, avril 2008.

¹³⁹ R. PAGEARD, « Note sur les Diawambé ou Diokoramé », *Journal de la Société des Africanistes*, 1959, vol. 29, n° 2, pp. 239-260.

¹⁴⁰ I.B).

Encadré 5 : Le rôle du « coxeur¹⁴¹ »

Les « coxeurs » – ou « middlemen » dans la littérature anglo-saxonne – sont des intermédiaires de marché pouvant exercer des activités diverses : commerciaux à leur compte, travaillant pour d'autres commerçants n'ayant pas la taille suffisante pour gérer, en interne la « force de vente ». Les coxeurs peuvent aussi agir comme des « courtiers » pour le compte de commerçants cherchant certaines marchandises se faisant rares sur le marché. Lorsque leurs marges fluctuent en fonction de la rareté du produit, ce qui arrive dans certains cas, les coxeurs s'apparentent à des spéculateurs¹⁴². S'intéresser à la présence et au rôle que peuvent avoir les coxeurs selon le produit considéré pourra ainsi nous servir, dans la suite de ce chapitre, à différencier différentes configurations marchandes.

Certains acteurs cherchent de plus à manipuler les conditions d'apparition de la rareté. La stratégie la plus fréquente – tout du moins celle qui marque le plus les esprits et qui structure de ce fait la représentation que les acteurs se font du fonctionnement du marché – consiste à contrôler l'offre dans un objectif de spéculation. Un coxeur, M. Diallo, nous explique ce mécanisme :

« M. Diallo : Il y a des grands boutiquiers [i.e. les grossistes] au marché. Si tu as 500 sacs de lait maintenant, ton prix est fixé à 60 000 Fcfa [dans la discussion, nous avons le rôle de l'importateur]. Il vient te voir. Il te dit qu'il est prêt à acheter le tout à 55 000 Fcfa. Lui, c'est un boutiquier, il a des petits clients. Il peut appeler M. Diané [un autre importateur]. Comme M. Diané fait le lait à 60 000 FCFA, je dis qu'il peut le vendre à 59 000 FCFA.

Samuel : Les grossistes, ils font ça. Ils achètent 500 sacs, ils attendent qu'il n'y ait pas de lait...

M. D. : Tous les boutiquiers, tous les grossistes sur le marché, tout le monde fait ça. (...) Ils appellent le fournisseur, « bon Samuel, ton lait, tu vends ça à combien ? » Si tu dis 60 000 et moi je dis 60 000 FCFA, peut-être qu'il va t'appeler et te dire qu'à 59 000 FCFA, il va acheter le tout. Il va vendre ça un peu, un peu. Les autres vont lui acheter 59 500 FCFA. Tous les boutiquiers au marché de grossistes, ils font ça. » (Entretien avec M. Diallo, coxeur sur le marché de Dabanani, 2009)

Les trois coxeurs interviewés nous ont toutefois précisé qu'un tel mécanisme n'est pas généralisé à tous les produits. Si le négoce de spaghettis et de conserves de tomates constitue l'activité principale de M. Diallo, le lait en poudre semble peu intéresser ces intermédiaires de marché, notamment quand il est importé par des importateurs influents. M. Diallo donne l'exemple de la poudre de lait Nido, une poudre de lait vendue en conserve :

« M. Diallo : Le Nido, c'est la société X, qui amène le Nido. Ils ont combien de clients de Nido ! Ils amènent aussi 2 000 cartons de Nido et ils ont plus de 200 clients au marché. Ces 2 000 cartons, ils partagent ça entre ces 200 clients. Il n'y a pas de problème. « Pour toi 20, pour toi 50... ».

Samuel : c'est bien parce qu'ils ont beaucoup de clients que tout le monde a ça. Mais si tu n'as pas beaucoup de clients.

M. D. : Si tu n'as pas beaucoup de clients...

S. : Tu as besoin du coxeur.

¹⁴¹ Pour une description du rôle de tels acteurs, voir par exemple, Idrissa WADE, Hélène DAVID-BENZ et Johny EGG, « Information et régulation des filières maraîchères au Sénégal », *Cahiers Agricultures*, 2004, vol. 13, n° 1, pp. 148-157.

¹⁴² Cf. chapitre 4 pour une définition de la catégorie.

M. D. : Eux ils n'ont pas besoin de coxeurs. » (Entretien avec M. Diallo, coxeur sur le marché de Dabanani, 2009)

Ces différents régimes marchands cohabitent sur le marché de Dabanani. Il n'y a donc dans ce qui a été dit rien de propre à une sorte de « culture de marché » : ces différences dépendent des conditions de commercialisation des produits. Lors de nos enquêtes, ce sont ainsi davantage les macaronis que la poudre de lait qui étaient au cœur de l'activité des coxeurs.

c) Temporalité marchande du produit et pratiques spéculatives

La poudre de lait, si elle permet d'étendre le commerce laitier, n'est pas pour autant un produit insensible au temps et aux conditions de transport. Il faut généralement compter trois mois entre la signature du contrat et la livraison du produit. La date limite de consommation, inscrite sur les sacs (Photo 7, p. 464), est une indication surveillée quel que soit le commerçant. Des sacs trop proches de la date de péremption ont ainsi moins de chance d'être vendus, notamment parce qu'avec le temps, le goût se trouve altéré¹⁴³.

La gestion des stocks apparaît, dans ce contexte, primordiale puisque la valeur du produit se déprécie avec le temps. En période de baisse des prix par exemple, les importateurs fixent le prix de leur nouvel arrivage sur le prix plus élevé pratiqué sur le marché de Dabanani. La marge du nouvel importateur s'en trouve donc augmentée¹⁴⁴. Mais cette stratégie n'est pas tenable dans l'absolu, en raison de l'approche de la date limite de consommation. Plusieurs commerçants disent ainsi avoir vendu à perte une partie de leur stock parce qu'ils avaient « *trop attendu* » pour baisser leur prix¹⁴⁵. La perte de valeur du produit avec le temps déplace ainsi la concurrence sur la vitesse d'écoulement ce qui renforce l'importance du réseau de clientèle de chaque commerçant.

3) La poudre de lait en vrac et ses conditions de valorisation commerciale au sein du marché de Dabanani

a) La poudre de lait chez les grossistes

Les sacs des diverses marques sont généralement empilés, de manière visible, sur le devant des boutiques des grossistes et demi-grossistes du marché Dabanani. Ces laits pourront être vendus à l'unité ou en gros, mais aussi après un reconditionnement artisanal qui permet une vente au détail.

¹⁴³ M. Dicko, petit importateur de poudre de lait, nous a par exemple affirmé que ses clients arrêtaient d'acheter ses produits deux mois avant la date limite parce qu'ils savaient que le goût de la poudre change avec le temps.

¹⁴⁴ Ce système se perpétuant, on comprend que les prix se trouvent difficilement tirés à la baisse.

¹⁴⁵ Ainsi un grossiste qui avait acheté une poudre de lait 41 500 FCFA/sac a dû baisser ses prix à 30 000 FCFA un mois avant la date limite de consommation indiquée.

Dans ce dernier cas, le reconditionnement est effectué par un employé ou par une personne à son compte, installée devant la boutique du grossiste, qui a en charge la gestion de la vente au détail de ce produit contre le paiement d'un loyer.

b) Echelles de valeur et valeur de la marque : multiplicité et complémentarité des échelles de valeur en place dans le marché

(i) Les grossistes dans un contexte économique mouvant : le pouvoir de qualification

Si les grossistes ont tous une gamme de produits conséquente, certains d'entre eux sont plus particulièrement reconnus comme des spécialistes de certains produits. L'un d'entre eux affiche ainsi son attachement au commerce de la poudre de lait (Photo 6).

Photo 6 : Devanture d'un grossiste du marché de Dabanani.



(Description : de gauche à droite, trois poudres de lait instantanées vendues en vrac sur le marché, le quatrième sac, à droite, étant un lait regular bien connu des commerçants et des consommateurs)

La Photo 6 donne à voir l'importance de la marque sur le marché de la poudre de lait vendue en vrac. Celui-ci reste toutefois marqué par la prégnance d'échelles de valeur moins objectivées¹⁴⁶. Nous souhaitons ici préciser la manière dont les grossistes manipulent ces différentes échelles de valeur et les conséquences de ces manipulations sur le processus de valorisation de la poudre de lait au sein du marché de Dabanani.

Le contexte international engendre des modifications dans la manière de qualifier les poudres de lait. Les qualités objectives auxquelles renvoient les qualificatifs de « première » et de « deuxième qualité », ont largement évolué au fil du temps. Nous montrons ici que cette échelle de valeur permet aux acteurs de s'ajuster à la « valse des produits » qui s'est accentuée depuis les années 2000.

Face à cette valse des produits, les grossistes ont acquis un rôle de prescripteur, tant en amont, pour les importateurs, qu'en aval, pour les détaillants. Cela passe, selon l'exemple donné par le commercial d'une entreprise d'importation¹⁴⁷, par la distribution d'échantillons aux grossistes à chaque nouvel arrivage. Celui-ci leur demande alors la « qualité » à laquelle ce lait correspond, et à quel prix il est susceptible d'être vendu sur le marché¹⁴⁸. Le pouvoir de prescription du grossiste envers le client est plus important lorsque celui-ci cherche à acheter du lait sans avoir une idée précise de la marque souhaitée ou si sa marque habituelle est en rupture de stock. Aux consommateurs les moins habitués, il leur demandera s'ils cherchent un lait « pour faire du caillé » ou « pour aller dans le café ». Certains consommateurs plus connaisseurs demanderont un lait de « première » ou de « deuxième qualité ».

Dans ces situations où les inscriptions sur les sacs ne sont pas reconnues comme une marque à part entière, les grossistes agissent comme des « prescripteurs de fait », selon la terminologie d'Armand Hatchuel¹⁴⁹. Si chaque grossiste met en visibilité, dans sa boutique, les produits dont il dispose, il met aussi en ordre cette diversité. Il informe les consommateurs sur l'état du marché (la diversité des choix disponibles pour les consommateurs) ; la confiance interpersonnelle ou la réputation acquise par certains grossistes limitant la suspicion des consommateurs quant à la véracité des informations transmises.

Mesurer le pouvoir réel de prescription/de qualification des grossistes reste cependant difficile. Profitent-ils, par exemple, de celui-ci pour vendre au même prix des poudres de lait achetées à des prix différents, que ce soit en raison de différences de qualité objective (qualité de la matière

¹⁴⁶ Voir *supra*.

¹⁴⁷ Voir *supra*.

¹⁴⁸ Evidemment, l'importateur anticipe ce rapport qualité/prix. Il ne cherche ici qu'à valider ses choix.

¹⁴⁹ Armand HATCHUEL, « Les marchés à prescripteur », in Annie JACOB et Hélène VERIN (dirs.), *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan, 1995, pp. 205-225.

première) ou de différences dans le prix d'achat ? Notons seulement ici que l'institutionnalisation de certaines poudres comme « marque » dépossède le grossiste de ce pouvoir de qualification, celui-ci se retrouvant entre les mains du fabricant ou de l'importateur¹⁵⁰.

(ii) Ce que nous disent les pratiques frauduleuses sur l'importance des classifications indigènes

La relation entre la marque comme signe de qualité et la classification plus pragmatique entre « première » et « deuxième qualité » peut être interrogée à partir de quelques exemples de pratiques frauduleuses relatées par les commerçants rencontrés. La première, déjà relevée¹⁵¹, concerne un trafic d'emballage (des sacs de 25 kg) d'une poudre de lait (Inco) qui a une bonne réputation sur le marché. Cet exemple met en évidence l'importance de la marque pour les importateurs, malgré l'intervention des traders pour imposer une représentation homogène du produit. Deux autres exemples nous permettent d'illustrer l'importance de la marque dans le fonctionnement du commerce.

(a) Fraude et marque face à face

Le premier exemple concerne une poudre regular de bonne réputation. Elle fut, pendant un temps, présente sur le marché sous deux formes : dans un sac de 25 kg standard ainsi que dans un sac du même type à la différence près que ce sac était cousu à ses deux extrémités, alors que les sacs de lait sont habituellement fermés par le bas par un système de collage et en haut par une couture (Photo 7).

¹⁵⁰ Voir sur ce point la section IV.

¹⁵¹ Voir la dernière section du chapitre 4.

Photo 7 : Un sac de poudre de lait classique.



(Description : sur la photo de gauche, un sac de lait classique fermé, en haut par une couture. Sur la photo de droite, le système de collage fermant les sacs par le bas)

Discutant de ce deuxième cas avec M. Diané, grossiste au marché de Dabanani (entretien effectué en 2009), nous avons appris que, dans le deuxième cas, le lait était une poudre de moins bonne qualité qu'un importateur n'arrivait pas à vendre. Ce dernier aurait ainsi choisi de reconditionner cette poudre dans un sac d'une marque à laquelle les clients donnent davantage de crédit dans l'espoir de vendre plus rapidement son stock.

Cet exemple est intéressant à plusieurs titres. Il illustre d'abord la faiblesse de la police de marché à Bamako, ce qui pose la question de la moralité commerciale des protagonistes. Dans ce contexte où, pour reprendre une distinction wébérienne¹⁵², la morale (commerciale) extérieure est faible, la régulation de l'opportunisme repose sur une « morale intérieure » (celle d'un groupe circonscrit comme la famille, le clan, etc.) qui assure un minimum de sécurité contractuelle¹⁵³.

Le cas présent suggère, ensuite, que cette morale agit différent sur les pratiques commerciales que ne le font, dans un autre contexte, les règles commerciales formelles. On comprend, dans cet

¹⁵² Max WEBER, *Histoire économique*, op. cit., pp. 373-374.

¹⁵³ On retrouve ici les commentaires de Janet T. Landa sur le rôle de l'homogénéité ethnique dans le bon déroulement des contrats. Janet T. LANDA, « Culture et activité entrepreneuriale dans les pays en développement : le réseau ethnique, organisation économique », in Brigitte BERGER (dir.), *Esprit d'entreprise, Cultures et Sociétés*, Boulogne, Maxima, 1993, pp. 195-217.

exemple, que la morale commerciale autorise à Bamako certaines pratiques frauduleuses qui participent à façonner les schèmes de classification des acteurs du marché. En effet, la pratique frauduleuse dont il est question ici n'a pas entraîné une éviction du produit ou du commerçant du marché : une distinction s'est rapidement opérée entre le « vrai produit » et son double frauduleux. Les acteurs du marché ont réintroduit ce second produit dans leur catégorie de jugement en le présentant comme la « deuxième qualité » de la marque en question. Le fraudeur a réussi en partie son pari en créant une certaine forme d'identification entre la poudre difficile à vendre et la poudre réputée. Mais cette identification n'a été que partielle puisque la poudre falsifiée a été classée comme de qualité inférieure à la poudre originale. Cet exemple illustre bien le fait que les acteurs du marché n'ont pas une confiance aveugle dans ce que laisse transparaître l'emballage des produits et que les catégories de jugement utilisées localement trouvent leur efficacité par leur labilité¹⁵⁴.

Si ces jeux sur les qualités sont loin d'être systématiques, ils permettent de comprendre en quoi la confiance interpersonnelle au sein des relations marchandes bamakoises est importante pour s'assurer des caractéristiques du produit acheté. Cet ensemble de jeux sur les caractéristiques du produit à valoriser montre finalement que la qualification ne s'effectue pas sans un arsenal de dispositifs de mesure et des prescripteurs qui valident en retour ces mesures. Les sacs de 25 kg produits au sein des pays exportateurs n'ont de sens que dans un marché de masse fortement normalisé. Cette normalisation se trouve validée par un ensemble de services sanitaires et commerciaux (douanes, répressions des fraudes...) qui inscrivent ces produits dans un certain espace de qualification dont l'étendue dépend des ramifications locales de ces différents dispositifs coercitifs. Il apparaît assez rapidement que ces supports de qualification perdent leur force et leur légitimité dans le contexte commercial malien. La valorisation marchande des produits y prend des chemins différents de ceux prévus, en amont, par les fabricants. Les sacs de poudre de lait entrent à Bamako dans un espace de qualification marqué notamment par une obligation de divisibilité du bien¹⁵⁵ qui permet, *in fine*, à ce produit de s'adapter à la demande locale. Cette divisibilité du produit s'effectue dans un espace de qualification qui s'appuiera sur une évaluation du produit plus sensorielle et synthétique que graphique et physico-chimique (inscription sur les sacs de poudre de lait). Le produit est en effet davantage apprécié par sa couleur et son goût que par ses qualités physico-chimiques et nutritionnelles, informations pourtant inscrites pour une partie sur les

¹⁵⁴ Si les fraudes sur la qualité sont significatives et participent à forger le rapport quotidien au marché des acteurs engagés dans ce commerce, celles sur les quantités ne le sont pas moins. Le sac comme dispositif de confiance impersonnel peuvent aussi, dans ce cas, être au centre des suspicions. Un directeur d'industrie nous a ainsi narré l'une de ses expériences d'achat en gros de sucre. Cet industriel s'était fourni chez l'un des plus importants industriels sucriers de Bamako. Il s'est avéré qu'il manquait deux à trois kilogrammes par sac par rapport aux quantités prévues ce qui a inévitablement engendré un retour de marchandise au fournisseur.

¹⁵⁵ Philippe HUGON, *L'économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte, 2006, 123 p.

emballages¹⁵⁶. Evidemment ici le pouvoir d'achat joue à plein, notamment pour des produits de luxe comme les produits laitiers. Dans cette situation les marques stables jouent un rôle particulier dans le marché. Ceci confirme, cinquante ans plus tard, les observations de Jean et René Charbonneau¹⁵⁷ : les produits aux réputations stables permettent de s'assurer d'une qualité – tout du moins d'offrir un repère stable – dans un contexte (forte contrainte monétaire) où la recherche permanente du prix minimal tire les qualités vers le bas. Certaines marques sont de fait indélogeables car elles sont « rassurantes »¹⁵⁸ et attirent ainsi les importateurs et les grossistes. L'existence d'un tel attachement explique les essais de falsification de ces marques. Dans des situations où le produit peine à se construire une réputation, le commerçant acquiert rapidement un rôle de prescripteur. Finalement la fraude d'un côté, et la marque et le prescripteur de l'autre, sont les deux faces d'un même marché dont l'un des caractéristiques fondamentale est l'incertitude qui plane sur le produit (que ce soit sur sa valeur, sur sa qualité ou sur la quantité vendue).

(b) Lorsqu'une fraude n'en est pas une

Un deuxième exemple, tenu d'un vieil homme dont le métier est de reconditionner les sacs de poudre de lait de 25 kg dans des sachets de différentes contenances (1 kg, 500 g et 250 g)¹⁵⁹, permet d'aller plus loin dans la compréhension de la relation entre la qualité objective du produit et les différentes formes de métrologies qui la mettent en valeur. Après s'être aperçu qu'une poudre de grande réputation (Laicran) n'avait pas la couleur habituelle, cet homme en a conclu qu'un des intermédiaires du marché avait ré-ensaché une poudre sous cet emballage pour en faciliter la vente. Si l'on s'en tient aux catégories de jugement utilisées ici, la véracité de la fraude est bien flagrante. Le produit n'est pas le même. Cependant, un tel changement de couleur ne renvoie pas forcément à un changement de qualité du point de vue de la métrologie industrielle qui sert à définir légalement les catégories de produit. En effet, le lait peut avoir subi un traitement thermique différent – ce qui pourrait avoir une incidence sur la couleur de la poudre – sans que l'industriel ait à changer quoi que ce soit dans l'emballage de son produit. Ici, c'est bien la notion de fraude qu'il nous faut relativiser. Si l'on accepte que les catégories de jugement utilisées à Bamako ont leur propre légitimité, on comprend que ce cas de figure soit localement qualifié de fraude.

¹⁵⁶ Dans le cas d'un produit dont la marque est reconnue, le processus semble s'effectuer en deux temps : le consommateur est attiré dans un premier temps par la marque avant d'en vérifier par la suite l'« authenticité ».

¹⁵⁷ Jean CHARBONNEAU et René CHARBONNEAU, *Marchés et marchands d'Afrique noire*, Paris, La Colombe, 1961, 150 p.

¹⁵⁸ Il est remarquable que ces mêmes auteurs prennent en exemple une marque de lait concentré (« Bonnet bleu ») très en vogue jusque dans les années 1990. Rappelons que le lait concentré était la forme de lait de conserve dominante dans les villes tropicales jusque dans les années 1980.

¹⁵⁹ Voir *infra* pour une description précise de cette activité.

Un exemple du même ordre permet d'assurer l'existence de telles discontinuités des modes de qualification. La poudre de lait Laicran fut le sujet à de multiples questionnements en 2009. Plusieurs de nos interlocuteurs¹⁶⁰ nous ont ainsi fait remarquer que cette poudre qui dominait le marché peu de temps auparavant, avait changé de couleur et qu'elle ne « *produisait pas autant de crème* » qu'auparavant, qu'elle était donc « *piratée* ». Une rapide enquête nous a permis de faire ici un lien avec l'évolution du système productif du fabricant incriminé. Celui-ci a, en effet, progressivement transformé ses lignes de production pour ne plus produire que des poudres homogénéisées. En conséquence, la matière grasse ne remontait plus à la surface du café, d'où le fait que les consommateurs considéraient que la poudre était devenue moins riche en crème. Ce dernier exemple permet ainsi de souligner que la relation entre l'« authentique » et le « frauduleux » ne se comprend qu'à partir des modalités de perception de la personne qui énonce le jugement. Finalement, c'est la réputation de cette marque qui a été remise en cause.

Finalement, l'analyse de ces quelques exemples de suspicions de fraudes permet de comprendre comment commerçants et consommateurs construisent des catégories de perception dans un contexte marchand instable. Les catégories de « première » et de « deuxième qualité » tiennent leur efficacité de leur plasticité. Leur signification est mouvante, ce qui leur permet de s'ajuster aux différentes poudres de lait importées au Mali. Les pratiques frauduleuses, quant à elles, permettent de comprendre pourquoi ces catégories *a priori* lâches ne sont finalement pas remplacées par les marquages présents sur les sacs de poudre de lait. Comme l'a souligné Cochoy¹⁶¹, cette économie de l'emballage demande que les inscriptions soient soutenues par tout un environnement économique et professionnel qui érige les inscriptions, en institution marchande propre, ici en marque. Pour que la marque soit reconnue, le produit doit être présent de manière continue sur le marché ce qui demande un engagement particulier du producteur¹⁶². En effet, chercher à développer une marque, c'est redéfinir la relation entre l'offre et la demande et les modalités d'attachement du consommateur aux produits qu'il achète. La présence continue permet ainsi de construire une réputation que l'irrégularité des livraisons ne peut que rogner.

Dans cette configuration, les poudres de lait en vrac présentes de longue date sur le marché s'avèrent être des repères cognitifs importants pour les commerçants. Ces derniers diront ainsi qu'une poudre est « comme le Nido » ou « meilleur que le Laicran ». Il y a donc, dans les faits, une

¹⁶⁰ M. Coulibaly, directeur commercial de l'entreprise Ribon (2010), mais aussi des détaillants et des consommateurs rencontrés chez M. Diarra (2010).

¹⁶¹ Franck COCHOY, « De l'embarras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *op. cit.*

¹⁶² Harrison C. WHITE, « Where Do Markets Come From ? », *op. cit.* ; Harrison C. WHITE, *Markets from networks*, *op. cit.*

complémentarité entre les catégories sensibles de jugement et celles relatives à l'économie de l'emballage ou à la denrée standardisée. Cette fonction de repère fait aussi de ces produits des « valeurs refuge » – dans un sens proche de celui utilisé par les économistes lorsqu'ils disent que « l'or est une valeur refuge » – au sein d'un espace de qualification instable.

C) Jouer sur les échelles de valeur, et profiter des disjonctions entre principe d'évaluation : la valorisation de la poudre de lait par les femmes détaillantes

1) La vente au détail de la poudre vendue en sac de 25 kg dans le marché de Dabanani

La vente au détail offre un bon exemple de jeu possible entre les différentes échelles de valeur. Par vente au détail, nous faisons référence au reconditionnement artisanal des sacs de lait en poudre de 25 ou 10 kg dans de fins sachets plastiques de contenance variables (1 kg, 500 g ou 250 g).

Photo 8 : Le comptoir d'un grossiste de Dabanani



(Description : Au centre, un sac de poudre de lait situé derrière le comptoir d'une boutique du marché de Dabanani. Le sac contient des sachets de poudre de lait instantanée reconditionnée artisanalement. En haut à droite, des sachets de poudre de lait conditionnée industriellement disposés, eux, à la vue de l'acheteur)

Ce reconditionnement peut être effectué par les grossistes ou par des détaillants. Ces derniers ont leur étal aux abords des principales zones passantes du marché où ils vendent divers produits ainsi conditionnés (café, cacao, sucre, poudre de lait). Les détaillants n'ont toutefois pas toujours le matériel adéquat pour effectuer ce reconditionnement. Certains détaillants délèguent ainsi le reconditionnement à des spécialistes du reconditionnement (Photo 9).

2) La valorisation de la poudre de lait instantanée par les femmes détaillantes

Parmi les multiples circuits de vente au détail de poudre de lait, il existe, depuis le début des années 2000, un circuit tenu par des femmes distribuant à crédit, dans les différents quartiers Bamako, des sachets de poudre de lait de 250 ou 500 g¹⁶³. Cette poudre est généralement achetée par demi-sac¹⁶⁴ de 25 kg puis reconditionnée au sein du marché de Dabanani par M. Diarra spécialisé dans le reconditionnement de la poudre de lait¹⁶⁵.

¹⁶³ Il nous est difficile de quantifier le poids économique de ce circuit. Nous nous servons de cet exemple pour expliciter les enjeux relatifs à la distribution de la valeur ajoutée dans le cas de produits peu normalisés.

¹⁶⁴ L'achat par demi-sac a de multiples avantages pour les femmes : son transport est facilité puisque chaque femme pourra transporter elle-même sa marchandise. Les transports publics ne feront pas payer le transport de ces demi-sacs et le prix d'achat du demi-sac de lait en poudre est proportionnellement le même que celui d'un sac entier.

¹⁶⁵ Nous nous appuyons, dans la description qui va suivre sur trois temps d'observation de deux heures environ pendant lesquels nous pu observer M. Diarra à son poste mais aussi discuter avec ses clientes.

Photo 9 : Atelier de M. Diarra



(Description : sur la table, la balance utilisée pour le reconditionnement. En dessous, le sac de lait en poudre encore « en vrac » dans lequel est plantée la pelle servant au reconditionnement. Au premier plan en bas de la photo, les sachets de poudre reconditionnée)

Photo 10 : Demi-sacs contenant des sachets de poudre de lait reconditionnée par M. Diarra



a) Description de l'activité et régulation du crédit

Les femmes interrogées autour de l'atelier de reconditionnement achètent un demi-sac de poudre de lait une à deux fois par semaine. Elles peuvent, soit acheter un sac ou un demi-sac de lait en poudre chez un grossiste et l'apporter à M. Diarra pour qu'il le reconditionne¹⁶⁶, soit acheter directement leur demi-sac chez ce dernier qui détient, en dépôt, quelques sacs non-conditionnés appartenant aux grossistes du marché, soit, enfin, acheter directement à M. Diarra des demi-sacs de lait en poudre déjà conditionné. Dans tous les cas, les achats à M. Diarra s'effectuent au comptant.

Les femmes détaillantes vendent généralement la poudre de lait à crédit dans leur quartier ou dans un quartier adjacent. Au moment de nos enquêtes, en 2010, elles vendaient le sachet de 250 g 750 ou 800 FCFA, les clients remboursant la commerçante, lors de passages ultérieurs, quotidiens, par des paiements de 150 à 250 FCFA par jour. La pression sociale du quartier permet dans ce système, de limiter les refus de paiement. L'incertitude est plus importante lorsque les détaillantes vendent leur lait dans des marchés de quartier ou auprès de cantines ou d'autres détaillantes alimentaires. Les commerçantes interrogées choisissent ainsi généralement, pour éviter les comportements opportunistes et s'assurer au mieux des paiements, des clients implantés depuis longtemps.

b) Qualité de la poudre utilisée et distribution de la valeur économique au sein du circuit commercial

Les poudres ainsi vendues sont choisies par les commerçantes à partir de leur granulométrie, signe de « première qualité ». M. Diarra joue toutefois un rôle important de prescripteur auprès de certaines femmes. A l'époque de notre observation, M. Diarra poussait les détaillantes à se fournir en poudre de lait Mixwell, une poudre de lait instantanée rengraissée en matière grasse végétale d'origine irlandaise¹⁶⁷.

Les femmes rencontrées ne connaissent pas les caractéristiques du produit¹⁶⁸ et ont toujours choisi ce lait tant que celui-ci était disponible. En cas de rupture de stock, elles se retournaient vers une marque plus prestigieuse mais aussi plus chère, la poudre de lait Loya¹⁶⁹. Par peur de perdre

¹⁶⁶ Celui-ci est rémunéré 300 FCFA pour le conditionnement d'un sac, 150 FCFA pour le conditionnement d'un demi-sac.

¹⁶⁷ La poudre de lait regular Laicran servait à cet usage avant l'arrivée de lait instantanée en vrac sur le marché de Dabanani Information donnée par M. Diarra qui reconditionne de la sorte du lait en poudre depuis 20 ans (entretien effectué en 2010).

¹⁶⁸ Tout du moins pas avec la précision ni dans les termes qui transparaissent pourtant sur l'emballage de la poudre.

¹⁶⁹ La poudre Loya est fabriquée avec de la matière grasse laitière, d'où la différence de prix à l'achat.

leurs clients¹⁷⁰, elles faisaient le choix de ne pas répercuter ce surcoût lors de la revente, ce qui entraînait une réduction de leurs marges.

Encadré 6 : Partage de la valeur selon la poudre de lait utilisée dans le reconditionnement

En 2010, lors de ces observations, la poudre de lait composée de matière grasse laitière était vendue par les traders de Dairy Trade 500 euros moins cher à la tonne (environ 3 000 euros/tonne pour la poudre à base de matière grasse animale, 2 500 euros/tonne pour celle contenant de la matière grasse végétale, prix FOB, soit une différence 17 %), cette différence variant en fonction des opportunités de valorisation de la matière grasse laitière et végétale.

A Bamako, ce différentiel était de 4 000 euros FCFA/sac (prix grossiste), soit un prix 6 % inférieur pour la poudre à base de matière grasse végétale. Cette différence de marge peut s'expliquer par la faible différenciation effectuée localement entre les poudres selon la qualité de la matière grasse. Il faut toutefois conclure qu'un ou plusieurs échelons du commerce profitent de cette disjonction d'évaluation entre le marché mondial et le marché de Bamako.

Face aux consommateurs, les détaillantes tiennent des discours différents sur le produit. Certaines restent volontairement vagues en présentant la poudre comme de la « bonne poudre ». D'autres précisent la marque conditionnée. Certaines utilisent, pour asseoir la confiance de leurs clients, un dispositif d'identification mis à disposition par l'importateur des marques Mixwell et Loya : une petite pastille autocollante aux couleurs de la marque ensachée (Photo 11).

Photo 11 : Sachet de 250 g de poudre de lait Loya



Il s'agit d'un dispositif de jugement singulier qui permet l'identification à la marque malgré le conditionnement artisanal. L'attrait des détaillantes pour ces petites pastilles confirme l'incertitude cognitive qui accompagne le commerce de la poudre de lait en vrac à Bamako.

¹⁷⁰ Comme nous l'avons vu précédemment les produits laitiers sont des produits de luxe ce qui explique une forte élasticité-prix de la demande.

Ces pastilles sont offertes aux grossistes par l'importateur de ces deux marques. Ces derniers les gardent pour le détaillant qui travaille souvent devant leur boutique. Ils peuvent ainsi surveiller que, comme ils s'y engagent auprès de l'importateur de ce produit, ces pastilles sont utilisées à bon escient¹⁷¹. Ces étiquettes sont donc utilisées principalement par les grossistes pour le compte des détaillants situés aux abords directs de leurs boutiques. L'un de ces grossistes a dérogé à cette règle en offrant de telles pastilles à M. Diarra situé dans une autre rue du marché. Ce dernier a effectivement la confiance de l'ensemble des grossistes par son ancienneté dans le métier du reconditionnement. Néanmoins, nous avons vu M. Diarra coller des étiquettes de la marque Cowbell sur des sachets contenant de la poudre Mixwell. Il n'avait, en effet, plus d'étiquettes de la marque Mixwell à sa disposition¹⁷² et sa cliente lui réclamait des sachets étiquetés en raison des habitudes prises par ses propres clientes. M. Diarra nous a expliqué son geste par l'équivalence qui existait selon lui entre ces deux marques qui proviennent du même fournisseur et appartiennent à la même catégorie des poudres de lait de « première qualité »¹⁷³. Par cette manipulation, M. Diarra intervient sur la relation de confiance qui se tisse entre les détaillantes et les consommateurs qu'il doit, de fait, savoir fragile pour s'autoriser cet écart vis-à-vis du comportement demandé.

3) Dispositif de mesure et distribution de la valeur économique

a) *Geste commercial et distribution de la valeur*

Le moment de la pesée comporte aussi des enjeux relatifs à la distribution de la valeur économique entre les différents acteurs de la distribution. Le reconditionnement s'effectue à ciel-ouvert, au sein du marché (Photo 9, ci-dessus). Dans le cas où les détaillantes achètent elles-mêmes le sac ou le demi-sac à conditionner, elles l'apportent directement à M. Diarra et attendent, sur un banc situé à ses côtés, que celui-ci conditionne le produit (Photo 9).

Le conditionneur réalise cette tâche à l'aide d'une petite pelle pour remplir l'un des deux récipients situés à chaque extrémité de sa balance (Photo 9). Les sachets conditionnés sont déposés

¹⁷¹ Il peut en effet être intéressant pour un grossiste de falsifier l'identité de la poudre étiquetée pour réussir à écouler un produit qui se vend difficilement.

¹⁷² Ce déficit d'étiquettes pose évidemment question. Le grossiste n'établit visiblement pas d'équivalence systématique entre le nombre d'étiquettes fournies et la quantité de poudre vendue. On peut d'ailleurs comprendre que l'importateur préfère distribuer insuffisamment d'étiquettes que trop, cela pour assurer que la réputation du produit ne soit pas remise en cause par un commerçant qui ensacherait une mauvaise poudre avec cet étiquetage. De plus, comme nous allons le voir, le nombre de sachets remplis pour une quantité donnée de poudre achetée est assez variable.

¹⁷³ Du point de vue de la composition de ces différents laits, M. Diarra a tort, puisque les taux de protéine et les taux de matière grasse sont différents. Il est, de plus, difficile de savoir dans quelle mesure celui-ci cherchait simplement à justifier son geste en ma présence. Mais si ces arguments sont peut-être fallacieux, ce geste lui était bien imposé par la volonté de ces clientes.

à terre jusqu'à ce que toute la quantité fournie soit ensachée. Ils seront par la suite décomptés et transférés dans le grand sac plastique qui contenait, au départ, les 25 kg de lait en poudre en vrac. Dans le cas où des pastilles de marque sont disponibles, la cliente appose les étiquettes au fur et à mesure du conditionnement.

L'enjeu de ce moment de mesure porte sur le nombre de sachets qui ressortira du processus de reconditionnement. Le « bon sens » aurait voulu que le produit de cette opération soit de 50 (25) sachets de 500 grammes ou 100 (50) sachets de 250 grammes pour le reconditionnement d'un sac (demi-sac). Ce n'est pourtant jamais le cas et les écarts sont légion.

A bon droit, on peut d'abord mettre en cause les approximations possibles dues aux instruments de mesure employés et au fait que le produit, très volatil, se disperse en partie par la seule manipulation. La situation est toutefois un peu plus compliquée que cela. En effet, si tous les protagonistes s'attendent effectivement à ce que le nombre de sachets s'approche de celui que fournit le bon sens mathématique¹⁷⁴, aucun ne s'étonne de l'existence d'un écart. La perte de produit étant avérée lors du reconditionnement et les écarts au résultat mathématique de l'opération s'effectuant quasi-exclusivement au profit de la détaillante (un « surplus » de sachets), il fait peu de doute que cet écart est le produit intentionnel du principal protagoniste de cette opération. En effet, dans le cas contraire, les écarts au produit mathématique de l'opération devraient se distribuer de manière aléatoire, en positif, comme en négatif ce qui est loin d'être le cas.

Se met donc en place, autour de l'atelier de reconditionnement, une redistribution implicite de la valeur économique dont M. Diarra est l'artisan principal et le consommateur final le principal perdant. L'opération aboutit en effet à une ponction sur les consommateurs au profit des détaillantes. M. Diarra est lui rémunéré dans cette opération par la réputation qu'il acquiert au travers de ce subterfuge, technique commerciale à part entière.

M. Diarra présente ces écarts comme habituels mais toujours raisonnables. Il nous ainsi annoncé ne pas vouloir aboutir à plus d'un sachet supplémentaire au compte mathématique. Ces 51^{ème} ou 26^{ème} sachets peuvent d'ailleurs n'être que partiellement remplis. Il n'a pas, non plus, voulu remettre en cause la qualité de sa balance¹⁷⁵, qu'il affirme ne pas trafiquer pour « *produire plus de sachets* »¹⁷⁶.

¹⁷⁴ Les calculs de rentabilité sont d'ailleurs fondés sur ce chiffre.

¹⁷⁵ M. Diarra insiste ainsi lourdement sur le fait que sa balance est une « bonne balance », renvoyant notamment à son origine (française) et à son ancienneté (il l'a achetée en 1976).

¹⁷⁶ D'après lui, certains détaillants rabotent leur poids dans l'objectif de produire plus de sachets. L'une des femmes rencontrés nous donnera l'exemple de sa cousine avait eu 2,5 kg en plus pour un sac de 25 kg conditionné !

Même si le cas est rare, il peut arriver que le conditionnement aboutisse au contraire à un nombre de sachets inférieur à celui mathématiquement attendu, notamment à un dernier sachet pas tout à fait rempli. Dans ce cas, M. Diarra renvoie sa cliente vers le grossiste qui lui a vendu le sac ou le demi-sac. Ce dernier ne rembourse généralement pas ce manque et la cliente se retrouve à devoir prendre en charge seule cette perte – le sachet invendable. Ce dernier exemple confirme en quelque sorte le caractère organisé, puisque non aléatoire, de la production des 51^{ème} ou 26^{ème} sachets. Le caractère aléatoire de l'opération n'est pas reconnu par les protagonistes, ce qui peut paraître normal du point de vue de la détaillante qui refuse ainsi de perdre l'équivalent d'1/6 du profit escompté de cette activité¹⁷⁷.

D'après M. Diarra ces rares incidents n'ont pas de conséquence sur ses propres affaires, les femmes concernées revenant conditionner leur lait dans sa boutique. Ces « manques », lorsqu'ils touchent des poudres de 2^{ème} qualité, c'est-à-dire des poudres qui sont destinées à la transformation, n'entraînent pas de conflit (M. Diarra). M. Diarra affirme que cette situation n'est pas problématique puisque ce lait va servir à la transformation et non à la vente au détail pour le café. Cette remarque sous-entend qu'il suffira de mettre moins de lait dans chaque préparation ou que c'est moins le nombre de sachets qui compte dans ce cas, que la quantité totale de lait achetée¹⁷⁸.

b) Le bilan comptable de l'opération

S'il est difficile d'évaluer l'importance de ce circuit de distribution, nous pouvons toutefois en esquisser un bilan comptable à partir des cas des deux marques substituables, Mixwell et Loya. Les demi-sacs étaient achetés respectivement 31 500 FCFA pour la Loya et 29 000 FCFA pour la Mixwell aux grossistes de la place (pas de différence avec le prix au sac, respectivement 63 000 et 58 000 FCFA)¹⁷⁹. Ces sacs et demi-sacs sont achetés au comptant par les femmes détaillantes. Celles-ci paient pour le reconditionnement d'un demi-sac 150 FCFA (300 FCFA pour un sac) à M. Diarra. Elles doivent, de plus, acheter les sachets qui servent au conditionnement pour 250 FCFA. Elles ne paient pas le transport de leur marchandise, seulement leur propre aller-retour en transport en commun entre leur quartier et le marché. Elles vendent généralement le sachet de 250 g à 750 FCFA et celui de 500 g à 1 500 FCFA.

¹⁷⁷ Voir *infra* pour le bilan comptable de l'opération.

¹⁷⁸ La seule raison pour laquelle certaines femmes viennent reconditionner du lait de seconde qualité semble être qu'elles procèdent à une vente par kilo. Dans ce cas, il est difficile de comprendre pourquoi le nombre de sachets complets produits par M. Diarra n'a pas autant d'importance que dans le cas précédemment présenté du lait instantané. On peut imaginer que la femme en question est aussi formatrice et qu'elle se réservait les sachets pas totalement pleins.

¹⁷⁹ En toute rigueur, il faudrait vérifier qu'il n'y ait pas, dans cette manipulation, une sorte de rémunération en nature.

Le sac, arrivé à domicile, revient donc aux détaillantes, tous coûts compris, entre 32 200 et 29 700 FCFA, soit au kilogramme entre 2 576 et 2 376 FCFA. Le prix de vente étant le même dans les deux cas, le bénéfice par demi-sac vendu est donc compris entre 5 300 et 7 800 FCFA. Sachant qu'elles vendent généralement plus d'un demi-sac et certaines plus d'un sac par semaine, on peut, dans une première approximation, évaluer le volume de ce commerce à trois sacs toutes les deux semaines ou six sacs par mois par détaillante. Les bénéfices nets obtenus par ces détaillantes oscilleraient donc entre 31 800 et 46 800 FCFA par mois, ce qui peut être considéré comme un revenu significatif – le revenu minimum officiel étant de l'ordre de 30 000 FCFA au Mali et le revenu moyen à peine plus élevé – pour une activité d'appoint.

En prenant en compte la « chaîne globale de valeur » qui lie les grossistes aux consommateurs, et en rapportant la part de chaque chaînon commercial au prix au détail final, il apparaît que la part de la valeur ajoutée captée par ces femmes est relativement importante. Le prix au détail, rapporté à la tonne en euros est de 4 573,5 euros/tonne. Au niveau du grossiste, cette valeur est respectivement de 3 842 euros/tonne pour la poudre Mixwell et de 3 598 euros/tonne pour la poudre Loya, vendues comme nous l'avons vu au même prix au détail. La part de la valeur ajoutée totale appropriée par les détaillantes est donc de 20 % (975 euros/tonne) pour la poudre Mixwell et de 16 % (731 euros/tonne) pour la poudre Loya¹⁸⁰.

c) Les usages d'une production à la marge

Les détaillantes restent de fait attentives à la production des sachets supplémentaires qui ressortent généralement du processus de reconditionnement. L'attente vis-à-vis de cette manipulation s'observe particulièrement dans le cas de détaillantes venant acheter directement à M. Diarra des demi-sacs déjà reconditionnés. En effet, ce dernier prend souvent de l'avance dans son travail en ensachant des sacs mis en dépôt par les grossistes du marché (Photo 8). Il stocke donc des demi-sacs dont le contenu est conditionné. Dans ce cas, les clientes choisissent prioritairement les sacs contenant le plus de sachets.

La systématique des surplus relève le caractère organisé de cette manipulation, M. Diarra organisant une sorte de ponction sur les consommateurs au profit des détaillantes dont il espère ainsi s'attacher la constance. Les 26^{ème} et 51^{ème} sachets étant toutefois bien souvent moins remplis que les autres, il ne fait jamais l'objet d'une vente mais d'un don à des proches ou à une consommation au sein du domicile familial.

¹⁸⁰ Nous comparerons, par la suite, le partage de la valeur ajoutée dans ce circuit avec celui des sachets industriellement normés.

d) Hypothèses sur les techniques de prélèvement

Une analyse de la pratique de la pesée permet d'analyser plus finement encore l'équilibre recherché entre l'intérêt du consommateur et celui des intermédiaires. Pour peser le premier sachet, M. Diarra s'aide d'un contrepoids standard de 250 g. La suite de la pesée peut s'effectuer soit en mettant comme contrepoids le sachet obtenu lors de la première pesée soit en continuant à utiliser le poids standard. Pour les sachets de 500 g, il utilise un des sachets de 500 g comme contrepoids ou un contrepoids standard qu'il doit emprunter à un autre détaillant. A ce stade il est possible de supposer que toute l'économie de cette redistribution entre le consommateur et la détaillante, se cristallise dans la pesée de ce premier sachet, ce qui peut passer par une manipulation subtile du poids ou par un décalage, non moins subtilement géré, entre l'aiguille mobile et le point fixe permettant de juger de l'équilibre atteint (Photo 12).

Photo 12 : Balance de type Roberval utilisée par M. Diarra



Ces deux types de manipulation constituent deux hypothèses envisageables expliquant comment le conditionneur organise simplement, et de manière efficace, une ponction homogène sur l'ensemble des sachets. Dans ce cas, l'origine de la redistribution qu'organise M. Diarra pour le compte de la détaillante, viendrait d'une manipulation de l'étalon utilisé. Une autre manière serait de jouer sur l'équilibre de la pesée de chaque sachet qui s'effectue ainsi par rapprochement progressif de l'aiguille mobile et du repère fixe (Photo 12). Dans ce cas, la redistribution s'organiserait autour de cette économie du dernier geste qui ne chercherait pas l'équilibre mais plutôt un subtil déséquilibre.

Photo 13 : Conditionnement effectué grâce à une balance Roberval et une pelle en plastique



L'irrégularité du nombre de sachets qui ressort du processus de conditionnement nous fait pencher pour cette deuxième option. Situer la redistribution dans le geste et non dans l'étalon permet de donner une dimension incertaine au gain, ce qui peut faciliter l'acceptation morale de cette manipulation, socialement illégitime.

D) Conclusion

L'économie du conditionnement artisanal décrite dans cette section illustre parfaitement la manière dont le processus de valorisation économique de la poudre de lait prend forme une fois relâchés bon nombre de dispositifs qui encadraient, jusqu'ici, la qualification du produit (l'emballage et les inscriptions). La stabilité du prix du produit finalement vendu, la souplesse de la qualité distribuable ainsi que le crédit, sont les principales variables à partir desquelles l'équilibre entre les différentes parties prenantes de cette activité de transformation se joue. La substitution entre certaines qualités objectives ou le jeu possible sur les mesures permettent de reconfigurer autrement les conditions de valorisation de ce produit. Certes, le consommateur se trouve en partie floué par l'arrangement entre les détaillantes et le conditionneur. Il y a évidemment peu de chance qu'il se rende compte d'une variation de poids de 10 g sur un sachet de 250 g. Une question demeure :

jusqu'à quel point M. Diarra peut-il être précis dans ce processus de mesure ? Dans le cas où cette précision s'avère difficile, la manipulation qu'il orchestre, ne peut se comprendre seulement comme une redistribution du consommateur vers la détaillante. Elle peut aussi être vue comme un déplacement du risque de voir « ressortir » du processus de pesée, un 25^{ème} sachet invendable qui amputerait sérieusement le profit attendu par la détaillante. Le report de cette incertitude sur le consommateur conforte l'intérêt que les détaillantes trouvent dans cette affaire et donc l'intérêt qu'elles ont à aller reconditionner leur lait chez M. Diarra.

Le relâchement des normes de quantité et de qualité multiplie pour les commerçants les prises à partir desquelles ils peuvent construire leurs stratégies de profit. Comme nous le rappelle Kula, dans les économies faiblement industrialisées les équilibres marchands s'effectuent davantage sur la quantité que sur le prix¹⁸¹. La même remarque peut être faite sur la qualité. Le commerce du lait en poudre en Afrique de l'Ouest est en effet marqué par une substituabilité forte entre produits relativement similaires en fonction du différentiel de prix¹⁸².

La pauvreté monétaire des populations concernées explique la variabilité des normes de consommation. Les catégories de « première » et de « seconde qualité » précisent l'utilisation faite de chaque type de poudre de lait mais donnent aussi une vision des produits laitiers qui peut paraître, aux yeux d'un Européen, extensive parce qu'elle inclut des produits contenant de la matière grasse végétale. C'est ainsi dans ce que Guyer nomme les disjonctions – les écarts entre différentes manières de se représenter la valeur du produit – que s'imaginent et se dessinent le profit commercial. Reste que l'approfondissement de ces disjonctions est, de fait, limité à des jeux sur les mesures ou sur les qualités, à la différence des traders ou des grossistes qui, du fait de leur puissance financière, peuvent se permettre de construire leur stratégie commerciale dans une temporalité (spéculation) et un espace géographique plus étalés. Nous verrons dans une section suivante une autre modalité de valorisation de la poudre de lait au Mali qui s'appuie sur une normalisation du produit en amont du processus de commercialisation.

¹⁸¹ Witold KULA, *Les Mesures et les hommes*, op. cit., p. 77.

¹⁸² Nous avons cité l'exemple de la pâte à tartiner Bocage, nous aurions aussi pu prendre l'exemple du pain qui peut, en période de flambée du prix du blé, être fabriqué avec un mélange de différentes farines pour diminuer le prix du produit final. Amadou SYLLA, « Point de vue sur la question du pain au Mali », *Paysan du Sabel*, Mars 2008, n° 18 ; Doussou DJIRE, « Prix du pain : la solution dans les céréales locales », *L'Essor*, 10 janvier 2008.

IV. Les dispositifs d'une économie du rationnement. Discipliner le marché pour contrôler la valeur économique

Dans cette section, nous portons le regard sur les modalités de valorisation commerciale de la poudre de lait lorsque celle-ci fait l'objet d'un reconditionnement par des industriels situés au Mali. Cochoy précise ce qu'une telle économie du packaging suppose comme redéfinition des modalités de construction de la confiance du consommateur dans le produit – et donc le producteur. « *Pour qu'un consommateur accepte sans douter les définitions exogènes des produits, il convient de stabiliser le rapport entre ces définitions et les produits eux-mêmes. L'économie du package est tout entière sous-tendue par un impératif de confiance généralisée*¹⁸³ » dans les acteurs construisant ce rapport.

Le sociologue a montré, à la suite des historiens américains des affaires¹⁸⁴, comment l'introduction de l'emballage et de la marque comme médiation marchande participe à reconfigurer des relations entre le fabricant, les intermédiaires commerciaux (grossistes et détaillants) et le consommateur¹⁸⁵ à mesure que les volumes à produire et à distribuer croissent. La relation aux grossistes, qui nous intéressera tout particulièrement, est au centre de l'analyse que Cochoy fait de l'évolution du commerce aux Etats-Unis :

« Le recours aux grossistes était commode : il avait permis une expansion considérable des ventes, ainsi que le transfert de la charge financière et la logistique de la distribution vers des agents extérieurs à l'entreprise. Les grossistes assumaient un risque de crédit à l'égard des détaillants. Misant tout sur le volume, ils se contentaient de marges faibles : se passer de cet intermédiaire aurait fait perdre de l'argent aux fabricants¹⁸⁶. Mais le recours au grossiste était aussi risqué : il était hasardeux de s'y fier pour persuader les détaillants de vendre de nouveaux produits ou d'exposer les marques dans les vitrines des magasins¹⁸⁷ ; surtout, le détour par le commerce de gros exposait tout fournisseur au danger d'une éventuelle substitution entre ses propres produits et ceux de la concurrence. (...) Aussi, très progressivement, les entreprises américaines tentèrent-elles d'assumer elles-mêmes la distribution¹⁸⁸. »

Nous présentons les conséquences de ce choix productif sur la manière dont ces industriels pensent la valorisation de la poudre de lait et les répercussions de ce choix en termes de représentations des relations commerciales (A). Dans un second temps, nous décrivons les

¹⁸³ Franck COCHOY, « De l'embarras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *op. cit.*

¹⁸⁴ Alfred Dupont CHANDLER, *La main visible des managers*, *op. cit.* ; Thomas Childs COCHRAN, *200 years of American business*, Basic Books, 1977, 312 p ; Susan STRASSER, *Satisfaction guaranteed: the making of the american mass market*, New York, Pantheon Books, 1989, 339 p.

¹⁸⁵ Franck COCHOY, *Une histoire du marketing*, *op. cit.*

¹⁸⁶ Thomas Childs COCHRAN, *200 years of American business*, *op. cit.*, p. 119 cité par Cochoy.

¹⁸⁷ Susan STRASSER, *Satisfaction guaranteed*, *op. cit.*, p. 79-80, cité par Cochoy.

¹⁸⁸ Franck COCHOY, *Une histoire du marketing*, *op. cit.*, p. 31.

dispositifs de l'« économie de la captation »¹⁸⁹ qui sont consubstantiels à ce type de commerce (B). Dans un troisième temps, nous analysons les modalités concrètes de cette valorisation et la manière dont elle a entraîné une évolution des relations commerciales (C). A cette occasion, nous mettons en lumière les contradictions entre la logique marchande telle que nous l'avons décrite dans la section précédente à propos du commerce artisanal, et celle portée par les industriels du reconditionnement. Nous montrons ainsi comment les industriels mettent en place, en plus d'une « économie de la captation », une « économie du rationnement » leur permettant de limiter les comportements spéculatifs (potentiels) des grossistes par un contrôle de l'écoulement de leurs marchandises. En d'autres termes, nous montrons que cette « économie du rationnement » est une forme régulation des prix par une régulation des volumes mis en circulation dans le marché.

A) Quelles implications d'une marketisation de la poudre de lait sur les modalités de sa valorisation marchande ?

1) Une innovation pas si innovante pour le consommateur

Vendre une poudre de lait emballée à l'effigie d'un fabricant inconnu à une classe de population qui n'a pas pour habitude d'user de ce type de médiation marchande pour l'achat de ce produit apparaît *a priori* audacieux. Comme nous l'avons vu précédemment, les acheteurs ont l'habitude de s'appuyer sur une appréhension sensible du produit qui offre des points de repère fixes permettant d'évaluer n'importe quelle poudre par la construction de similitudes entre l'expérience de consommation et les caractéristiques physiques de la poudre (couleur et texture).

La réputation acquise de longue date par certaines marques de poudre de lait permet toutefois de souligner qu'il n'y a pas chez l'acheteur une préférence « naturelle » pour une méthode d'évaluation particulière mais que c'est le contexte commercial qui rend efficace l'une ou l'autre des médiations marchandes. Les marques Nido ou Laicran en sont des bons exemples : leur présence continue est, selon les commerçants¹⁹⁰, à l'origine de leur réputation et rend possible la délégation du choix à la seule reconnaissance de la marque.

¹⁸⁹ Pascale TROMPETTE, « Une économie de la captation : les dynamiques concurrentielles au sein du secteur funéraire », *Revue française de sociologie*, 2005, Vol. 46, n° 2, pp. 233-264.

¹⁹⁰ « Les gens sont nés avec » ont ainsi insisté plusieurs d'entre eux.

2) Les implications d'une spécialisation pour les acteurs de l'offre

Historiquement, la présence continue de ces marques résulte d'un engagement singulier de certains industriels européens, Nestlé (pour la poudre Nido) et Célia (pour la poudre Laicran). Comme cela est courant en Afrique, les industriels européens délèguent la distribution de leur produit à des commerçants-importateurs. Nestlé a ainsi un distributeur exclusif au Mali alors que Célia – racheté ensuite par Lactalis – a choisi de passer par trois distributeurs différents pour distribuer sa poudre de lait regular de marque Laicran.

Les industriels qui reconditionnent aujourd'hui de la poudre de lait au Mali sont, ou ont été avant le lancement de leur activité, des distributeurs pour le compte de fabricants européens. Ce point ne doit toutefois pas cacher le changement qu'apporte pour les importateurs, le fait de développer une activité industrielle, même limitée. Cela s'observe d'abord dans la relation aux fournisseurs. Alors que les importateurs de sacs en vrac peuvent changer la qualité de leurs produits en fonction des opportunités, que la diversité des produits qu'ils vendent ne les rend pas dépendant de leur vente de produits laitiers, les industriels du reconditionnement ont développé une structure juridique particulière spécialisée dans le reconditionnement. Cette caractéristique, entraîne un rapport singulier au marché. En effet, dans un contexte de spécialisation, le produit devient une sorte d'« actif spécifique » dans le sens où l'emploie Olivier Godechot à la suite de Williamson. Sa possession « *met son détenteur dans une position de faiblesse relationnelle et de dépendance à l'égard des personnes avec lesquelles il mène des échanges. La valeur de l'actif n'est conservée que dans la mesure où la relation d'échange dans laquelle l'actif prend de la valeur se perpétue*¹⁹¹. »

Cela demande que les industriels du conditionnement puissent assurer une certaine continuité des rapports commerciaux tant avec le fournisseur, en amont, qu'avec les intermédiaires commerciaux, en aval¹⁹². Cochoy a montré le rôle de l'emballage et de la marque dans ce dernier cas. Ce binôme permet au producteur de normaliser la relation aux clients en attachant ces derniers à une marque plutôt qu'à un produit standardisé qui rend la substitution entre produit – et donc la concurrence entre producteurs – plus aigüe. Cette situation se retrouve sur le segment des poudres de lait vendues en vrac : les produits sont requalifiés grâce à des catégories (« première » et « seconde qualité ») qui ne laissent que peu de place à l'information sur le producteur. Comme y insiste avec justesse Cochoy, l'introduction de produits marketés change ainsi fondamentalement la relation entre le producteur et le consommateur. L'emballage et la marque, qui en est le corollaire,

¹⁹¹ Olivier GODECHOT, « Hold-up en finance », *Revue française de sociologie*, 2006, vol. 47, n° 2, p. 342.

¹⁹² Ces précisions renvoient au souci de « conditionnement » de la demande tel que l'a analysé Cochoy, « De l'embaras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *op. cit.*

permettent aux usines de conditionnement de prendre prise sur l'évaluation (finale) du produit par le consommateur.

L'engagement productif des usines de reconditionnement demande ainsi un ajustement, en amont de la distribution, des produits aux habitudes alimentaires des consommateurs. Cela requiert également que les produits soient présents de manière continue sur le marché pour asseoir la réputation de la marque. Dans ce contexte, la concurrence porte davantage sur la part de marché¹⁹³ que sur le prix.

Nous retrouvons ici les caractéristiques du « marché de producteurs » conceptualisé par White¹⁹⁴. Une telle situation entraîne la formation d'une « interface » – disons d'un espace marchand – sur laquelle les acteurs cherchent à prendre une position durable par la définition d'un rapport qualité-prix particulier qu'il s'agit pour le producteur de faire advenir sur le marché. La spécialisation des usines de reconditionnement, avec l'engagement productif qui les caractérise, ne suppose donc pas seulement une normalisation du produit. Elle présume aussi une maîtrise des conditions de valorisation de celui-ci tout au long de la chaîne de distribution. En d'autres termes, le rapport qualité-prix, au travers duquel le consommateur évalue *in fine* le produit, doit pouvoir être identifié, anticipé et contrôlé par l'offreur¹⁹⁵. Dans ces conditions, le prix n'apparaît plus seulement comme une norme extérieure avec laquelle il s'agit de jouer. La coordination par le marché – et donc par le prix – doit être internalisée. Dans cette configuration, il est possible de dire que le prix participe à la qualification du produit. Il est géré par le producteur comme une caractéristique du produit. Nous ne souhaitons pas suggérer ici que le prix est une qualité comme une autre, comme a pu le soutenir Callon, ni même avancer qu'il est une simple donnée exogène aux acteurs¹⁹⁶. Cette question doit, selon nous, être posée à l'occasion de l'enquête. Comme nous le soutiendrons plus loin, la question de la normalisation du prix au détail par les industriels du reconditionnement ne s'applique pas sans contrepartie. Si le prix de vente au détail est bien anticipé par ces derniers, il fait néanmoins l'objet d'ajustements entre les industriels, qui cherchent à contrôler le prix de vente au détail, et certains intermédiaires de marché, notamment les grossistes, qui conçoivent le prix comme

¹⁹³ Franck COCHOY, *Une histoire du marketing*, *op. cit.*, 31 ; Franck COCHOY, « De l'embarras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *op. cit.*

¹⁹⁴ Harrison C. WHITE, « Where Do Markets Come From ? », *op. cit.* ; Harrison C. WHITE, *Markets From Networks*, *op. cit.*

¹⁹⁵ Le modèle du marché de producteurs de White suppose de telles conditions. Harrison C. WHITE, « Where Do Markets Come From ? », *op. cit.*

¹⁹⁶ « La qualité », *Sociologie du Travail*, 2002, vol. 44, n° 2, pp. 255-287.

une caractéristique exogène au produit et, de ce fait, trouvent tout à fait légitime de spéculer selon la rareté relative du produit sur le marché¹⁹⁷.

B) Endogénéiser le marché

1) Définir la relation au fournisseur pour normaliser le produit

Pour régler les incertitudes liées à l'approvisionnement (régularité et continuité de la qualité), les usines de reconditionnement ont adopté diverses stratégies. Deux usines de reconditionnement sur quatre fonctionnent en franchise, c'est-à-dire qu'elles distribuent une poudre de lait d'un fabricant auquel elles sont contractuellement liées. Dans ce cas, les sachets portent la marque du fournisseur. Les autres usines de reconditionnement ont, par contre, décidé de développer leur propre marque. Cela leur permet d'être plus autonomes – tout du moins formellement – vis-à-vis de leur fournisseur. Mais cela peut engendrer des difficultés à être livré de manière continue pour une qualité de produit donnée. En effet si dans ce cas les industriels se fournissent généralement chez le même fabricant, ce qui peut leur permettre d'avoir droit à des conditions avantageuses en termes de régularité de livraison – grâce à des accords passés sur des plannings de livraison – et de prix, les relations commerciales restent toutefois moins ténues que dans le cas d'une franchise. Ils peuvent notamment, au besoin, se fournir chez d'autres fabricants de poudre de lait. Le directeur commercial de l'entreprise de reconditionnement de poudre de lait Ribon, M. Coulibaly, nous explique le choix de son directeur :

« Il n'a pas voulu être le représentant de Lactalis [poudre de lait Laicran] car Lactalis semble avoir une forte politique de contrôle des marges en aval. Diaw [le directeur] voulait avoir son propre poulain [la poudre Kossam]. (...) « Lactalis », ce n'est pas des enfants de cœur » (Entretien avec M. Coulibaly, directeur commercial de Ribon, 2008)

Cette politique permet aux industriels ayant fait le choix de développer leur propre marque de s'approvisionner chez différents exportateurs, traders ou entreprises laitières. Les produits de ces différents approvisionnements peuvent être mélangés entre eux si l'usine dispose d'un « mélangeur »¹⁹⁸. Dans le cas contraire, les différentes poudres sont conditionnées séparément mais sous un même emballage avec l'espoir que les consommateurs n'identifient pas négativement cette évolution, sous peine qu'ils se reportent sur un produit d'un meilleur rapport qualité/prix. De ce fait, ces industriels procèdent souvent à un test par échantillon, ce qui leur permet de juger si cette

¹⁹⁷ Ce point est illustré parfaitement par la promptitude avec laquelle les grossistes cherchent à profiter de situations commerciales favorables au développement de comportements spéculatifs.

¹⁹⁸ Certaines recettes sont ainsi fondées sur un mélange de poudre de lait à base de matière grasse animale et de poudre de lait à base de matière grasse végétale. Il n'y a toutefois qu'une usine de conditionnement sur deux ne fonctionnant pas en franchise qui dispose d'un mélangeur.

différence de qualité objective pourra être reconnue par le consommateur. Finalement, la marque fonctionne ici comme une indication sur le positionnement qualité/prix des industriels.

2) Faire remonter le marché dans l'organisation : le travail commercial

La singularisation de la relation entre le consommateur et le produit est l'objet, dans chacune des usines de conditionnement, du travail des commerciaux. Ces derniers sillonnent les différents quartiers de la capitale malienne pour faire connaître le produit au consommateur mais aussi aux détaillants, dans l'espoir que le besoin suscité remonte le circuit commercial jusqu'à se concrétiser dans des commandes fermes.

Selon M. Coulibaly, qui travaillait chez un autre industriel du reconditionnement au moment où celui-ci lançait la première poudre de lait reconditionnée industriellement au Mali¹⁹⁹, l'introduction de ce nouveau produit ne s'est pas fait sans certaines résistances des consommateurs : « *les clients avaient leurs vieilles habitudes d'utiliser le regular pour le café, le caillé...* ». Il raconte le travail commercial entrepris à l'époque pour faire connaître ces nouveaux produits à la population bamakoise : « *le terrain a été travaillé* ». Pour capter l'intérêt des consommateurs M. Coulibaly utilisait, comme ses collègues de l'époque, deux arguments principaux : le caractère plus hygiénique de ces produits d'abord, en raison du conditionnement dans des sachets hermétiques en aluminium ; leur solubilité et mouillabilité ensuite, qui permet à ces produits de se diluer facilement dans les préparations alimentaires faites à domicile, notamment dans le café.

Aujourd'hui le travail commercial semble davantage tourné vers l'image du produit que vers ces caractéristiques propres aux laits en poudre instantanés conditionnés en sachet. Les commerciaux organisent ainsi diverses animations de promotion ou diffusent des supports de communication auprès des détaillants pour faire reconnaître, non plus tellement la forme du produit mais davantage la marque au sein d'un segment de marché déjà bien structuré. Comme dans l'économie américaine décrite par Cochoy, les fabricants s'appuient ainsi principalement sur le réseau de détaillants pour promouvoir leurs produits. Ils détournent ainsi la raison des grossistes peu soucieux de vendre en grandes quantités des produits dont ils n'ont jamais eu l'ambition de faire la promotion²⁰⁰.

Les commerciaux n'ont toutefois pas seulement un rôle de promotion du produit. Ils profitent de leur tournée pour collecter des informations sur les prix de vente aux détails, ceux de leurs produits mais aussi de ceux de leurs concurrents. Cette pratique, effectuée systématiquement, permet aux directeurs d'entreprise de suivre le positionnement-prix de leurs concurrents et de

¹⁹⁹ Celui-ci a donc été débauché par la suite pour aider à l'implantation d'une autre marque de poudre de lait instantanée.

²⁰⁰ Franck COCHOY, *Une histoire du marketing, op. cit.*, p.31 et suivantes.

définir le leur en conséquence. Les directeurs commerciaux ou financiers que nous avons rencontrés (parfois les deux selon la structuration de l'entreprise et les disponibilités de chacun) nous ont dit s'intéresser avant tout aux marques présentes de manière permanente sur le marché de Bamako.

Tous les industriels du reconditionnement n'ont évidemment pas la même capacité à se représenter le marché final. Le relevé de prix que les industriels mettent tous en place fait ainsi l'objet d'une confiance relative selon les entreprises. M. Coulibaly, a voulu mettre en place un tel système lorsqu'il a été débauché par un concurrent. Il n'a jamais été sûr des résultats obtenus et préfère donc s'assurer des prix de ventes par des discussions avec certains grossistes situés dans les différents quartiers de Bamako. En revanche, des relevés réguliers ont été mise en place par deux autres industriels. M. Dieng, directeur commercial de la plus importante d'entre elles, a par exemple mis en place un relevé hebdomadaire de prix au détail dans plus de 160 boutiques de Bamako.

Par une simple soustraction entre le prix de détail relevé et les prix de vente, les industriels peuvent évaluer la valeur ajoutée captée par les intermédiaires commerciaux. Les régularités observés leur permettent ensuite d'anticiper l'influence d'une évolution des prix de vente en gros sur le prix de vente au détail. Une telle représentations du fonctionnement du marché entraîne toutefois, en retour, une vision « mécanique » de la distribution, grossistes, demi-grossistes et détaillants apparaissant ainsi comme des fonctions quasiment « internalisées » à l'entreprise.

3) Standardiser le rapport qualité-prix dans un contexte commercial instable

Nous avons vu précédemment comment le positionnement prix permettait une différenciation claire avec les poudres de lait importées conditionnées en boîte en fer et un rapprochement avec les poudres de lait vendues en vrac. Les produits Vivalait, distribués par la première entreprise de reconditionnement implantée au Mali, ont offert les premiers repères internes de ce segment de marché en formation. Le type de poudre (instantanée), des volumes de conditionnements multiples (500 g, 200 g et 22 g) ainsi qu'un type d'emballage (des sachets en aluminium) ont été des repères systématiquement repris par les nouveaux arrivants sur ce segment de marché.

La différenciation interne au segment s'est, ensuite, effectuée selon trois principaux critères : le type de matière grasse, l'enrichissement du produit en vitamines ainsi que la qualité de l'emballage et le « code couleur » mobilisé. Ainsi, en raison de la qualité de la matière grasse utilisée, les produits Vivalait ont servi de référence « basse » pour les concurrents qui ont progressivement investi ce segment de marché. La poudre instantanée Laicran est, elle, reconnue par les concurrents comme la plus élevée dans l'échelle des qualités en raison du type de matière grasse (animale), son enrichissement en vitamines et sa réputation déjà ancienne. Les deux autres poudres qui sont

présentes sur ce segment de marché, occupent un positionnement intermédiaire (de la matière grasse animale, sans ajout de vitamines).

L'usage systématique de ces caractéristiques décrit finalement un processus de « rationalisation industrielle de la qualité » tel que l'a bien caractérisé Jean Gadrey :

« La rationalisation industrielle de la qualité est analytique et elle vise à standardiser. Elle procède par décomposition de la qualité en « caractéristiques » objectivées ayant généralement fait l'objet d'un repérage antérieur (enquêtes, traitement des réclamations, etc.). Elle ajoute, retranche, ou combine autrement, des caractéristiques. Elle a également pour objectif le calcul économique précis des coûts de la qualité (par les méthodes du contrôle de gestion industriel), le classement des produits de qualité différente en listes aux frontières marquées (des « gammes »), la réalisation de tests et de mesures certifiées portant sur les diverses caractéristiques. (...) pour les agents de la rationalisation industrielle de la qualité, celle-ci apparaît comme un ensemble de caractéristiques intrinsèques du produit, des caractéristiques qu'il faut ensuite vendre aux consommateurs par un travail d'information et de mise en scène²⁰¹. »

Comme le suggère Gadrey, ce travail de standardisation n'a de sens que s'il est reconnu, en aval, par le consommateur au travers de ses choix de consommation. Cette normalisation du produit doit aussi être acceptée par les intermédiaires de marché sans être remise en cause pour que la relation singulière au produit, pensée par les industriels, puisse avoir lieu.

Nous retrouvons ici la question du reconditionnement artisanal. En effet, certains détaillants réensachent des sachets de poudre de lait industriellement normés de 400 g dans des sachets en plastique, de très petite contenance, non pas définis par leur poids mais par leur prix. Il est ainsi possible de trouver chez certains détaillants des sachets de poudre de lait de 50 FCFA reconditionné à partir d'un sachet Vivalait, produit le moins cher du segment. Nous retrouvons ici une caractéristique particulière des économies peu industrialisées²⁰² : l'équilibre marchand s'effectue autant par une variabilité des quantités que par celle du prix. A la définition fixe du prix de vente correspond ainsi un poids en produit qui variera selon l'évolution de la valeur à l'achat. L'un de ces détaillants nous dira ainsi qu'un sachet de 50 FCFA correspond à une cuillère à soupe de poudre de lait Vivalait. Il ajoutera toutefois que, si auparavant il vendait pour ce prix une cuillère pleine, maintenant, il ne la remplit plus totalement. Plus précisément, il la remplit pour, dans un second temps, tapoter légèrement dessous pour diminuer la quantité de lait vendue pour ce prix. L'existence de ce produit demande évidemment à comprendre la manière dont les industriels du reconditionnement ont cherché à endogénéiser de telles pratiques marchandes. C'est finalement la diversité des conditionnements qui vient répondre à ces pratiques. Les industriels ont en effet tous développé de très petits conditionnements (20 g ou 22,5 g) « calibrés » pour correspondre à une

²⁰¹ Jean GADREY, « Dix thèses pour une socio-économie de la qualité du produit. Dossier-débat « La qualité » », *Sociologie du travail*, 2002, vol. 44, n° 2, pp. 277-278.

²⁰² Witold KULA, *Les Mesures et les hommes*, op. cit., p. 77 et suivantes.

vente au détail ne dépassant pas 100 FCFA. Grâce à la diversification de leur gamme de produits, les industriels semblent avoir contenus ce type de reconditionnement artisanal dans des proportions qui leur conviennent.

Finalement, cet exemple permet de questionner plus en profondeur la relation entre normalisation du produit et type d'équilibre de marché (par les quantités ou par les prix). Si Kula et Guyer font de l'équilibre par les prix une caractéristique des économies industriellement normées, ce rapide exemple oblige à ne pas trop dissocier ces deux modèles d'équilibre marchand, l'équilibre par les quantités pouvant prendre la relève d'un équilibre par les prix si ces derniers varient trop fortement. Ce fut notamment le cas à la suite de la flambée des prix sur les marchés internationaux. A cette occasion, plusieurs entreprises de reconditionnement ont fait évoluer le volume de leurs produits pour s'ajuster au pouvoir d'achat et ne pas dépasser certains « seuils symboliques » de prix. L'une d'entre elles a ainsi baissé le volume de son plus petit conditionnement de 22,5 g à 20 g pour que le prix de vente au détail ne dépasse pas 100 FCFA. Un autre industriel a changé le volume du « gros » conditionnement de 500 g à 400 g pour que ce produit ne soit pas vendu au-delà de 1 500 FCFA. Le prix ne participe plus seulement à la qualification du produit comme le suggère Callon²⁰³. Il n'est ici plus un signe de qualité ni même un indicateur pour la gestion interne de l'entreprise. Il est conçu comme la quantité de monnaie que le consommateur devra déboursier pour s'approprier le produit. Il est donc appréhendé dans la relation au pouvoir d'achat et renvoie « à la contrainte économique et à la propension des acheteurs à payer certaines qualités²⁰⁴. » En effet, c'est bien la quantité de monnaie que les consommateurs bamakois sont disposés à dépenser en produits laitiers qui forme ici le caractère limitant de la consommation et qui pousse les acteurs économiques à un ajustement par les quantités.

Si les industriels du reconditionnement cherchent donc à substituer les médiations marchandes en place, la manière dont ils pensent la normalisation de leur produit s'effectue toutefois en relation étroite avec un environnement marchand prompt à faire évoluer ces normes par un jeu sur la qualité, les quantités ou les prix. On comprend ici toutes les difficultés à développer une production standard dans un tel environnement.

²⁰³ Michel CALLON, « Pour en finir avec les incertitudes ? Dossier-débat « La qualité » », *Sociologie du travail*, 2002, n° 44, pp. 261-267.

²⁰⁴ Jean GADREY, « Dix thèses pour une socio-économie de la qualité du produit. Dossier-débat « La qualité » », *op. cit.*, p. 275.

C) La rareté face à l'économie du rationnement

En terme de qualification du produit, le reconditionnement industriel apparaît ainsi comme un compromis entre une volonté de normaliser le produit (ou d'industrialiser le marché) et un ajustement à un contexte socio-économique mouvant qui pousse à des formes d'ajustement multiples.

Un tel compromis s'observe aussi lorsque l'on s'intéresse à la manière dont les différents acteurs conçoivent le processus de valorisation commercial de leurs produits. Si, chez les industriels du reconditionnement, la formation du prix est endogénéisée – le prix participant ainsi à la qualification du produit –, pour les intermédiaires de marché (grossistes ou demi-grossistes), les prix sont conçus comme exogènes au produit et dépendent du contexte marchand (volume de produit sur le marché). De ce fait, les comportements spéculatifs apparaissent, dans ce dernier cas, comme légitimes et d'autant plus vraisemblable que la surface financière de certains d'entre eux peut leur permettre d'avoir des stocks importants.

Dans cette sous-section, nous décrivons la manière dont les industriels cherchent à réguler ces comportements spéculatifs pour contrôler le rapport qualité/prix auquel fera face le consommateur final. Nous appelons « économie du rationnement » le dispositif relationnel mis en place par les industriels pour réguler la tendance des intermédiaires à donner de la valeur à la rareté par une action sur leurs stocks. Nous parlons ici d'*économie* dans le sens où ce qui est en jeu dans cette forme de relation commerciale est la construction d'un équilibre socio-économique entre les différentes parties prenantes²⁰⁵. Nous employons le qualificatif de *rationnement*, pour suggérer qu'ici cet équilibre n'est pas trouvé principalement par une confrontation organisée autour de la rareté relative des biens, confrontation aboutissant à un compromis (souvent instable) par l'établissement d'un prix comme dans une économie de marché, mais par un accord sur une gestion conjointe des stocks, par une régulation des volumes donc.

1) La définition du prix de vente et le conditionnement des intermédiaires de marché

Si les relevés de prix mis en place par les industriels permettent à ces derniers de se représenter leur marché, ils fonctionnent aussi comme des repères pour se projeter dans le futur. L'économie marketée suppose un rapport singulier au futur. Si pour les grossistes, comme pour les traders, c'est

²⁰⁵ Nous suivons ici largement Philippe Steiner lorsqu'il précise que dans « son sens le plus général, l'économie désigne un ordre entre les différentes ressources dont un groupe social a la maîtrise, ressources dont le groupe ne doit avoir ni trop ni trop peu pour atteindre ses objectifs. Elle n'est pas seulement indexée à la rareté; elle est avant tout affaire de proportion. » Philippe STEINER, *La transplantation d'organes. Un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard, 2010, p. 17.

la rareté future du produit qui compte dans l'optique d'anticiper des variations de prix, pour les industriels du reconditionnement c'est davantage la « carrière » du produit, sa mise en valeur commerciale tout au long de la chaîne de distribution, qui importe. Il s'agit notamment d'évaluer la marge de chacun des intermédiaires ce qui permet de définir, en amont, le prix au détail qu'ils souhaitent voir advenir. L'internalisation du futur (par la définition, *a priori*, des prix de détail) offre ainsi la trame qui permet aux industriels de conditionner, non plus la demande, mais les intermédiaires de marché, pour faire émerger ce marché imagé.

2) Endogénéisation du marché et stratification des prix

Au sein des entreprises de reconditionnement, les prix de vente sont définis par un compromis entre la direction financière de l'entreprise et la direction commerciale. Le directeur financier définit le prix de revient des produits et souhaite une marge la plus importante possible, le directeur commercial, pour vendre ses produits, semble davantage soucieux de baisser cette marge pour faciliter l'écoulement des produits (Entretien avec M. Coulibaly, directeur commercial de Ribon ; entretien avec M. Dieng, directeur commercial de l'entreprise Sorema).

Le prix de revient et la marge définis, c'est généralement le directeur commercial qui précise la « politique de vente ». Les clients des usines de reconditionnement étant de statuts différents (grossistes, demi-grossistes ou détaillants), le directeur commercial ne fixe pas un mais deux voire trois prix de vente, selon les volumes achetés. Cette stratification des prix illustre le souci que les industriels ont de respecter les circuits commerciaux en place. En effet, grâce à cette stratification des prix, un client qui viendrait se fournir à l'usine pour une faible quantité n'aurait pas un meilleur prix que s'il allait se fournir chez son grossiste habituel qui, lui, parce qu'il a eu un meilleur prix en raison du volume acheté, peut fournir ce même client à un prix proche de celui proposé par l'usine. Ce respect de la stratification des prix existe aussi en aval de la distribution. Par exemple, un grossiste qui vend un tel produit à un détaillant ne le fera pas à un prix inférieur au prix de vente qu'un demi-grossiste proposerait à ce même détaillant. Le prix au détaillant offert par le grossiste ou le demi-grossiste est donc le même.

Cette stratification des prix de vente est le signe d'une reconnaissance commune du rôle économique de chaque échelon de distribution. Du fait de ce mécanisme, les demi-grossistes n'ont aucun intérêt à aller se fournir directement à l'usine puisque le prix y sera le même que chez un grossiste, ce commentaire valant pour l'échelon inférieur. Si le métier de chacun est reconnu par la stratification des prix, la différence entre ces prix donne une idée de la valeur reconnue à chaque échelon commercial.

3) Diffuser les prix pour contrôler la marge des intermédiaires

Pour rendre effective cette différenciation des prix fixée en interne, c'est-à-dire le partage de la valeur ajoutée revenant à chacun des intermédiaires commerciaux, les équipes commerciales ont aussi pour tâche de proposer les produits vendus aux grossistes et aux détaillants situés dans les quartiers de la ville par un système de vente itinérante. Cette distribution parallèle n'a pas vocation à prendre la place du réseau de distribution dominé par les grossistes. Elle a seulement pour objectif de diffuser aux détaillants et aux demi-grossistes des quartiers, des informations sur les prix auxquels les grossistes de Dabanani devraient leur vendre ces produits. En cherchant à faire exister la stratification des prix définie par la direction, les acteurs de cette distribution parallèle visent donc à limiter la marge des grossistes de Dabanani, les demi-grossistes ou les détaillants pouvant, dans le cas contraire, se fournir directement à ces distributeurs itinérants. Les propos de M. Dieng, directeur commercial d'une entreprise de reconditionnement, expliquent remarquablement bien ce fonctionnement :

« M. Dieng : Nous reposons aussi notre distribution sur les grossistes des 6 communes²⁰⁶. (...) C'est pour contrôler nos prix. On ne veut pas être otages de certains grossistes.

Samuel : Si vous faites ça c'est que vous considérez que les grossistes ont des pratiques...

M. D. : Oui. Parce que sinon les grossistes, ils vont pratiquer n'importe quel prix sur le marché. Parce que Dabanani c'est le plus grand marché de la distribution. Ils distribuent sur la totalité du territoire (i.e. le Mali). Avec la concurrence qui est là et tous les acteurs qui interviennent, ils ont tendance à spéculer. Pour contenir les prix, je suis obligé d'aller donner l'information d'abord aux demi-grossistes avec des différences de 100 ou 200 FCFA pour ne pas concurrencer ceux de Dabanani sur les cartons²⁰⁷.

S : Vous, vous vendez au prix demi-grossiste, au même prix que le grossiste vend normalement aux demi-grossistes ?

M. D. : Voilà. Prenons un exemple concret. Celui qui va prendre 500 cartons à Dabanani, je lui donne à 28 710 FCFA. Si c'est un client des communes [un grossiste de quartier], s'il prend 25 cartons, au même titre que le demi-grossiste de Dabanani, je lui donne à 29 000 FCFA. S'il prend moins de 500, je le donne à 29 000 FCFA.

S : Pour vous, les grossistes de Dabanani, quand ils revendent aux demi-grossistes, ils revendent à 29 000 ?

M. D. : Oui.

S : Donc vous le revendez au même prix aux demi-grossistes qu'eux vendent aux demi-grossistes ?

M. D. : Voilà. Exactement.

S : Il n'y a pas de concurrence entre les échelons...

M. D. : Merci. On respecte la hiérarchie des prix. Et mieux encore. Dans chaque commune, j'ai des voitures qui surveillent la distribution au niveau des détaillants. Tu sais, les détaillants, c'est différent des demi-grossistes.

S : Les détaillants vont chez les demi-grossistes ?

M. D. : Voilà. Moi, quand je vais chez eux, vous savez à combien je leur propose le sac ? A 30 000.

²⁰⁶ La ville de Bamako est découpée en six communes.

²⁰⁷ Les sachets de lait en poudre sont vendus en carton de vingt sachets aux grossistes ou aux demi-grossistes.

S. : Pourtant le demi-grossiste ne donne pas à 30 000 ?

M. D. : Merci. Il donnera à 29 100 ou 29 500. Mais c'est pour leur laisser la place pour travailler. (...) Ce qui m'intéresse, c'est de surveiller les produits au niveau des différents points de vente. Pour te donner l'information, pour contenir les prix, pour qu'on ne dépasse pas ces prix. »
(Entretien avec M. Dieng, directeur commercial de Sorema, 2008)

De l'avis des directeurs commerciaux, la stratification des prix telle qu'ils l'anticipent est généralement respectée. Les marges octroyées par les grossistes se trouvent d'ailleurs souvent inférieures à celles anticipées par les industriels en raison de la concurrence entre grossistes.

Grâce à l'ensemble des outils qu'ils mettent en place (relevé de prix, grille de prix, distribution parallèle), les industriels diffusent ainsi leur propre normes de jugement sur la « bonne » manière de valoriser le produit. Mais nous voyons ici que cette représentation de la valorisation commerciale est le fruit d'un compromis avec les acteurs d'un réseau de distribution dont ils ne peuvent se passer. L'organisation de la distribution telle qu'elle est aujourd'hui organisée à Bamako et traduite dans le langage des industriels en termes de marge et de coût. Les industriels savent que ce « bon prix » offre une marge conséquente aux grossistes ce qui leur permet de ne pas entrer en conflit avec ce maillon indispensable de la distribution. Tout le monde garde ainsi la face puisque le résultat de cette organisation est traduit positivement par chacun des acteurs : une marge conséquente pour les uns (grossistes, demi-grossistes et détaillants), un prix au consommateur, maîtrisé et acceptable pour les autres (industriels).

4) Les évolutions de prix et la double politique des stocks : l'économie du rationnement

Si l'organisation d'une distribution parallèle peut théoriquement suffire à contrôler les comportements spéculatifs haussiers, elle a en revanche un effet limité lorsqu'un industriel cherche à baisser les prix de ses produits. En effet, comment imposer une baisse des prix à un grossiste si celui-ci possède encore un gros stock de produits achetés à un prix plus élevé ?

Pour contrôler totalement la valorisation de leurs produits, les industriels essaient de maîtriser la vitesse d'écoulement de leur produit en limitant les volumes d'achat²⁰⁸ ou en rationnant les stocks de leurs clients. Pour ce faire, les usines ont mis au point un suivi personnalisé de chaque client. Les commerciaux ont chacun leur propre « carnet de clients », ce qui leur permet de suivre précisément les ventes de chaque grossiste et ainsi d'avoir une idée de la vitesse de rotation de leurs stocks.

²⁰⁸ Ainsi, pour éviter les comportements spéculatifs des grossistes, M. Dieng limite les volumes qu'il leur vend à 100 cartons, alors que certains grossistes aimeraient, selon lui, en acheter 500.

Le rationnement des stocks en aval a donc un double objectif : se prémunir de comportements spéculatifs en période de flambée des prix ; prévenir les conflits qui peuvent advenir lorsqu'un industriel souhaite baisser les prix de vente au détail. M. Dieng précise les enjeux lorsque les prix augmentent, son analyse étant corroborée par d'autres entretiens :

« Samuel : Vous discutez avec les grossistes avant pour les préparer à l'augmentation ? (...)

M. Dieng : D'habitude, on le fait chaque lundi. Si on doit avoir une augmentation, par exemple si on doit avoir une augmentation à partir de jeudi, on laisse [i.e. on augmente le lundi suivant]. Pour que les gens puissent éconler, pour qu'ils ne puissent pas trop spéculer. On les laisse d'abord vendre ce qu'ils avaient le lundi... Tous les clients on les appelle au téléphone.

S. : Vous ne les prévenez pas trop à l'avance ?

M. D. : Non, pas trop. (...) Le lundi, je sors les prix. Il [le commercial] va à Dabanani, il avise tout le monde.

S. : Alors qu'est-ce qu'il se passe ? J'image... Vous arrivez le lundi avec la voiture et 2 000 sacs, celui qui a acheté vendredi 500 sacs...

M. D. : C'est sa chance.

S. : il va vendre au nouveau prix ?

M. D. : C'est sûr.

S. : Ca va se savoir sur le marché que le lundi, c'est le nouveau prix.

M. D. : Mais c'est pourquoi on évite de le dire.

S. : Mais, le lundi, vous êtes obligés de le dire puisque le lundi les autres vont acheter.

M. D. : Voilà ! C'est ça que j'essaie de vous faire comprendre. Souvent, nous on évite d'augmenter durant la semaine parce qu'il y a des possibilités de stockage, de blocage... Souvent ils ne sont même pas avisés d'avance. Même les commerciaux ne savent pas.

S. : J' imagine que ces gens là essaient de s'informer sur l'amont ?

M. D. : Souvent, nos propres commerciaux ne savent même pas qu'on va augmenter.

S. : Qui sait ça ? Il y a vous...

M. D. : Peut-être [rire]. Peut-être que le PDG m'appelle : « attention aujourd'hui, il faut bloquer »... Puis, il me dit « aujourd'hui, il faut au minimum ça ». Moi je dis « vraiment, ça ce n'est pas bon. Il faut diminuer votre marge. » Automatiquement on lance l'information. Mais souvent, il se trouve que [les grossistes] voient que les autres laits ont augmenté. Parce que les gens sont tellement avisés. Les autres laits ont augmenté, ils s'attendent à une augmentation de notre lait en poudre.

S. : J' imagine qu'ils vous posent des questions ?

M. D. : Voilà. Il y a des gens qui me demandent de l'aviser. Mais je ne peux pas [rire]. Généralement je suis au courant le samedi et le lundi on applique tout. Donc lui, c'est ça chance, celui qui a acheté le vendredi. C'est bon pour lui. » (Entretien avec M. Dieng, directeur commercial de Sorema, 2008)

L'objectif des industriels est ainsi de faire advenir les prix consommateurs décidés *a priori* sans que les grossistes aient la possibilité de spéculer sur les variations de prix.

L'objectif de contrôler les variations de prix au détail ressort davantage des situations de baisse des prix. Dans ce cas, ce n'est plus « la chance » qui attend nos grossistes mais, soit des pertes nettes sur les stocks pour ces derniers s'ils appliquent les nouveaux prix, soit une perte de compétitivité des industriels si les grossistes n'appliquent pas directement la baisse de prix.

L'économie marketée, et le mode de valorisation qu'elle sous-entend, demande dans ce contexte d'enrôler plus globalement le grossiste dans son mode de gestion. L'accord sur le partage de la

valeur ajoutée ne suffit pas à faire tenir le dispositif de valorisation mis en place par les industriels du reconditionnement. Pour que ceux-ci aient prise sur la concurrence qui anime leur segment, ils doivent maîtriser la valorisation de l'ensemble de leurs produits afin que les décisions stratégiques s'appliquent le plus rapidement possible.

Ce sont les stocks détenus par les acteurs qui sont ainsi la cible des attentions parce qu'ils entraînent des disjonctions jugées problématiques entre les décisions prises dans l'entreprise et leurs répercussions en termes de positionnement-prix. Ces difficultés ressurgissent fortement lorsque les industriels souhaitent baisser leur prix. Pour que cette volonté stratégique se transmette au mieux par une évolution du prix au détail, les industriels procèdent tous à des remboursements sur les stocks achetés à un prix plus élevé. M. Dieng explique ce mécanisme :

« Samuel : Vous attendez que plus personne n'ait de stock ?

M. Dieng : Non, on ne peut pas.

S. : Sinon, vous allez faire des ruptures...

M. D. : Merci... Nous le problème c'est quoi ? Généralement notre plus grosse quantité de lait c'est le [sachet de] 500 g. Et il y a les concurrents. Qu'est-ce qu'il va se passer ? S'il y a baisse sur le marché mondial, les autres concurrents vont baisser leur prix. Nous aussi, on va dire qu'on va baisser leur prix. Mais l'inconvénient c'est que les stocks de notre lait en poudre qui sont sur le marché sont plus importants que les stocks des autres laits. Donc, tu ne peux pas dire aux gens de vendre à l'ancien prix jusqu'à épuisement du stock. Il y aura un blocage quelque part. Parce que nous devenons non-compétitifs par rapport à nos concurrents. (...) Moi, je suis obligé, chaque fois qu'on baisse d'aller faire les relevés de stocks pour compenser les stocks. Ça nous amène souvent des pertes. (...) Sur chaque client qui a acheté, on fait les relevés de stocks.

S. : Ils vous donnent les bons stocks ?

M. D. : Non, nous comptons. Si tu leur dis juste, il va te déclarer n'importe quel stock. On a le droit d'aller dans les entrepôts. Ils connaissent. Chaque fois qu'on baisse à Dabanani, moi, personnellement, j'y vais. Je dis « on a baissé, de 29 000, maintenant on est à 24 500. Maintenant donnez-moi vos stocks ». On fait la compensation.

S. : C'est vous qui faites la compensation (...) sur les anciens stocks ? Sinon, qu'est-ce qu'il se passe ?

M. D. : ils vont bloquer à l'ancien prix. Ils ne vont pas vendre à perte. Et qu'est-ce qu'il se passe ? On devient non compétitif et notre produit est bloqué. Sinon, ceux qui ont la chance de ne pas avoir de stocks, ils vont bloquer les autres qui ont l'ancien stock... Récemment, il y eut une petite baisse. Nous avons fait ça intelligemment. C'est pourquoi je te dis qu'actuellement, nous vendons à 30 000. Avec la récession du marché on est à 29 000. On n'a pas annoncé qu'on a baissé. Il va y avoir une petite baisse sur le 500 g. Tous ceux qui m'appellent « je ne comprends pas », je leur ai dit : « c'est toujours 30 000. Ça, c'est des remises que l'on a octroyées. Débrouille-toi à vendre ton stock et maintenant tu achètes au nouveau prix. » Il n'y a pas eu de problème. Ça a marché.

S. : Donc vous êtes toujours dans une espèce de balancement entre essayer d'attendre qu'il n'y ait plus trop de stocks...

M. D. : Voilà !

S. : Mais à ce moment-là, il y a de la spéculation en même temps, s'il n'y a pas trop de stock....

M. D. : Oui.

S. : Donc quand vous faites une baisse de prix, vous êtes obligés de compter dedans le fait de payer la compensation ?

M. D. : Voilà !

S. : Ça rentre dans le prix, dans la baisse. Vous baissez moins que ce que vous pourriez ?

M. D. : oui. C'est ça. Il faut que le prix soit effectif. Sinon, il n'y a pas de répercussion immédiate. Ça nous a handicapés peut-être sur une période de 2 ou 3 semaines voire 1 mois. Ce n'est pas bon. » (Entretien avec M. Dieng, directeur commercial de Sorema, 2009)

Cette citation permet de comprendre comment s'ajuste les deux visions de la distribution. Les industriels du reconditionnement considèrent les intermédiaires de marché comme de simples rouages d'une mécanique plus globale qu'ils essaient d'organiser à leur guise. Comme dans le capitalisme américain étudié par Chandler et Cochoy, l'augmentation de la taille des entreprises va à Bamako de pair avec une volonté d'internaliser la distribution. Dans notre cas, cette possibilité rencontre plusieurs limites. D'abord, la taille du marché restreint les économies d'échelle envisageables par un accroissement des volumes. Ensuite, internaliser la distribution demanderait pour les industriels de remplacer le système de crédit – fondé sur la connaissance interpersonnelle des grossistes et de leurs clients – qui donne aujourd'hui au commerce sa fluidité. Ajoutons à cela l'avantage qu'il y a pour les demi-grossistes à venir acheter l'ensemble de leur produit chez un même grossiste. Pour ces raisons, les grossistes du marché de Dabanani restent indispensables à la bonne distribution des produits alimentaires au Mali. Ils pensent être, en partie contournés par l'implantation de succursales des industriels dans les différentes régions du pays. Mais cette distribution parallèle ne représente rarement plus de 15 à 20 % des ventes.

D) Conclusion

La description de la relation entre les grossistes et les industriels nous a permis de mettre en avant les contradictions entre deux logiques à l'œuvre sur le marché de Bamako : une logique industrielle visant à transformer en coût l'ensemble des médiations indispensables à une rencontre réussie entre le produit et le consommateur, une logique marchande amenant le grossiste à faire évoluer ses prix de vente, non seulement en fonction de l'évolution de ses coûts de production, mais aussi en fonction de l'état du marché, c'est-à-dire de la rareté relative des produits.

Nous avons montré que c'est principalement autour de la gestion des stocks que se règle la contradiction entre ces deux logiques de valorisation. S'il nous manque des informations précises sur les raisons pour lesquelles les grossistes acceptent un tel arrangement, il est possible de faire quelques hypothèses à ce sujet. D'abord, ce système n'est pas nouveau pour ces commerçants. Un tel contrôle des prix existait déjà du temps du monopole d'Etat avec toutes les limites mentionnées. Ensuite, la marge commerciale déterminée par les industriels semble tout à fait convenir aux grossistes. Comme y ont insisté plusieurs directeurs commerciaux, la concurrence entre les grossistes aboutit généralement à ce que cette marge soit, dans les faits, plus faible que celle qu'ils

avaient anticipée. Finalement, les grossistes ne prennent aucun risque marchand (pertes liées aux variations de prix) sur ces produits puisque les industriels compensent le manque à gagner sur les stocks lorsque les prix sont à la baisse. Ainsi l'ensemble des acteurs pris dans ce commerce de la poudre de lait reconditionnée semblent « s'y retrouver » dans cette économie du rationnement qui transforme les intermédiaires de marché en simples rouages commerciaux. Chacun peut interpréter cet équilibre économique selon sa propre logique : une fonction de coût pour les uns, une marge acceptable pour les autres. En revanche, si les grossistes n'y perdent pas forcément, les « spécialistes de la rareté » que sont les coxeurs perdent des occasions d'affaire. Selon un coxeur interrogé, il est impossible de « coxer » des sachets de poudre de lait en raison de la présence continue des commerciaux des usines de reconditionnement dans le marché de Dabanani. De ce fait, les grossistes ne sont jamais en rupture, ce qui limite les stratégies commerciales fondées sur une meilleure maîtrise de l'information marchande.

Conclusion du chapitre 5

La dualité du lait en poudre – matière première mais aussi produit de consommation domestique – nous a servi, dans ce chapitre, à révéler les contradictions au sein des circuits commerciaux qui organisent la distribution de la poudre de lait à Bamako. Produite pour une transformation industrielle, la poudre de lait dite « regular » est depuis longtemps vendue à une population bamakoise de plus en plus friande de petits déjeuners de type européen (pain, café, thé).

Les distinctions entre « produit standard » et « produit de grande consommation » s'observent dans les représentations que se font les acteurs des produits. De ce point de vue, nous pouvons une nouvelle fois souligner la différence entre les importateurs et les grossistes maliens, attentifs à la marque inscrite sur les sacs de poudre de lait et la vision homogène du produit qui domine chez les traders de Dairy Trade. L'économie marketée, symbole d'une certaine modernité marchande, ne se situe pas du côté occidental mais du côté africain.

Le contexte international joue pleinement dans l'explication des difficultés à faire tenir une qualification du produit prenant appui sur des produits normalisés. La diversification des origines et les irrégularités des approvisionnements venant de pays qui ne sont pas en excédents structurels rendent la qualité de la poudre de lait incertaine lorsque celle-ci est appréhendée selon les catégories de perception à l'œuvre à Bamako. La volatilité des prix joue dans le même sens. Si elle s'applique à tous les produits, elle peut entraîner un brouillage des frontières de l'espace de qualification en place, incorporant ainsi, par exemple, des produits « hybrides » moins coûteux, comme une pâte à tartiner composée en partie de matière grasse végétale ou une poudre de lait réengraissée en matière

végétale. Dans un tel contexte de volatilité des prix, la représentation souple des qualités (« première » et « deuxième » qualité) apparaît comme une stratégie parmi d'autres (la baisse des quantités notamment) pour continuer à consommer un produit riche nutritionnellement et valorisé socialement.

Ce contexte permet de comprendre la nouveauté apportée par les usines de reconditionnement mais aussi les raisons pour lesquelles elles ont réussi à s'implanter au début des années 2000. En faisant le pari de vendre un produit normalisé et marketé, les usines de reconditionnement excluent de leur stratégie – et de celle des commerçants en aval – des ajustements par la qualité ou par les quantités²⁰⁹.

L'activité de reconditionnement industriel n'est pas seulement un pari sur la qualification des produits. Elle recouvre aussi des enjeux de valorisation. Il est possible, pour conclure, de faire un rapide bilan comptable de la valorisation commerciale d'une même poudre, la poudre Mixwell vendue en vrac ou en sachets industriellement normés ; ces deux produits simultanément présents sur le marché de Dabanani lors de notre observation en 2010.

En 2010, le prix volumique de ces deux produits était identique : 1 200 FCFA les 400 g de Mixwell en sachets industriels ; 1500 FCFA les 500 g lorsque que la poudre est conditionnée, soit par M. Diarra et vendue par les femmes détaillantes²¹⁰, soit par les grossistes dans leur activité de détail, soit par les détaillants sur le marché de Bamako (Photo 3).

Les sachets industriels de Mixwell sont vendus par carton de 10 sachets de 400 g. Chaque carton est acheté 10 500 FCFA par le grossiste et revendu 11 000 FCFA. Sa marge brute est donc de 500 FCFA pour 4 kg soit 190 euros/tonne. Les détaillants – qui sont dans ce cas en grande majorité des boutiquiers – achètent donc le carton 11 000 FCFA, soit le sachet 1 100 FCFA l'unité pour le vendre 1 200 FCFA. Leur marge brute est donc de 100 FCFA par sachet soit 250 FCFA/kg ou 381 euros/tonnes. En comparant aux données collectées auprès des femmes détaillantes, nous obtenons le Tableau 7 :

²⁰⁹ Ce principe a toutefois des limites : les conditionnements, voire la qualité des poudres, pouvant être ajustés à la marge en période de flambée des prix.

²¹⁰ Voir, III.C)2)

Tableau 7 : Bilan comptable de deux circuits de distribution vendant la même poudre de lait

	Marges brutes dans la vente de la poudre de lait Mixwell vendue conditionnée artisanalement	Marges brutes dans la vente de la poudre de lait Mixwell vendue conditionnée industriellement
Grossiste (pour la vente d'un sac ou d'un carton)	1 000 FCFA / 25 kg ; ou 40 FCFA / kg ; ou 61 euros / tonne	500 FCFA / 4kg ; ou 50 FCFA / sachet ; ou 190 euros / tonne
Grossiste (dans la vente au détail de lait en vrac)	18 000 FCFA / 25 kg ; ou 720 / kg ; ou 1098 euros / tonne	
Détaillants situés dans le marché de Dabanani (vente de sachets conditionnés à partir d'un sac de 25 kg)	17 000 FCFA / 25 kg ; ou 680 FCFA / kg ; ou 1036 euros / tonne	
Boutiquiers		100 FCFA / sachet ; 250 FCFA / kg ; ou 381 euros / tonne

Le premier intérêt de ce tableau est de montrer que, selon les circuits de distribution, les marges commerciales ne sont pas distribuées de la même manière alors que la matière première vendue (conditionnement excepté) et l'usage qui en est fait par le consommateur sont similaires.

Il est évident que les femmes détaillantes ne peuvent se satisfaire de marges volumiques aussi faibles que les grossistes ou les détaillants en raison de la faiblesse des quantités vendues. Cette forme commerciale est donc difficilement comparable aux circuits de distribution organisés autour du tryptique grossistes/demi-grossistes/boutiquiers.

En mettant l'accent sur une même poudre (la poudre de lait Mixwell) vendue sous deux conditionnements différents (industriel ou artisanal) par un même circuit de distribution (grossistes/demi-grossistes/boutiquiers), il est toutefois possible de montrer comment se distribue différemment la marge commerciale selon le type de conditionnement. En toute rigueur, il faudrait mettre en rapport la marge brute avec les volumes pour comprendre les enjeux de revenus pour chacun des acteurs. Si nous manquons malheureusement d'information sur ce point, nous pouvons toutefois préciser de nouveau que, selon les industriels interrogés, la part de la poudre de lait instantanée conditionnée au Mali est d'un peu moins de 50 % de l'ensemble des importations de poudre de lait.

Ces précautions prises, nous pouvons souligner que le Tableau 7 montre une différence de marge pour un même acteur selon le produit considéré. Cette situation s'observe principalement chez les grossistes. Ces derniers captent en effet une part de la valeur ajoutée plus importante dans le cas des sachets conditionnés industriellement que dans celui de la poudre vendue en vrac. On peut voir ici une des raisons pour lesquelles ces produits se sont aisément diffusés.

Plus largement, ce tableau permet de comprendre l'intérêt, pour une usine de transformation, de se lancer dans le reconditionnement. En effet, une lecture en colonne nous amène à conclure que la marge de la distribution (grossistes et détaillants) est deux fois plus élevée dans le commerce de vrac

(environ 1 100 euros/ tonne) que dans le commerce de sachets conditionnés industriellement (571 euros / tonne).

Dans la vente en vrac, les grossistes peuvent se réapproprier une partie de la marge des détaillants dans leur propre vente au détail de lait en vrac (deuxième ligne du Tableau 7). Mais cette captation de la marge reste de fait limitée, l'activité de détail n'étant pas leur activité principale. Les grossistes auraient aussi pu s'appuyer sur l'exemple de M. Diarra lorsque celui-ci propose des demi-sacs de lait en poudre déjà ensachés. Une telle activité, systématisée, pourrait faire l'objet d'une vente aux détaillants sur le modèle des usines de conditionnement. Mais on imagine ici les limites qu'aurait une telle pratique. En effet, M. Diarra appuie son modèle commercial sur une confiance personnelle difficile à perpétuer dans l'hypothèse d'une systématisation à grande échelle. On imagine les incertitudes des acheteurs, des demi-grossistes d'abord mais aussi des détaillants ou des clients en ce qui concerne le poids et la qualité du produit emballé. Cette situation hypothétique permet en retour de rappeler ce qui peut apparaître comme une évidence mais dont nous espérons avoir montré, par comparaison avec la vente en vrac, les enjeux : l'activité de reconditionnement industrielle tire sa force des activités permettant de contrôler le processus de valorisation des poudres ainsi reconditionnées. Elle engendre une (re)distribution de la valeur économique, entre les différents protagonistes du commerce de la poudre de lait, grâce à l'économie de la captation et à l'économie du rationnement qui l'accompagnent.

Conclusion générale

Suivant les préconisations méthodologiques de l'ethnographie multisituée¹, nous avons suivi un même produit, dans l'espace (mais aussi dans le temps) pour enquêter sur le processus de mondialisation de l'économie. Nous avons décrit ce processus en portant notre attention à la fois sur des lieux de production de cette mondialisation mais également sur des espaces locaux dans lesquels nous faisons l'hypothèse qu'il serait possible d'observer l'expression localisée de cette mondialisation économique². Pour étudier ces diverses expressions du processus de mondialisation d'un simple point de vue économique, nous nous sommes situés au plus près des deux médiateurs typiques du lien social dans une économie marchande à savoir le produit (la poudre de lait) et son équivalent monétaire (son prix)³.

A distance des études économiques qui décrivent ce lien marchand d'un point de vue économétrique, selon une analyse centrée sur la relation entre le « prix mondial » et le « prix local » – lien logique qui suggère une qualification homogène du produit –, nous avons suivi les travaux de sociologie économique attentifs au processus de qualification et de valorisation des produits⁴. Nous avons plus particulièrement étudié la valorisation marchande de la poudre de lait en cherchant à tenir ensemble deux éléments qui nous semblent indissociables pour comprendre la construction du lien marchand. Le premier constitue ce que Anne Robert Jacques Turgot entendait derrière l'expression de « valeur estimative⁵ » et qui peut être résumée à l'intérêt qu'un protagoniste de l'échange attribue à un produit. Sans nous limiter, comme Turgot, à la manière dont cet acteur calcule la différence entre la valeur d'usage du produit et ce que ce produit lui coûtera en peine – ce

¹ George E. MARCUS, « Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography », *Annual Review of Anthropology*, 1995, vol. 24, n° 1, pp. 95-117.

² Le néologisme de « glocalisation » désigne cette double face du processus de mondialisation : la localisation du global et la globalisation du local. Roland ROBERTSON, « Globalisation or Glocalisation? », *Journal of International Communication*, 1994, vol. 1, n° 1, pp. 33-52.

³ André ORLEAN, « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *Cahiers d'économie politique*, 2003, vol. 1, n° 44, pp. 181-196.

⁴ Entre autres Lucien KARPIK, *L'économie des singularités*, Paris, Gallimard, 2007, 373 p ; François VATIN (dir.), *Evaluer et valoriser : une sociologie économique de la mesure*, Toulouse, PUM, 2009, 306 p ; Koray CALISKAN, *Market Threads: How Cotton Farmers and Traders Create a Global Commodity*, Princeton, Princeton University Press, 2010, 230 p ; Jens BECKERT et Patrik ASPERS, *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*, New York, Oxford University Press, 2010, 360 p.

⁵ Anne-Robert-Jacques TURGOT, *Valeurs et monnaies ; Le commerce des grains ; Cinquième lettre*, Paris, éd. par Dubois de l'Estang, 1919, p. 90.

qui laisse supposer une vision trop subjective de la valeur –, nous avons cherché à replacer systématiquement la poudre de lait dans l'économie générale des acteurs qui la manipule (l'économie productive de l'éleveur ou de l'industriel français ; l'économie de subsistance et l'économie symbolique du consommateur ouest-africain ; l'activité commerciale des traders ou des commerçants de Bamako). Nous avons ainsi pu faire ressortir les valeurs (gustative, nutritionnelle, symbolique, économique et plus particulièrement spéculative) que leur attribuaient les acteurs intéressés par ce produit. Le second élément que nous avons pris en compte est la manière dont ces différents intérêts pour la poudre de lait se trouvaient mis en rapport par diverses médiations commerciales. Il s'agissait pour nous de montrer comment s'objectivait la norme marchande (un certain rapport qualité/prix) que véhicule la poudre de lait. En nous centrant sur les pratiques proprement commerciales qui sont révélatrices de l'extension des liens marchands⁶, nous avons ainsi montré, à la suite de la sociologie du commerce d'Hervé Sciardet⁷, que ces activités n'existent qu'en prenant prises sur des disjonctions entre différents espaces de valorisation du produit. Mais nous avons également souligné, à la suite d'autres⁸, qu'il n'y aurait pas de marché sans un tel travail de médiation marchande qui donne une cohérence à l'ensemble (le marché) constitué.

Repartir de la qualification du produit et de l'étude du processus de mise en valeur de ce dernier, en s'intéressant aux pratiques économiques par lesquelles le produit prend de la valeur, nous a ainsi permis de sortir de la vision homogène du processus de marchandisation de la poudre de lait que sous-entend une simple lecture par les prix qui aboutit, *in fine*, à concevoir toute incohérence dans le processus de « transmission des prix » des marchés internationaux aux marchés nationaux comme des « imperfections de marché » – vision normative qui renvoie à survalorisation du modèle standard comme clé de compréhension du processus de marchandisation des biens. En intégrant le raisonnement économique en termes de transmission de prix dans un dispositif théorique plus large, relevant de la sociologie économique, nous avons mis à jour une pluralité de rationalités marchandes qui composent le commerce international des produits laitiers. Si nous avons montré que la représentation standard du marché permettait, dans une certaine mesure, de comprendre la formation d'un marché international volatil, elle obscurcit largement la compréhension des formes prises par la valorisation de la poudre de lait à Bamako qui participent pourtant à donner sa

⁶ Christian Bessy et Pierre-Marie Chauvin vont jusqu'à qualifier la période contemporaine d' « âge des intermédiaires ». Christian BESSY et Pierre-Marie CHAUVIN, « The Power of Market Intermediaries: From Information to Valuation Processes », *Valuation Studies*, 2013, vol. 1, n° 1, p. 84.

⁷ Hervé SCIARDET, *Les marchands de l'aube : ethnographie et théorie du commerce aux puces de Saint-Ouen*, Paris, Economica, 2003, 217 p.

⁸ Franck COCHOY, *Une histoire du marketing: discipliner l'économie de marché*, Paris, la Découverte, 1999, 391 p ; Sandrine BARREY, Franck COCHOY et Sophie DUBUISSON-QUELLIER, « Designer, packager et marchandiser : trois professionnels pour une même scène marchande », *Sociologie du Travail*, 2000, vol. 42, n° 3, pp. 457-482.

consistance au marché international de la poudre de lait. Notre travail aboutit ainsi à une représentation moins ethnocentrique du processus de valorisation marchande des biens sur un marché mondialisé.

Pour conclure cette thèse, nous proposons de revenir plus en détails sur trois résultats saillants de notre étude sur le commerce du lait en poudre : la genèse et la force du lien marchand ; le processus de rationalisation spéculatif du commerce agro-alimentaire international ; la comparaison entre formes de mise en marché et la régulation sociale du commerce international. Nous profiterons de cette description pour préciser les emprunts et innovations conceptuels qui nous ont été utiles pour organiser notre propos et analyser ce qui fait la particularité du marché étudié.

Genèse et force du lien marchand

La poudre de lait comme « lait de conserve », c'est-à-dire comme produit qui peut aisément se substituer aux usages traditionnels du lait liquide, laisse entrevoir la formation d'un large marché de la matière première laitière s'imposant aux producteurs comme aux consommateurs, et ceci malgré sa place limitée dans l'économie laitière internationale – 11 % de la production mondiale en 2014⁹. Nous avons toutefois montré qu'il fallait relativiser l'influence des débouchés internationaux dans la genèse du commerce de la poudre de lait ainsi que dans l'organisation actuelle de l'économie laitière internationale. Pour comprendre la genèse d'un tel commerce malgré le faible effet d'entraînement du seul marché de la poudre de lait, nous avons dû redéfinir les catégories classiquement mobilisées pour appréhender la description du marché. Au triptyque offre-demande solvable-coordination marchande, nous avons substitué celui ressource¹⁰-besoin¹¹-échange¹² dans l'objectif de comprendre comment une logique proprement marchande s'est progressivement immiscée dans les échanges internationaux de la poudre de lait.

⁹ Calcul personnel d'après les données de l'USDA.

¹⁰ Nous reprenons l'usage général fait de ce terme par Philippe STEINER, *La transplantation d'organes. Un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard, 2010, 342 p.

¹¹ La distinction entre « demande solvable » et « besoin » est consubstantielle aux réflexions sur l'approvisionnement des populations en produits de subsistance. Steven Laurence KAPLAN, *Les Ventres de Paris : pouvoir et approvisionnement dans la France d'Ancien Régime*, Fayard, 1988, 702 p. On la retrouve, sous une autre forme, chez Max Weber lorsqu'il précise qu'une organisation rationnelle de l'économie peut aboutir à une distribution insatisfaisante des biens. Max WEBER, *Economie et société. Tome 1: Les catégories de la sociologie*, Paris, Plon, 2003 [1921], pp. 159-160. Le sociologue allemand distingue lui, en référence à la théorie de l'utilité marginale, les « désirs » des « désirs solvables » *Ibid.*, p. 159.

¹² Nous employons le terme d'échange dans le sens large à partir duquel les ethnologues ont poussé le plus loin les réflexions sur la distinction entre « échange marchand » et échange « non marchand ». Florence WEBER, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *Genèses*, 2000, vol. 4, n° 41, pp. 85-107 ; Alain TESTART, « Echange marchand, échange non marchand », *Revue française de sociologie*, 2001, vol. 42, n° 4, pp. 719-748.

De l'offre à la ressource

La genèse de la production de poudre de lait comme ressource disponible pour des échanges internationaux est largement redevable d'une logique endogène à l'économie laitière telle qu'elle s'industrialise dans la seconde moitié du XX^e siècle. En d'autres termes, jusqu'à récemment, et encore dans une certaine limite aujourd'hui, la poudre de lait n'était pas produite dans l'objectif d'être vendue sur le marché international. Ce produit a toujours eu une position marginale dans l'économie laitière, notamment européenne. Hier en Europe, comme aujourd'hui dans les principaux pays émergents, l'économie laitière s'est structurée autour des besoins des populations nationales. En Europe, jusqu'aux années 1960, la poudre de lait avait principalement un rôle de produit de contre-saison permettant de lisser la production sur l'année. Une partie des surplus saisonniers était ainsi transformée pour répondre aux besoins de l'industrie agroalimentaire naissante (biscuiterie, chocolaterie) à la recherche d'une régularité d'approvisionnement permettant de fournir une demande de plus en plus désaisonnalisée à mesure qu'elle s'urbanisait. Mais ce marché ne représentait qu'un débouché restreint qui n'organisait en rien la production laitière orientée vers des marchés valorisant davantage le lait collecté : le beurre, les fromages ou les produits laitiers frais (lait frais, yaourts, desserts lactés). Cette marginalisation du marché de la poudre de lait dans l'organisation de l'économie laitière fut encore plus importante dans les décennies suivant la Seconde Guerre mondiale. La poudre de lait y trouvait des débouchés dans l'alimentation animale et toujours dans l'industrie agroalimentaire, certains producteurs se spécialisant dans la poudre de lait. Mais cette économie laitière ne tenait qu'en raison d'importantes aides publiques. Parce qu'elle offrait une solution de stockage pour un produit ayant des caractéristiques proches de celles du lait frais, mais aussi parce qu'elle représentait la valorisation la plus faible pour les industriels laitiers, la poudre de lait fut instrumentée par les pouvoirs publics européens pour influencer sur la rentabilité des industries laitières et, *in fine*, sur le revenu des producteurs européens. Dans une économie laitière marquée par le déferlement d'un « fleuve blanc¹³ », la poudre de lait est apparue comme un produit de stockage des plus pratiques. En rachetant les surplus de production sous forme de poudre de lait écrémé et de beurre, les pouvoirs publics européens ont offert aux producteurs laitiers des débouchés sans limite. Les effets pervers de cette politique (la constitution de stocks publics pléthoriques coûteux) ont conduit à la suppression des aides publiques au secteur (chapitre 1 et chapitre 3). Si cette suppression laisse penser qu'il est possible de réorienter la production de poudre de lait en fonction de la contrainte

¹³ Georges BREART, *Le fleuve blanc : essai sur l'économie laitière française*, Paris, Mazarine, 1954, 395 p.

du marché¹⁴, la réalité de l'organisation actuelle de ce secteur rappelle toutefois que la production de poudre de lait reste en partie découplée de toute demande solvable¹⁵. Finalement, nous avons montré que comprendre la genèse de la poudre de lait comme ressource marchandisable nécessitait d'analyser les logiques propres à l'économie laitière prise dans sa globalité et la place de ce produit dans celle-ci.

De la demande solvable à la construction sociale du besoin légitime

Lorsqu'il fut question d'interroger les débouchés commerciaux de cette production pléthorique, nos enquêtes ont rapidement révélé que les acteurs qui détenaient des stocks importants de poudre de lait avaient pleinement conscience des limites des mécanismes marchands pour écouler cette surproduction. Face à ces difficultés, c'est la notion de « demande solvable », qui sous-tend la théorie économique et les politiques de laisser-faire, qui se trouvait, pratiquement, remise en cause. Nous avons ainsi cherché à reconstituer le sens des réflexions et des pratiques qui ont découlées de cette limite attribuée au marché au sein d'une analyse en termes de construction sociale des besoins légitimes en poudre de lait (chapitre 2).

En nous appuyant sur la notion de « raison humanitaire » telle qu'elle a été conceptualisée par Didier Fassin¹⁶, nous avons décrit la construction, intellectuelle et pratique, d'un « échange humanitaire » fondé sur une qualification nutritionnelle de la poudre de lait et des « besoins légitimes » correspondants. Nous avons mobilisé comme une préconisation méthodologique la distinction entre « commerce » et « commerce marchand » effectuée par Karl Polanyi¹⁷ pour nous intéresser, dans une perspective proche de celle de l'ethnologie des transactions¹⁸ ou du travail de Steiner sur le commerce des organes¹⁹, aux débats et aux pratiques qui portent sur la frontière entre un « échange marchand » et un « échange humanitaire » (chapitre 2). La légitimité de tels échanges s'est construite parallèlement au déploiement d'une expertise

¹⁴ C'est ce qui s'est effectivement passé pour nombre d'unités de transformation principalement orientées vers les débouchés proposés par les institutions européennes.

¹⁵ Les acteurs de l'interprofession laitière française s'accordent sur le fait que la fabrication de produits industriels ne peut descendre en dessous de 20 % des volumes transformés (chapitre 3), ce volume correspondant aux contraintes dues à la saisonnalité de la production ainsi qu'au fait qu'une partie de la production de produits industriels n'est que la co-production – au sens de co-produit – de celle de Produits de grande consommation (PGC) mieux valorisés. Ainsi, une partie de la production de beurre industriel correspond à la co-production de yaourt écrémé.

¹⁶ Didier FASSIN, *La raison humanitaire : une histoire morale du temps présent*, Paris, Gallimard, 2010, 358 p.

¹⁷ Voir par exemple le chapitre 8 « les commerçants et le commerce » in Karl POLANYI, *La subsistance de l'homme : la place de l'économie dans l'histoire et la société*, Paris, Flammarion, 2011[1977], 420 p.

¹⁸ Florence WEBER, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *Genèses*, 2000, vol. 4, n° 41, pp. 85-107 ; Alain TESTART, « Echange marchand, échange non marchand », *Revue française de sociologie*, 2001, vol. 42, n° 4, pp. 719-748.

¹⁹ Philippe STEINER, *La transplantation d'organes*, *op. cit.*

nutritionnelle sur le continent africain. Cette expertise nutritionnelle a contribué à redéfinir les « besoins » en produits laitiers et a ainsi participé à réorienter les flux de produits vers les populations-cibles. En l'occurrence, les importations de poudre de lait du sous-continent destinées à couvrir ces besoins humanitaires ont représenté jusqu'à 30 % des importations.

Absent du mode de production laitier ouest-africain traditionnel, la poudre de lait fut introduite par les occidentaux dans l'économie locale via le mode de vie expatrié, l'aide alimentaire et l'appui au développement industriel laitier. Nos analyses des « débordements » marchands que divers « cadrages²⁰ » (aide alimentaires, fixation étatique des prix) avaient cherché à contrôler ont permis de montrer qu'elle fut l'objet d'une réappropriation culturelle rapide au fondement du développement ultérieur des importations marchandes. Dans ce contexte, la question de l'« accès » – que sous-tend la distinction entre « demande solvable » et « besoin » – a pris des chemins détournés, l'aide internationale se monétarisant sous la pression des institutions internationales qui, à partir des années 1980, ont valorisé le marché comme seul opérateur légitime d'allocation des biens.

La force du lien marchand

En dépit de ces constats, nous ne concluons pas à une victoire du principe de marché dans la gestion de la subsistance des populations. La logique marchande rencontre en effet de sérieuses limites à son déploiement, que ce soit du côté de l'offre ou de celui de la demande. Ces limites sont tant politiques (restrictions aux exportations dans certains pays exportateurs, abaissement de droits de douanes dans certains pays importateurs) que techniques (substituabilité imparfaite entre le lait cru et le lait en poudre). La configuration prise par les échanges internationaux des produits met aux prises un nombre croissant d'acteurs²¹, que ce soit du côté de l'offre ou de la demande, et les mécanismes marchands régulent de manière croissante ces échanges (chapitre 3). L'analyse des médiations technico-économiques par lesquelles, en Europe et en Afrique de l'Ouest, les importations de poudre de lait entrent en concurrence avec la production de lait cru révèle toutefois les limites proprement matérielles à la sujétion des producteurs laitiers européens ou ouest-africains aux marchés internationaux.

²⁰ Pour reprendre la judicieuse distinction effectuée par Michel Callon dans Michel CALLON, « La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités ? Essai sur la notion de cadrage-débordement », in Dominique FORAY et Jacques MAIRESSE (dirs.), *Innovations et performances*, Editions de l'EHESS., Paris, 1999, pp. 399-431.

²¹ Il serait largement abusif de parler d'un marché déconcentré au regard du mouvement de concentration qui touche actuellement le secteur. Il est en revanche possible de parler d'une dispersion géographique dans le sens où les entreprises des pays du « Nord » dominant de moins en moins ce commerce. Philippe JACHNIK, « La scène laitière dans le Monde et en Europe : entre rupture et continuité », *Présentation à la journée CEREL « La compétitivité des bassins laitiers en Europe »*, 30 Juin 2011, Agrocampus Ouest - Rennes.

Finalement, nous avons montré que l'étude de la genèse et de la force du marché de la poudre de lait – mais ce commentaire mériterait certainement d'être généralisé²² – ne peut s'effectuer à partir d'une focalisation sur la seule interface marchande, comme le suggèrent les études de sociologie des marchés, que celles-ci soient centrées sur les dispositifs marchands²³ ou les réseaux sociaux²⁴ qui organisent la rencontre entre l'offre et la demande. Si les enquêtes sur la force du lien marchand demandent, comme y invite Franck Cochoy, à étudier « *les points d'appui qui ancrent plus ou moins la raison marchande dans les pratiques*²⁵ », ces pratiques qui donnent leur force aux liens marchands ne peuvent être comprises à partir de leur seule dimension marchande. Elles demandent à être replacées dans l'économie propre à l'activité des personnes qui échangent, comme le montre le cas de l'économie laitière française ou ouest-africaine.

Rationalisation spéculative des marchés agricoles internationaux et économie de la production laitière

Notre travail éclaire également le mouvement de financiarisation du marché international de la poudre de lait.

Les travaux sur la financiarisation des marchés agricoles, souvent à la frontière entre le monde académique et l'expertise économique, la définissent souvent par la présence croissante d'acteurs venus du monde de la finance sur ces marchés. Dans cette optique, elle correspondrait à un « *processus par lequel les matières premières sont devenues une classe d'investissement liquide au même titre que les actions ou les devises. [Ce processus] peut aussi faire référence au changement de motivation et de mode d'intervention des acteurs sur les marchés dérivés de matières premières, de la recherche de couverture à la recherche de plus-value sur des horizons de temps de plus en plus courts*²⁶. »

Pour Pierre-Emmanuel Lecocq et Frédéric Courleux,

« le phénomène de financiarisation des matières premières recouvre différentes dimensions : l'augmentation des volumes traités, l'émergence de nouveaux types d'investisseurs et l'apparition de

²² C'est l'un des arguments développés dans François VATIN (dir.), *Evaluer et valoriser : une sociologie économique de la mesure*, Toulouse, PUM, 2009, 306 p.

²³ Michel CALLON, Yuval MILLO et Fabian MUNIESA, *Market devices*, Malden (Mass.), Blackwell Pub., 2007, 318 p ; Michel CALLON, Madeleine AKRICH, Sophie DUBUISSON-QUELLIER, Catherine GRANDCLEMENT, Antoine HENNION, Bruno LATOUR, Alexandre MALLARD, Cécile MEADEL, Fabian MUNIESA et Vololona RABEHARISOA, *Sociologie des agencements marchands : textes choisis*, Paris, Presses des Mines, 2013, 482 p ; Lucien KARPIK, *L'économie des singularités*, Paris, Gallimard, 2007, 373 p.

²⁴ Mark GRANOVETTER, *Sociologie économique*, Paris, Seuil, 2008, 304 p.

²⁵ Franck COCHOY, « La sociologie économique relationniste », in Franck COCHOY (dir.), *Du lien marchand. Comment le marché fait société*, Toulouse, PUM, 2013, p. 42.

²⁶ Benoît GUILLEMINOT, Jean-Jacques OHANA et Steve OHANA, *Les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières agricoles. Décryptage et impact*, op. cit., p. 146.

nouvelles techniques de négociation sur les marchés financiers. On peut compléter cette liste en ajoutant la place croissante des marchés à terme comme référence principale pour établir le prix des transactions physiques, et ce à mesure que l'intervention publique se réduit pour ne constituer qu'un filet de sécurité²⁷. »

La concentration des controverses politiques et des études économiques sur le fonctionnement des marchés à terme présuppose une séparation stricte entre le marché physique, lieu d'échange des produits, et la sphère financière, lieu d'établissement de la valeur marchande de ces derniers²⁸. Actant cette disjonction, ces travaux concluent à l'influence croissante des investisseurs financiers venus investir sur les marchés à terme²⁹. Les solutions politiques envisagées portent souvent, dans la lignée de ce qui a été fait aux Etats-Unis³⁰, sur la limite des « positions » – *i.e.* les volumes des paris spéculatifs – autorisées pour chaque type d'intervenants sur ces marchés, notamment celles des acteurs dits « non-commerciaux » – dits aussi « spéculateurs » – intéressés ni par la vente ni par l'achat des produits physiques sous-jacents aux contrats à terme.

Une vision de la financiarisation des marchés agricoles problématique

Nous souhaitons préciser au préalable deux constats qui demandent à remettre en cause cette lecture dominante de la financiarisation des marchés agricoles. D'abord, rappelons que la volatilité des prix internationaux des produits laitiers est relativement nouvelle, comparée à celle des produits tropicaux comme le café, le cacao ou le thé³¹. Ensuite, cette volatilité n'est pas forcément moins élevée sur le marché international de la poudre de lait que sur celui des denrées alimentaires dont la formation des prix est organisée autour d'un marché à terme³². Le marché de la poudre de lait a connu une volatilité de ses prix comparable à celle observée sur les marchés agricoles

²⁷ Pierre-Emmanuel LECOCQ et Frédéric COURLEUX, « Vers la définition d'un nouveau cadre de régulation des marchés des dérivés de matières premières agricoles », *Document de travail - centre d'études et de prospective*, Septembre 2010, n° 3, p. 7.

²⁸ On retrouve cette même disjonction entre « économie réelle » et « économie financière » dans nombres de travaux relevant des études sociales sur la finance. Olivier GODECHOT, « Concurrence et coopération sur les marchés financiers. Les apports des études sociales de la finance », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 609-645 ; Voir aussi André ORLEAN, *Le pouvoir de la finance*, Paris, O. Jacob, 1999, 275 p.

²⁹ Benoît Guilleminot et al. concluent ainsi leur étude : « *L'analyse du comportement récent des prix des matières premières et des investisseurs sur les marchés dérivés de matières premières nous permet de privilégier l'hypothèse que les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières provoquent des mouvements de prix déconnectés des fondamentaux physiques.* » Benoît GUILLEMINOT, Jean-Jacques OHANA et Steve OHANA, *Les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières agricoles. Décryptage et impact*, *op. cit.*, p. 116.

³⁰ Les limites de position ont été adoptées par l'institution qui a en charge la régulation des marchés à terme américains : la *Commodities Futures Trading Commission* (CFTC).

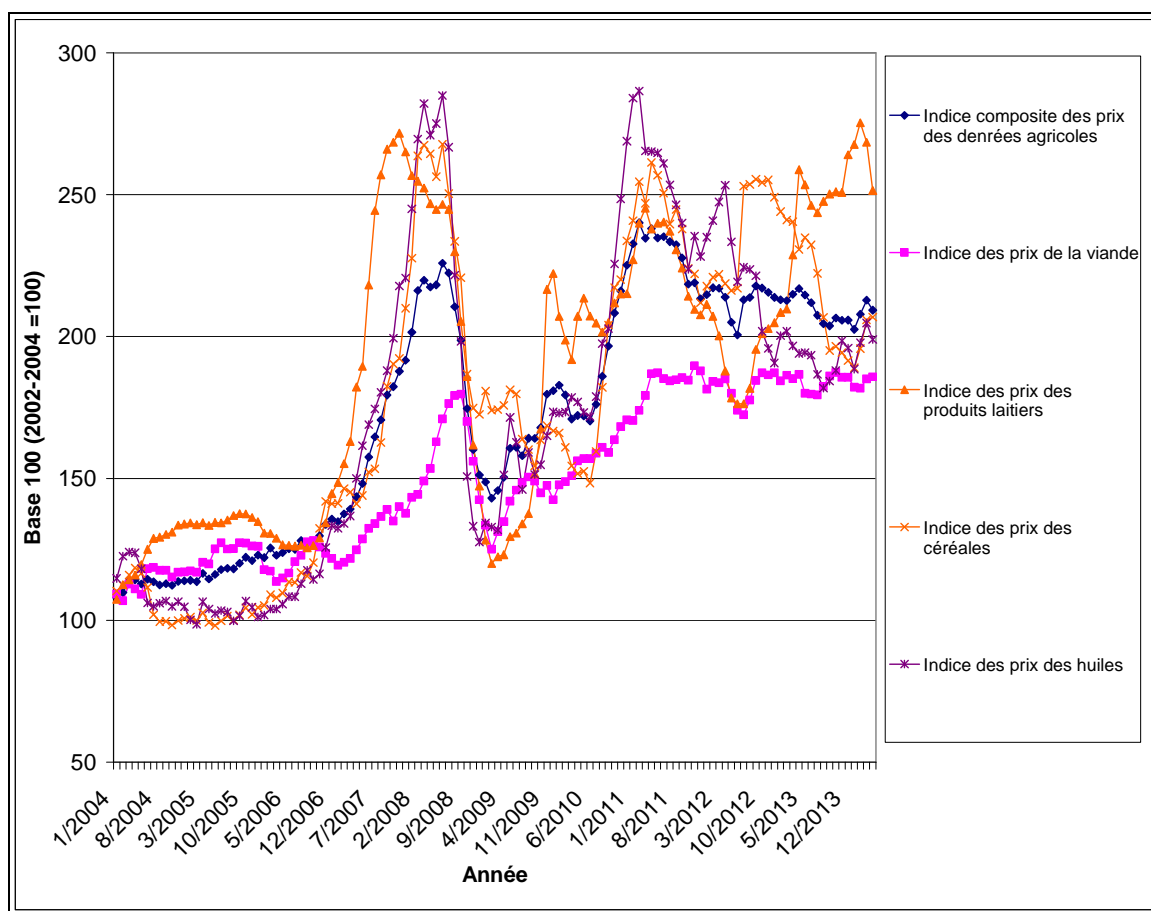
³¹ Jean-Louis RASTOIN et Gérard GHERSI, *Le système alimentaire mondial*, *op. cit.*, p. 326 et suivantes.

³² Ce simple constat pousse ainsi au scepticisme à l'égard des préconisations politiques qui consistent à limiter la spéculation sur les marchés agricoles internationaux en agissant uniquement sur le comportement des acteurs présents sur les marchés à terme.

internationaux « organisés ». Selon les données de l'OCDE et de la FAO (Graphique 32) – les seules permettant une comparaison grossière de l'évolution des prix internationaux –, le prix des produits laitiers n'apparaissent pas comme fondamentalement moins volatils que ceux des autres denrées agricoles échangées à l'international.

Si certaines études économétriques tendent à montrer le contraire³³, leurs résultats sont controversés³⁴.

Graphique 32 : Indice (mensuel) des prix des principales denrées agricoles échangées à l'international
(Source : OCDE et FAO)



En partant du constat d'une volatilité intrinsèque des marchés agricoles, les études économétriques naturalisent cet « état » du marché. Dans ce cadre analytique restreint, leur objectif est principalement de distinguer la « bonne » de la « mauvaise » – ou « excessive » – volatilité. Dans cet objectif normatif, le modèle du marché parfait de la théorie économique permet ici de définir des frontières entre ces catégories de volatilité, celles relevant des « fondamentaux » du marché et

³³ Benoît GUILLEMINOT, Jean-Jacques OHANA et Steve OHANA, *Les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières agricoles. Décryptage et impact*, op. cit.

³⁴ HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, op. cit., p. 10.

celles relevant d'imperfections – de « *distorsions*³⁵ » – de marché³⁶. Il est remarquable de voir que les termes du débat ont peu évolué depuis le XIX^e siècle³⁷.

La construction sociale d'un intérêt spéculatif

L'analyse économique est circonscrite par l'infrastructure informationnelle sous-jacente à ces approches quantitatives des faits économiques³⁸. Notre approche pour étudier la financiarisation d'un produit permet de faire de ce manque de données une ressource au sein d'une analyse plus générale de la rationalisation spéculative des marchés agroalimentaires internationaux. L'importance de la volatilité des prix sur le marché étudié malgré l'absence de marché à terme, nous a conduit à privilégier une approche en terme de construction sociale d'un marché volatil.

Un marché spéculatif demande l'institution préalable d'une configuration marchande bien particulière. Partant de la définition analytique de la spéculation proposée par Nicolas Kaldor³⁹, nous avons reconstitué les conditions institutionnelles permettant le déploiement d'une stratégie commerciale spéculative. Dans le sillage de Weber, Kaldor et Stanziani, nous avons identifié quatre conditions préalables, imparfaitement à l'œuvre sur le marché international de la poudre de lait : l'importance d'une normalisation préalable des produits, condition indispensable pour que les

³⁵ HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, op. cit., p. 7.

³⁶ Les travaux du groupe d'experts reprennent ces analyses : « *les périodes de prix élevés ou bas n'ont rien d'exceptionnel. La variabilité des prix est l'essence même des marchés. Néanmoins, depuis 2007, le niveau de volatilité des prix est particulièrement élevé, de même que le nombre de pays affectés. C'est pourquoi cette volatilité, dans un contexte de hausses de prix, a été la source d'une vive inquiétude et de réels problèmes dans de nombreux pays.* » Ibid.

³⁷ Voir sur point Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires : au-delà de la pénurie », in Martin BRUEGEL (dir.), *Profusion et Pénurie : les hommes face à leurs besoins alimentaires*, Rennes, Pur, 2009, pp. 103-120. D'un point de vue sociologique, il serait d'ailleurs intéressant d'étudier, de manière plus systématique que nous n'avons pu le faire, la tension entre passion et intérêt, au centre de la construction des marchés contestables selon l'analyse de Philippe Steiner et Marie Trespeuch. Il s'agirait ainsi de comprendre comment s'opère précisément ce partage sur les marchés agricoles internationaux, notamment autour de la figure repoussoir du spéculateur. Philippe STEINER et Marie TRESPEUCH, « Maîtriser les passions, construire l'intérêt », *Revue française de sociologie*, 2013, vol. 54, n° 1, pp. 155-180. Les études économétriques précédemment citées suggèrent que les économistes ont un rôle important dans l'instauration de cette discipline de marché. Nous pensons notamment aux économistes du Groupe d'experts de haut niveau (*High Level Panel of Experts* (HLPE)) sur la sécurité alimentaire et la nutrition. Voir, HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, op. cit.,

³⁸ On peut faire l'hypothèse qu'une certaine préférence des économistes pour la modélisation les a poussés vers l'étude des marchés à terme « organisés ». En effet, les données disponibles diffèrent largement entre les marchés de gré à gré, comme celui étudié dans cette thèse, et les marchés organisés. Si les économistes peuvent s'appuyer sur des informations concernant le type d'intervenants et le volume des transactions sur les marchés à terme et cela à l'échelle de la journée, ce type d'informations est impossible à obtenir sur des marchés décentralisés sans recours à une observation *in situ*, ou à un important travail de collecte d'informations.

³⁹ Rappelons que pour l'économiste britannique, la spéculation consiste en « *l'achat (ou la vente) de marchandises en vue d'une revente (ou d'un rachat) à une date ultérieure, là où le mobile d'une telle action est l'anticipation d'un changement des prix en vigueur, et non un avantage résultant de leur emploi, ou une transformation ou un transfert d'un marché à un autre.* » Nicholas KALDOR, « Spéculation et stabilité économique (1939) », *Revue française d'économie*, 1987, vol. 2, n° 3, pp. 115-116.

décisions des acteurs se prennent du seul point de vue des prix ; la multiplication des acteurs intéressés à l'échange, que ce soit du côté de l'offre ou de la demande⁴⁰ ; l'existence d'une incertitude sur les prix futurs qui poussent certains acteurs à se « couvrir » de ce « risque-prix » et d'autres à se spécialiser dans la gestion de ce risque ; le tout encadré par des règles d'échanges permettant une discipline de marché sans faille (chapitre 3 et chapitre 4).

L'attention des acteurs économiques aux marchés internationaux des produits laitiers s'est accentuée à mesure que les pouvoirs publics nationaux, régionaux et internationaux ont dérégulé le commerce des produits agricoles. Il faut ici noter l'impact de ces évolutions sur les stocks, publics comme privés, qui ont littéralement fondu à partir des années 1990. Si l'Union européenne jouait indirectement le rôle de régulateur des prix internationaux entre les années 1960 et 1990, comme l'avaient fait auparavant les Etats-Unis, cette situation n'a plus cours actuellement en raison de la quasi-disparition des stocks publics. L'évolution des pratiques de consommation dans les pays émergents couplée aux évolutions des régulations publiques expliquent en grande partie ce constat (chapitre 3). Dans ce contexte, certains événements climatiques intervenus durant l'année 2006 sont apparus comme pouvant remettre en cause la relative stabilité des prix internationaux qui s'observait jusqu'alors.

Si ce contexte général facilite indéniablement la liquidité du marché et l'apparition de la spéculation comme stratégie commerciale profitable et systématique, encore fallait-il comprendre comment les acteurs se représentaient le marché de telle sorte qu'ils puissent développer des paris sur les variations de prix futurs. Il nous fallait montrer les modalités concrètes de déploiement d'un intérêt commercial proprement spéculatif ce qui engage un nouveau rapport au futur, comme l'a montré André Orléan à propos des marchés financiers⁴¹. La position de Weber concernant la construction sociale de l'intérêt entrepreneurial permet de préciser notre démarche :

« Pour expliquer ce phénomène fondamental de l'économie capitaliste que l'entrepreneur paie en permanence des rémunérations pour les « capitaux empruntés » il nous faut d'abord répondre à une autre question : pourquoi l'entrepreneur peut-il espérer d'une façon générale et permanente réaliser une exploitation rentable en dépit de la rémunération versée aux bailleurs de fonds, ou, selon le cas, dans quelles conditions moyennes l'échange de 100 contre 100 + x peut-il être qualifié de rationnel ? La théorie économique fera valoir le rapport entre les unités marginales futures et les

⁴⁰ Cela permet d'envisager une certaine fluidité des échanges. Weber parle lui de « facilité d'écoulement » : « on peut dire d'une manière générale que cette facilité a été et est maximale pour les articles de grande consommation fabriqués en grande série et classés par espèces, qu'elle est minimale pour des objets isolés répondant à un désir fortuit; qu'elle est plus grande pour des biens d'approvisionnement d'une période d'utilisation et de consommation longue ou se renouvelant fréquemment, pour les moyens d'achat d'une utilisation et d'un rendement prolongés, et surtout pour les terrains arables et à plus forte raison servant à l'exploitation forestière, que pour les biens de consommation courante en état d'être utilisés, ou pour les moyens d'approvisionnement destinés à l'utilisation rapide, ou pour les biens ne servant qu'à un seul emploi ou d'un rapport rapide. » Max WEBER, *Economie et société. Tome 1: les catégories de la sociologie*, Paris, Plon, 2003 [1921], p. 128.

⁴¹ André ORLEAN, *L'empire de la valeur, op. cit.*

biens présents. Le sociologue aimerait alors savoir dans quel acte humain s'exprime ce prétendu rapport et comment les agents économiques peuvent introduire les conséquences de cette évaluation différentielle sous formes d'« intérêts ». Car le quand et le comment de cette opération ne s'imposent nullement comme une évidence⁴². »

Suivant cette perspective, il s'agissait pour nous de rendre compte de l'apparition et de la rationalisation progressive d'un comportement spéculatif sur les marchés internationaux des produits laitiers, au-delà des éléments de contexte. A partir de l'analyse d'une entreprise de trading de produits laitiers (chapitre 4), nous avons montré que le développement de ce raisonnement était rendu possible par la maîtrise de l'espace laitier international (grâce à la multiplication de succursales dans les principales zones de production et de consommation) et des conditions logistiques du commerce, ainsi que par un appui important des banques et des assurances pour rendre le risque financier et commercial calculable. Le pouvoir ainsi acquis sur l'espace laitier international permet aux traders d'assurer une certaine liquidité des échanges qui se trouve être une ressource de plus en plus valorisée dans un contexte où les prix futurs apparaissent pour beaucoup d'opérateurs de plus en plus comme une donnée incertaine. Dans cette situation, la représentation que les traders se font des prix futurs devient un appui important pour les acteurs intéressés par ce produit et acquiert par là une force performative propre.

Nous avons décrit la manière dont les traders de Dairy Trade construisaient, au cours de leur activité, une représentation de cette volatilité du marché pour finalement comprendre comment « *les agents économiques peuvent introduire les conséquences de cette évaluation différentielle sous formes d'« intérêts »* [d'un intérêt spéculatif dans notre cas]⁴³. » Délaissant l'approche économétrique des économistes pour une approche ethnographique, nous avons cherché à comprendre comment un prix mondial était localement fabriqué. Le premier résultat de cette observation est que le prix de marché n'est pas transparent aux acteurs – comme le supposent les approches économétriques mais aussi les études sociologiques en termes de réseaux sociaux⁴⁴. Celui-ci fait l'objet d'une enquête – au sens de John Dewey⁴⁵ – par les traders, enquête qui prend la forme d'une multiplication d'interactions marchandes avec des clients servant à « tester le marché » pour, finalement, valider une certaine représentation du prix auquel ils peuvent acheter ou vendre une certaine qualité de produit. La question de la valeur à donner à la rareté relative du produit est au cœur de ces épreuves marchandes. Dans ce processus, les traders tirent leur pouvoir de leur capacité d'approvisionnement liée à la maîtrise d'importants réseaux commerciaux qui donnent au marché –

⁴² Max WEBER, *Economie et société*, tome 1, *op. cit.*, p. 145.

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ Wayne E. BAKER, « The Social Structure of a National Securities Market », *American Journal of Sociology*, 1984, vol. 89, n° 4, pp. 775-811.

⁴⁵ John DEWEY, *La formation des valeurs*, Paris, la Découverte, 2011, 234 p.

tel qu'ils se le représentent – sa fluidité. Les entretiens ont révélé que, dans cette situation, les traders valorisent leur maîtrise de l'espace laitier lorsque les quantités disponibles sont faibles, autrement dit leur activité est d'autant plus profitable que les prix sont élevés.

Les limites matérielles de la rationalisation spéculative formelle (1)

Notre enquête a aussi montré les limites de ce raisonnement spéculatif du simple point de vue des traders⁴⁶. En effet, à rebours des études actant un découplage entre la « logique spéculative » et les contraintes matérielles de l'« économie réelle »⁴⁷, nous avons décrit une activité spéculative attentive aux contraintes de production et de circulation des produits ainsi qu'à la diversité des qualités de produits qui limite en grande partie leur valorisation spéculative. Partir d'un produit et non d'un marché à terme déjà-là permet de penser l'approfondissement d'un raisonnement spéculatif dont l'existence apparaît, dans la configuration imparfaite étudiée, plus problématique. Par exemple, les spécificités qualitatives complexifient la signature de contrat à terme en raison de l'incertitude des qualités qui seront disponibles dans le futur. Pour profiter de la liquidité du marché qu'ils mettent en valeur, les traders essaient de signer davantage de contrats à option, afin de leur permettre de ne choisir qu'ultérieurement la qualité de poudre finalement souhaitée. Mais cette opportunité dépend pour une large part des installations de séchage en place⁴⁸. La valorisation spéculative de la poudre de lait trouve donc des limites importantes dans la manière dont l'infrastructure productive de l'économie laitière est organisée et permet une certaine liquidité de marché.

Suivre l'évolution des installations productives pourrait permettre de comprendre l'influence de la financiarisation du marché de la poudre de lait sur l'industrie laitière dans sa globalité, notamment en France où les installations de séchage sont réputées anciennes. Pour analyser davantage la dynamique de financiarisation du marché de la poudre de lait, il serait également intéressant de comprendre pourquoi, deux ans après son lancement, le premier contrat à terme sur la poudre de

⁴⁶ Cf. *infra*. Les effets systémiques du développement d'un tel raisonnement sur les autres acteurs du marché, notamment sur les producteurs et les consommateurs.

⁴⁷ Nous pensons ici aux travaux d'André Orléan. André ORLEAN, *Le pouvoir de la finance*, Paris, O. Jacob, 1999, 275 p. Mais les études sociales de la finance, centrées principalement sur le dispositif marchand (le marché financier), délaissent également le lien avec la sphère productive et l'économie du consommateur. Pour une synthèse Olivier GODECHOT, « Concurrence et coopération sur les marchés financiers. Les apports des études sociales de la finance », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 609-645.

⁴⁸ Sur ce point voir la section III, b), 1. d) dans le chapitre 4.

lait lancée en 2010 par NYSE Iffe, filiale du principal opérateur boursier européen Euronext, n'a fait l'objet que de peu de transactions⁴⁹.

Cette forme de régulation des effets de la volatilité des prix est pourtant aujourd'hui fortement valorisée au niveau européen. Ainsi le groupe d'experts de haut niveau sur le lait mise en place par la Commission européenne suite à la crise laitière de 2009 « considère [que] d'une manière générale le filet de sécurité existant comme approprié. Toutefois, il invite la Commission à explorer de nouveaux instruments compatibles avec la boîte verte de l'OMC dans le cadre de la PAC après 2013, afin de réduire la volatilité des revenus⁵⁰ » et les marchés à terme sont parmi ceux-ci. Reste qu'aujourd'hui, sans que nous puissions à ce stade l'expliquer, les effets de la volatilité des prix sur les acteurs européens sont davantage régulés par une restructuration profonde du secteur laitier. Si la crise laitière européenne a touché davantage la France que les pays du Nord de l'Europe, c'est notamment en raison de la construction de quasi-monopoles nationaux (Friesland-Campina aux Pays-Bas, Arla Food au Danemark)⁵¹ qui permettent de lisser sur plusieurs années les effets de la volatilité des prix sur la trésorerie de ces entreprises et, *in fine*, sur le revenu des producteurs. Ces considérations demandent à ne pas mettre sur un même plan logique productive et logique marchande ce qui permet d'enquêter sur leur articulation. Si le développement de l'usage des contrats à terme n'est aujourd'hui pas à exclure, il reste à comprendre les ressorts de son usage comme technique marchande particulière.

Diversité des formes de mise en marché de la poudre de lait et régulation sociale des marchés agricoles internationaux

Des figures différenciées de la rationalité marchande

Notre enquête sur le marché de Bamako a montré que la coordination entre les acteurs de ce commerce ne s'effectuait pas seulement sur les prix mais prenait également en compte des équilibres par les quantités et les qualités.

⁴⁹ Deux ans après son lancement, ce marché à terme peine toujours à se développer. <http://www.revenuagricole.fr/focus-marches/cerealier/53-focus-marches/cerealier/cerealier-cela-fait-debat/2174-cela-fait-debat-quel-avenir-pour-le-contrat-poudre-de-lait-d-euronext>

⁵⁰ GHN, *Synthèse des recommandations du groupe d'experts de haut niveau sur le lait*, Bruxelles, 2010, p. 1.

⁵¹ Dans ces pays, la rémunération des producteurs est définie par une péréquation interne, fonction de leur « mix-produit » – *i.e.* des différentes valorisations du lait collecté – ce qui facilite la gestion de la répartition des pertes/des gains lorsque les prix fluctuent.

A Bamako, la poudre de lait n'apparaît plus comme un produit relativement standard redevable de la seule coordination par les prix. La diversification des origines (liée au développement des filières laitières dans les pays émergents), mais aussi l'irrégularité de leur disponibilité (liée au fait que les excédents de production sont encore principalement saisonniers dans ces pays) influent sur les modalités de perception locale de la qualité et demande un travail d'ajustement constant de l'espace de qualification des poudres de lait importées. Dans ce contexte, l'inscription locale de ce contexte international ne peut se comprendre par une simple lecture de l'intégration marchande en termes de transmission des « prix mondiaux » aux « prix locaux ». En effet, une telle lecture de l'intégration marchande suppose, notamment, que la standardisation du produit soit homogène dans le temps et dans l'espace pour l'ensemble des acteurs.

Pour comprendre l'intégration marchande – ou la production du marché – nous avons décrit les interventions des acteurs économiques bamakois dans la requalification locale des poudres importées. Les dichotomies entre biens standards et biens singuliers⁵² ou biens marketés⁵³ nous sont apparues comme trop formalisées pour décrire la finesse du travail de valorisation marchande de la poudre de lait à Bamako qui est un jeu, non pas sur deux dimensions (qualité et prix) mais sur trois dimensions (qualité, prix et quantité). Nous avons mis à jour deux modalités de qualification de la poudre de lait, toutes deux prises dans une tension entre une volonté de standardisation (de la qualité et de la quantité) du produit et un ajustement du marché par la qualité et/ou par les quantités. Nous avons analysé le long processus d'industrialisation du conditionnement de la poudre de lait mais aussi les difficultés des industries de reconditionnement à gérer aux mieux les aléas d'un contexte international qui s'impose largement à elles (incertitudes sur les prix et sur les approvisionnements). Dans ce contexte, l'ajustement par la qualité ou par les quantités apparaît rapidement indispensable pour adapter au mieux ce contexte marchand international au faible pouvoir d'achat des consommateurs maliens. Ces ajustements expliquent en retour les raisons de la réussite d'autres modalités de valorisation marchande de la poudre de lait qui ne sont pas appuyées par une standardisation poussée du produit. Dans ce jeu d'ajustement à trois dimensions, nous avons montré que le pouvoir de qualification détenu par les intermédiaires de marché donne à ces derniers la possibilité de jouer avec les registres de qualification des fournisseurs et des clients pour imaginer des opportunités de profit.

⁵² Lucien KARPIK, *L'économie des singularités*, *op. cit.*

⁵³ Franck COCHOY, « De l'embarras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *Cahiers internationaux de sociologie*, 1999, vol. 106, pp. 145-173.

Les limites matérielles de la rationalisation spéculative formelle (2)

Finalement, l'analyse de ces pratiques commerciales interroge le statut du prix dans la construction des équilibres marchands. La comparaison entre ces deux formes de mise en marché de la poudre de lait à Bamako nous a poussés à ne pas concevoir *a priori* le prix comme une qualité du produit comme le font, trop rapidement selon nous, Franck Cochoy et Michel Callon⁵⁴. Lorsque la poudre de lait est vendue en vrac sur le marché de Bamako, elle peut faire l'objet d'un comportement spéculatif proche de que nous avons chez Dairy Trade. Dans ce cas, le prix du produit est pensé pour lui-même par les commerçants dont l'objectif est d'anticiper au mieux sa valeur marchande future. Lorsque le produit est en quantité jugée « suffisante » sur le marché ou lorsqu'il est question des poudres de lait industriellement normalisées, le prix du produit relève davantage de la qualification du bien dans le sens où la qualité et le prix font l'objet d'un travail de normalisation par les industriels, ce que nous avons caractérisée par les expressions d'« économie de la captation⁵⁵ » et d'« économie du rationnement » (Chapitre 5). Dans le cas étudié, la normalisation du rapport qualité/prix passe par une régulation des volumes mis en circulation dans le marché.

Définir le prix comme une qualité d'un bien rend également difficile la compréhension de l'effet spécifique du niveau de pouvoir d'achat sur l'organisation des marchés. En effet, si le prix est une qualité du produit, cette qualité a la particularité d'être en rapport étroit avec le pouvoir d'achat du consommateur. Concevoir ainsi le prix comme une qualité parmi d'autres, c'est occulter finalement la question de la distribution de la monnaie – les inégalités de richesse monétaire – qui ont pourtant un effet important sur la structuration des marchés comme le montre les diverses formes de requalification de la poudre de lait engendrée par la volatilité des prix internationaux. Dans une économie marchande dans laquelle la couverture des besoins alimentaires jugés légitimes n'est pas assurée pour la majorité de la population, les marchés alimentaires ne sont pas seulement marqués par une faible élasticité-prix de la demande. Ils sont également imprégnés par une forte élasticité-qualité.

Finalement, on retrouve ici la question de la distinction wébérienne entre rationalité formelle et rationnelle matérielle introduite précédemment. Le sociologue allemand distingue ainsi l'analyse de la dimension proprement calculatoire des marchés de celles qui prennent en compte la question des

⁵⁴ Michel CALLON, « Pour en finir avec les incertitudes ? Dossier-débat « La qualité » », *Sociologie du travail*, 2002, vol. 44, n° 2, pp. 261-267 ; Franck COCHOY, « La sociologie économique relationniste », *op. cit.*, p. 44.

⁵⁵ Pascale TROMPETTE, « Une économie de la captation : les dynamiques concurrentielles au sein du secteur funéraire », *Revue française de sociologie*, 2005, Vol. 46, n° 2, pp. 233-264 ; Franck COCHOY (dir.), *La captation des publics: C'est pour mieux te séduire, mon client...*, Toulouse, PUM, 2004, 299 p.

distributions des biens entre groupe sociaux⁵⁶, pour préciser que si ces deux dimensions des échanges marchands coïncident souvent, ce n'est pas toujours le cas. Si la sociologie des marchés s'est centrée sur l'étude des conditions du calcul économique, elle a largement délaissé la question de l'accès au produit, même dans les travaux récents de sociologie de la consommation⁵⁷ souvent focalisés sur des sociétés de profusion. L'organisation du marché de la poudre de lait à Bamako montre pourtant que le niveau de vie influe sur les formes marchandes et leurs évolutions. De la même manière que nous défendions précédemment l'idée qu'il est impossible de comprendre le marché sans prendre en compte les logiques productives sous-jacentes, nous pourrions ici prolonger le propos en ajoutant qu'il est difficile de comprendre l'organisation des marchés sans être attentif à la distribution des revenus, ce que délaissent largement la sociologie des marchés trop focalisée sur les acteurs qui ont le pouvoir (d'achat) de se situer sur la scène marchande. De ce point de vue, la distinction que nous avons faite, à la suite d'autres, entre « demande solvable » et « besoins légitimes » nous paraît fondamentale. Si l'on considère le marché comme un « *dispositif politique au sens où il définit un mode d'être des individus dans une société, un mode général et généralisable d'interactions, de hiérarchie et de légitimité*⁵⁸ », il paraît important de symétriser davantage l'analyse sociologique des marchés en s'intéressant à ses marges, via la question de l'accès aux biens, ce que cette thèse permet seulement de rappeler.

Discipline commerciale et couverture du risque-prix pour le consommateur

Notre étude de la marchandisation de la poudre de lait à Bamako souligne également la spécificité de la discipline commerciale sur le marché de gros de Bamako. Elle met notamment en lumière l'importance des rapports personnels pour faire face à l'insécurité contractuelle⁵⁹. Si des comportements spéculatifs peuvent se développer, ils ne font en rien l'objet d'une rationalisation aussi systématique qu'au sein de l'entreprise Dairy Trade. Cette spéculation reste occasionnelle, notamment liée à certaines opportunités frauduleuses. Le degré d'opportunisme toléré sur ce marché explique en partie que la projection dans le futur des entreprises commerciales enquêtées est sans commune mesure avec ce qu'impose la discipline contractuelle sur les marchés à terme.

⁵⁶ Max WEBER, *Economie et société, tome 1, op. cit.*, pp. 130-131, p. 155, pp. 159-160.

⁵⁷ Sophie DUBUISSON-QUELLIER, « La consommation comme pratique sociale », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 727-776.

⁵⁸ Philippe STEINER, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux? », in Yuna CHIFFOLEAU, Fabrice DREYFUS et Jean-Marc TOUZARD (dirs.), *Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires*, Presses de l'INRA, 2008, pp. 54-72.

⁵⁹ Nos résultats rejoignent ici ceux de Janet Landa sur le commerçant comme « combleur de vide », Janet T. LANDA, « Culture et activité entrepreneuriale dans les pays en développement : le réseau ethnique, organisation économique », in Brigitte BERGER (dir.), *Esprit d'entreprise, Cultures et Sociétés*, Boulogne, Maxima, 1993, pp. 195-217.

Rupture de livraison, non respect des contrats, problème de paiement de certains clients, pratiques frauduleuses, instabilité politique sont autant de caractéristiques propres à l'environnement socioéconomique malien qui expliquent l'instabilité de la discipline commerciale.

Dans ce contexte, il paraît tout à fait incongru de demander à quiconque de gérer l'instabilité du risque-prix pour le consommateur via l'achat de contrats à terme, que ce soit par les importateurs ou même par l'Etat malien. Les apories de telles préconisations ont souvent été soulignées. Franck Galtier rappelle ainsi les difficultés d'accès aux outils de couverture du risque-prix pour les producteurs des pays du Sud en raison de leurs dysfonctionnements locaux, voire, plus largement, de leur absence. Le problème est symétrique concernant le consommateur de produits importés. La solution généralement proposée est de gérer la couverture des besoins par des aides publiques, monétaires ou en nature⁶⁰. Les préconisations libérales⁶¹, en promouvant une gestion marchande (approfondissement de la coordination par les prix) des débordements marchands, nécessitent souvent de s'appuyer sur des mécanismes non marchands (aides alimentaires d'urgence par exemple). Ces préconisations portent également la marque d'une représentation ethnocentrique du fonctionnement des marchés. Elles omettent de prendre en compte le fait que les contrats à terme, comme outils de couverture du risque-prix, supposent une configuration marchande particulière reposant sur une industrialisation poussée de l'économie agricole et une discipline commerciale spécifique dépendante d'un contexte socio-économique plus large.

⁶⁰ Franck GALTIER, « Gérer l'instabilité des prix alimentaires », *Tiers Monde*, 2012, vol. 3, n° 211, pp. 57.

⁶¹ Galtier dresse un tableau synthétique très utile des différents outils de régulation des marchés agricoles. *Ibid.*, pp. 52-56. A l'échelle internationale, la question de l'accès à ces dispositifs de gestion du risque-prix est posée notamment au sein du Comité de la sécurité alimentaire mondiale (CSA) par le « Groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition » dont les préconisations sont pour le moins classiques : libéralisation, instruments privés de gestion des risques, meilleures informations sur les disponibles et les besoins et mise en place de filets de sécurité sociaux ou de quelques réserves. Voir notamment HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, *op. cit.* ; Benoît DAVIRON, « Prix internationaux des produits alimentaires : volatilité ou hausse durable ? », *Tiers Monde*, 2012, vol. 3, n° 211, pp. 91-109. (Créé en 1974, le CSA est « un organisme intergouvernemental servant d'instance au sein du système des Nations Unies pour l'examen et le suivi des politiques relatives à la sécurité alimentaire mondiale, y compris la production et l'accès (économique et physique) à la nourriture. » <http://www.fao.org/cfs/cfs-home/cfs-about/fr/>)





Bibliographie

- « Dossier-débat : la qualité », *Sociologie du Travail*, 2002, vol. 44, n° 2, pp. 255-287.
- « Les chaînes globales de valeur », *Revue française de gestion*, 2010, vol. 2, n° 201.
- AKINDES Francis, « Impact de la dévaluation du FCFA sur la consommation alimentaire à Abidjan », *Communication à la conférence débat ORSTOM/Réseau Stratégies alimentaires*, 21 Octobre 1994.
- AKINDES Francis, « Les stratégies alimentaires des ménages en temps de « crise » dans les villes africaines », in Grace WINTER (dir.), *Inégalités et politiques publiques en Afrique. Pluralité des normes et jeu d'acteurs*, Paris, Karthala, 2001, pp. 73-83.
- AKRICH Madeleine, « Les formes de la médiation technique », *Réseaux*, 1993, n° 60, pp. 87-98.
- ALPHA GADO Boureima, *Une histoire des famines au Sahel : étude des grandes crises alimentaires : XIX^e-XX^e siècles*, Paris, l'Harmattan, 1993, 201 p.
- Alternatives économiques et Comité français pour la solidarité internationale, *Lait. L'Europe est vache avec l'Afrique*, 2006.
- AMIN Samir, *Le développement inégal : essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique*, Paris, Editions de minuit, 1978, 365 p.
- AMSELLE Jean-Loup, « Le Mali socialiste (1960-1968) », *Cahiers d'études africaines*, 1978, vol. 18, n° 72, pp. 631-634.
- ANONYME, « La propagande officielle pour le lait. Résultats et nature de toutes natures obtenus », *L'industrie laitière*, 1938, n° 10, pp. 241-145.
- ANONYME, « La conjoncture laitière américaine », *L'industrie laitière*, 1948, n° 21, pp. 110-113.
- ANTIL Alain, Les « émeutes de la faim » au Sénégal. Un puissant révélateur d'une défaillance de gouvernance, Bruxelles, coll. « Notes de l'Ifri », 2010, 19 p.
- ANZALONE Guilhem, *Les économies politiques de l'agriculture biologique*, Thèse de doctorat de sociologie, Sciences Po, Paris, 2012, 454 p.
- APPADURAI Arjun (dir.), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge, Cambridge university press, 1986, 329 p.
- APPADURAI Arjun, *Après le colonialisme : les conséquences culturelles de la globalisation*, Paris, Payot, 2001, 322 p.
- ARAUJO BONJEAN Catherine et COMBES Jean-Louis, « De la mesure de l'intégration des marchés agricoles dans les pays en développement », *Revue d'économie du développement*, 2010, vol. 24, n° 1, pp. 5-20.
- ARDITI Claude, JANIN Pierre et MARIE Alain, *La lutte contre l'insécurité alimentaire au Mali : réalités et faux-semblants*, Karthala, 2011, 386 p.
- ARONSON Naomi, « Social Definitions of Entitlement: Food Needs 1885-1920 », *Media, Culture & Society*, 1982, vol. 4, n° 1, pp. 51-61.
- ASSIDON Elsa, « Commerce captif, monétarisation et substitution d'importation : le cas de l'Afrique de l'Ouest », *Tiers-Monde*, 1986, vol. 27, n° 105, pp. 77-96.

- ASSIDON Elsa, *Le commerce captif les sociétés commerciales françaises de l'Afrique noire*, Paris, L'Harmattan, 1989, 184 p.
- BADO Jean-Paul, *Les conquêtes de la médecine moderne en Afrique*, Paris, Karthala, 2006, 175 p.
- BAKER Wayne E., « The Social Structure of a National Securities Market », *American Journal of Sociology*, 1984, vol. 89, n° 4, pp. 775-811.
- BAQUIAST R. et JOUFFRET R.-J., « La France et le commerce international des produits laitiers », *L'industrie laitière*, 1949, n° 33.
- BARLEY Nigel, *Un anthropologue en déroute*, Paris, Payot & Rivages, 2001, 260 p.
- BARRAUD DE LAGERIE Pauline, BIDET Alexandra et NOUGUEZ Etienne, « Ce que mesurer veut dire : disputes autour de la quantification et de la valuation en sociologie », in François VATIN (dir.), *Evaluer et valoriser. Une sociologie économique de la mesure*, Pum, 2013, p. 305-327.
- BARREY Sandrine, « Formation et calcul des prix : le travail de tarification dans la grande distribution », *Sociologie du Travail*, 2006, vol. 48, n° 2, pp. 142-158.
- BARREY Sandrine, COCHOY Franck et DUBUISSON-QUELLIER Sophie, « Designer, packager et merchandiser : trois professionnels pour une même scène marchande », *Sociologie du Travail*, 2000, vol. 42, n° 3, pp. 457-482.
- BAUMOL William J., « Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure », *American Economic Review*, 1982, vol. 72, n° 1, pp. 1-15.
- BEAU Maurice, *Le lait et l'industrie laitière*, Paris, Puf, 1949, 126 p.
- BEAU Maurice, « Les poudres de lait », *L'industrie laitière*, 1950, n° 45, pp. 104-111.
- BECKERT Jens et ASPERS Patrik, *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*, New York, Oxford University Press, 2010, 360 p.
- BELOT Thérèse, *L'aide alimentaire de la communauté économique européenne : évolution, perspectives*, Thèse de doctorat, EHESS, Paris, 1978, 215 p.
- BENDECH Mohamed Ag, CHAULIAC Michel et MALVY Denis, « Variabilité des pratiques alimentaires à domicile des familles vivant à Bamako (Mali) selon le niveau socio-économique », *Santé*, vol. 6, n° 5, pp. 285-297.
- BENDECH Mohamed AG, CHAULIAC Michel, GERBOUIN-REROLLE Pascale, KANTE Nianguiry et MALVY Denis, « Dévaluation du franc CFA et stratégies alimentaires des familles à Bamako (Mali) », *Santé*, 1997, vol. 7, n° 6, pp. 361-371.
- BENETTI Carlo et CARTELIER Jean, *Marchands, salariat et capitalistes*, Presses universitaires de Grenoble - Maspero, 1980, 207 p.
- BENETTI Carlo, « Le problème de la variation des prix : les limites de la théorie walrassienne », *Revue économique*, 2002, vol. 53, n° 5, pp. 917-931.
- BENSIMON Guy (dir.), *Histoire des représentations du marché*, Paris, M. Houdiard, 2005, 808 p.
- BERAUD Alain, « De l'analyse des échanges à la théorie classique du marché », in Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, M. Houdiard, 2005, pp. 233-249.
- BERNARD DE RAYMOND Antoine, *En toute saison : le marché des fruits et légumes en France*, Rennes, Pur, 2013, 299 p.
- BERNOT Lucien, « Buveurs et non-buveurs de lait », *L'Homme*, 1988, vol. 28, n° 108, pp. 99-107.
- BERRY Sara S., « Stable Prices, Unstable Values: Some Thoughts on Monetization and the Meaning of Transactions in West African Economies », in Jane I. GUYER (dir.), *Money Matters. Instability*,

Values and Social Payments in the Modern History of West African Communities, Portsmouth - London, Heinemann, 1995, pp. 299-313.

BERTHELOT Jacques, *Le dumping total des produits laitiers de l'Union européenne de 1996 à 2002*, Solidarité, 2006.

BERTHELOT Jacques, *Analyse critique des causes essentielles de la flambée des prix agricoles mondiaux*, Attac, 2008.

BERTHELOT Jacques, *Réguler les prix agricoles*, Paris, France, l'Harmattan, 2013, 163 p.

BERTHELOT Jacques et SOLIDARITE, *Démêler le vrai du faux dans la flambée des prix agricoles mondiaux*, Attac, 2008.

BERTHOUD Arnaud, « Economie politique et morale chez Walras », *Æconomia*, 1988, n° 9, pp. 65-93.

BESSIS Sophie, *L'arme alimentaire*, Paris, Maspero, 1979, 316 p.

BESSY Christian et CHATEAURAYNAUD Francis, « Les ressorts de l'expertise. Epreuves d'authenticité et engagement des corps », in Bernard CONEIN, Nicolas DODIER et Laurent THEVENOT (dirs.), *Les objets dans l'action*, Paris, Editions de l'EHESS, 1993, pp. 141-164.

BESSY Christian et CHATEAURAYNAUD Francis, *Experts et faussaires : pour une sociologie de la perception*, Paris, Métailié, 1995, 364 p.

BESSY Christian et CHAUVIN Pierre-Marie, « The Power of Market Intermediaries: From Information to Valuation Processes », *Valuation Studies*, 2013, vol. 1, n° 1, pp. 83-117.

BIDET Alexandra et VATIN François, « Mesure et acteur au travail », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, p. 689-726.

BIDET Alexandra, BOUTET Manuel, LE BIANIC Thomas, MINH-FLEURY Odette, PALAZZO Camille, ROT Gwenaële et VATIN François, « Le sens de la mesure. Manifeste pour l'économie en sociologie : Usage de soi, Rationalisation et Esthétique au travail », in François VATIN (dir.), *Evaluer et valoriser. Une sociologie économique de la mesure*, Toulouse, Pum, 2009, pp. 273-286.

BITTERLIN Jean, *Le lait sec, son emploi chez le nourrisson malade*, Thèse de médecine, Paris, 1922, 48 p.

BOHANNAN Paul et DALTON George, « Introduction », in Paul BOHANNAN et George DALTON (dirs.), *Markets in Africa*, Northwestern University Press, 1962, pp. 1-26.

BOLTANSKI Luc, *La souffrance à distance : morale humanitaire, médias et politique*, Paris, Métailié, 1993, 292 p.

BONFOH Bassirou, *Synthèse bibliographique sur les filières laitières au Mali*, Dakar, ISRA-BAME, coll. « Document de travail », n° 2, 2005, 76 p.

BONHOMMEAU Paul, « De la grève du lait de 1972 à celle de 2009 », in Laurent JALABERT et Christophe PATILLON (dirs.), *Mouvements paysans face à la politique agricole commune et à la mondialisation (1957-2011)*, Rennes, Pur, 2013, pp. 125-140.

BONNECASE Vincent, *Pauvreté au Sabel : la construction des savoirs sur les niveaux de vie au Burkina Faso, au Mali et au Niger (1945-1974)*, Thèse de doctorat, Université Panthéon-Sorbonne, Paris, 2008, 464 p.

BONNECASE Vincent, « Avoir faim en Afrique occidentale française : investigations et représentations coloniales (1920-1960) », *Revue d'Histoire des Sciences Humaines*, 2009, vol. 21, n° 2, p. 151.

BONNECASE Vincent, « Retour sur la famine au Sahel du début des années 1970 : la construction d'un savoir de crise », *Politique africaine*, 2010, n° 119, pp. 23-43.

- BOULANGER Pierre, *Les subventions à l'exportation : une espèce en voie de disparition. Au-delà de la Ministérielle de l'OMC à Hong Kong*, Paris, Groupe d'économie mondiale - Sciences Po, 2005, 7 p.
- BOURCELET LOZANO Ysabel, *Le marché mondial des poudres de lait écrémé : données statistiques sur la production et les échanges*, Paris, CFCE, 1999, 254 p.
- BOUSSARD Jean-Marc, GERARD Françoise et PIKETTY Marie-Gabrielle, *Liberaliser l'agriculture mondiale ? Théories, modèles et réalités*, Versailles, Cemagref, Cirad, Ifremer, Inra, 2005, 136 p.
- BREART Georges, *Le fleuve blanc : essai sur l'économie laitière française*, Paris, Mazarine, 1954, 395 p.
- BRIAND Virginie, *Manger au quotidien : la vulnérabilité des familles urbaines en Afrique*, Paris, IRD-Karthala, 2008, 259 p.
- BRICAS Nicolas, « Les caractéristiques et l'évolution de la consommation alimentaire dans les villes africaines. Conséquences pour la valorisation des produits vivriers », in José MUCHNIK (dir.), *Alimentation, techniques et innovations dans les régions tropicales*, Paris, L'Harmattan, 1993, pp. 127-161.
- BRICAS Nicolas, « L'effet de la crise sur l'alimentation des populations urbaines en Afrique », in Jean COUSSY et Jacques VALLIN (dirs.), *Crise et population en Afrique : crises économiques, politiques d'ajustement et dynamiques démographiques*, CEPED, 1996, pp. 183-207.
- BRICAS Nicolas, COURADE George, COUSSY Jean, HUGON Philippe et MUCHNIK José (dirs.), *Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne*, Paris, L'Harmattan, 1986, 421 p.
- BRICAS Nicolas et SECK Pape Abdoulaye, « L'alimentation des villes du Sud : les raisons de craindre et d'espérer », *Cahiers Agricultures*, 2004, vol. 13, n° 1, pp. 10-14.
- BRUEGEL Martin, « « Un sacrifice de plus à demander au soldat » : l'armée et l'introduction de la boîte de conserve dans l'alimentation française, 1872-1920 », *Revue historique*, 1995, n° 596, n° 3, pp. 259-284.
- BRUEGEL Martin, « Du temps annuel au temps quotidien : la conserve appertisée à la conquête du marché, 1918-1920 », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 1997, vol. 44, n° 1, pp. 40-67.
- BRUEGEL Martin, « Postface. Production de masse, consommation de masse ? Les intuitions fulgurantes de Thierry Nadau », in Thierry NADAU (dir.), *Itinéraires marchands du goût moderne : produits alimentaires et modernisation rurale en France et en Allemagne, 1870-1940*, Paris, Editions MSH, 2005, pp. 233-258.
- BRUEGEL Martin (dir.), *Profusion et pénurie : les hommes face à leurs besoins alimentaires*, Rennes, Pur, 2009.
- BRUN Thierry LE et KOVESH Vivianne, « Situation alimentaire des populations nomades du Sahel durant la sécheresse », 1974, vol. 9, n° 2, pp. 119-127.
- CAILLE Alain et LAVILLE Jean-Louis, « Postface. Actualité de Karl Polanyi », in Karl POLANYI (dir.), *Essais*, Paris, Seuil, 2008, pp. 565-585.
- CALISKAN Koray, « Price as a Market Device: Cotton Trading in Izmir Mercantile Exchange », *The Sociological Review*, 2007, vol. 55, pp. 241-260.
- CALISKAN Koray, « The Meaning of Price in World Markets », *Journal of Cultural Economy*, 2009, vol. 2, n° 3, pp. 239-268.
- CALISKAN Koray, *Market Threads: How Cotton Farmers and Traders Create a Global Commodity*, Princeton, Princeton University Press, 2010, 230 p.
- CALLON Michel, « La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités? Essai sur la notion de cadrage-débordement », in Dominique FORAY et Jacques MAIRESSE (dirs.), *Innovations et performances*, Editions de l'EHESS, Paris, 1999, pp. 399-431.

-
- CALLON Michel, « Pour en finir avec les incertitudes ? Dossier-débat « La qualité » », *Sociologie du travail*, 2002, vol. 44, n° 2, pp. 261-267.
- CALLON Michel, « Il n'y a d'économie qu'aux marges », *Le libellio d'AEGIS*, 2008, vol. 4, n° 2, pp. 1-18.
- CALLON Michel, « Qu'est-ce qu'un agencement marchand ? », in CALLON Michel, AKRICH Madeleine, DUBUISSON-QUELLIER Sophie, GRANDCLEMENT Catherine, HENNION Antoine, LATOUR Bruno, MALLARD Alexandre, MEADEL Cécile, MUNIESA Fabian et RABEHARISOA Vololona, *Sociologie des agencements marchands*, Presses universitaires des Mines, 2013, pp. 325-440.
- CALLON Michel, AKRICH Madeleine, DUBUISSON-QUELLIER Sophie, GRANDCLEMENT Catherine, HENNION Antoine, LATOUR Bruno, MALLARD Alexandre, MEADEL Cécile, MUNIESA Fabian et RABEHARISOA Vololona, *Sociologie des agencements marchands : textes choisis*, Paris, Presses des Mines, 2013, 482 p.
- CALLON Michel, MEADEL Cécile et RABEHARISOA Vololona, « L'économie des qualités », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 211-239.
- CALLON Michel, MILLO Yuval et MUNIESA Fabian, *Market devices*, Malden (Mass.), Blackwell Pub., 2007, 318 p.
- CALLON Michel et MUNIESA Fabian, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, 2003, vol. 122, pp. 189-233.
- CARRE R., « L'évolution du commerce en Afrique française et ses perspectives », *Marchés coloniaux*, Mars 1956, n° 542, pp. 999-1001.
- CARTELIER Jean, « Qui veut faire l'ange fait la bête ou l'image du marché dans la théorie économique », in Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, Paris, Michel Houdiard, 2005, pp. 774-785.
- CATHIE John, *The Political Economy of Food Aid*, Gower, 1982, 216 p.
- CAUSERET J., *Le lait dans l'alimentation de l'enfant et de l'adolescent. Le lait, richesse française. Tome 3*, Ed. Opin. Econ et Financ., 1955.
- CAZALAS Xavier, *Le Lait desséché, étude de son emploi dans l'alimentation de la première enfance*, Paris, Asselin et Houzeau, 1912, 169 p.
- CAZANOVE J. L. F., « La question du lait dans les colonies africaines », *Africa*, Avril 1936, vol. 9, n° 2, pp. 227-236.
- CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR et CNIEL, *Guide de l'organisation du marché du lait et des produits laitiers dans la CEE*, Paris, Société des éditions laitières françaises, 1982.
- CHALMIN Philippe, « Rôle, stratégie et limite des sociétés de négoce international dans le domaine des matières premières agricoles », *Economie rurale*, 1979, vol. 5, n° 133, pp. 31-37.
- CHANDLER Alfred Dupont, *La main visible des managers : une analyse historique*, Paris, Economica, 1988, 635 p.
- CHARBONNEAU Jean et CHARBONNEAU René, *Marchés et marchands d'Afrique noire*, Paris, La Colombe, 1961, 150 p.
- CHAULIAC Michel, MONNIER Thomas et BENDECH Mohamed Ag, « Les écoliers de Bamako et l'alimentation de rue », *Cahiers d'études et de recherches francophones / Santé*, 1994, vol. 4, n° 6, pp. 413-423.
- CHAUVIN Pierre-Marie, « Architecture des prix et morphologie sociale du marché », *Revue française de sociologie*, 2011, vol. 52, n° 2, pp. 277-309.

- CHOLLET André, « Le problème du lait écrémé », *L'industrie laitière*, 1950, n° 45, pp. 112-114.
- CLEMENT Alain, *Nourrir le peuple : entre Etat et marché, XVI^e-XIX^e siècle. Contribution à l'histoire intellectuelle de l'approvisionnement alimentaire*, Paris, L'Harmattan, 1999, 320 p.
- CLUB DU SAHEL, *L'aide alimentaire au Sabel. Bilan 86/87*, OCDE/CILSS, 1987.
- CLUB DU SAHEL, *L'aide alimentaire au Sabel. Bilan 87/88*, OCDE/CILSS, 1988.
- CLUB DU SAHEL, *L'aide alimentaire dans les pays du CILSS 1980-1990*. Recueil statistique, Paris, coll. « Document de travail », 1992, 55 p.
- CLUSEAU Max, « Les agents de la mise en valeur », in René MAUNIER (dir.), *Eléments d'économie coloniale*, Paris, Sirey, 1943, pp. 73-115.
- CNIEL, *L'Économie laitière en chiffre*, Paris, France, CNIEL, 2013, 184 p.
- COCHOY Franck, « De l'embaras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision », *Cahiers internationaux de sociologie*, 1999, vol. 106, pp. 145-173.
- COCHOY Franck, *Une histoire du marketing : discipliner l'économie de marché*, Paris, la Découverte, 1999, 391 p.
- COCHOY Franck, *Une sociologie du packaging ou l'âne de Buridan face au marché*, Paris, Puf, 2002, 225 p.
- COCHOY Franck (dir.), *La captation des publics. C'est pour mieux te séduire, mon client...*, Toulouse, Pum, 2004, 299 p.
- COCHOY Franck, « Faut-il abandonner la politique aux marchés ? Réflexions autour de la consommation engagée », *Revue Française de Socio-Economie*, 2008, vol. 1, n° 1, p. 107-129.
- COCHOY Franck, « « Jack on the box » : la douce histoire du sucre emballé (Etats-Unis, 1938-1947) », *Mutations*, 2010, pp. 44-59.
- COCHOY Franck, « La sociologie économique relationniste », in Franck COCHOY (dir.), *Du lien marchand. Comment le marché fait société*, Toulouse, Pum, 2013, pp. 19-54.
- COCHOY Franck et DUBUISSON-QUELLIER Sophie, « Introduction. Les professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand », *Sociologie du Travail*, 2000, vol. 42, n° 3, pp. 359-368.
- COCHRAN Thomas Childs, *200 years of American business*, Basic Books, 1977, 312 p.
- COHEN Sabine, *L'aide alimentaire au Sabel : cas du Burkina Faso, du Mali, de la Mauritanie, du Niger et du Sénégal*, Paris, 1992, 118 p.
- COMITE INFORMATION SAHEL, *Qui se nourrit de la famine en Afrique ? Le dossier politique de la faim au Sabel*, Paris, Maspero, 1974, 279 p.
- COMMISSION EUROPEENNE, *Perspectives de marché dans le secteur du lait et des produits laitiers*, Bruxelles, coll. « Rapport de la Commission au Conseil », 2007, 20 p.
- COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, *L'aide alimentaire de la C.E.E. aux pays en voie de développement : problèmes posés et possibilités réelles*, Bruxelles, Service des publications des Communautés européennes, coll. « Série Agriculture », n° 14, 1963, 233 p.
- COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, *Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles. Produits laitiers*, Bruxelles, Commission des Communautés européennes, coll. « Informations internes sur l'agriculture », n° 19, 1967, 356 p.
- COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, *Structure et évolution de l'industrie de transformation du lait dans la CEE*, Bruxelles, coll. « Informations internes sur l'agriculture », 1968, 336 p.
- COMMISSION EUROPEENNE, *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen. Préparer le « bilan de santé » de la PAC réformée*, Bruxelles, 2007, 12 p.

COOPER Frederick, « Le concept de mondialisation sert-il à quelque chose ? », *Critique internationale*, 2001, vol. 10, n° 1, pp. 101-124.

COQUERY Natacha, MENANT François et WEBER Florence, *Ecrire, compter, mesurer : vers une histoire des rationalités pratiques*, Paris, Rue d'Ulm, 2006, 284 p.

COQUERY-VIDROVITCH Catherine et MONIOT Henri, *L'Afrique noire de 1800 à nos jours*, Puf, 2005, 391 p.

CORNIAUX Christian, *Gestion technique et gestion sociale de la production laitière : les champs du possible pour une commercialisation durable du lait. Cas des modes de production actuels du delta du fleuve Sénégal*, INA P-G, Paris, 2005, 258 p.

CORNIAUX Christian, ALARY Véronique, GAUTIER Denis et DUTEURTRE Guillaume, « Producteur laitier en Afrique de l'Ouest : une modernité rêvée par les techniciens à l'épreuve du terrain », *Autrepart*, 2012, vol. 62, n° 3, pp. 17-36.

CORNIAUX Christian, DUTEURTRE Guillaume, DIEYE Papa-Nouhine et POCCARD-CHAPUIS René, « Les mini-laiteries comme modèle d'organisation des filières laitières en Afrique de l'Ouest », *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, 2005, vol. 58, n° 4, pp. 237-243.

CORNIAUX Christian et POCCARD-CHAPUIS René, « Le lait dans la ville. Mutation de la consommation de produits laitiers dans les villes du Mali », *à paraître*.

CORNIAUX Christian, VATIN François et ANCEY Véronique, « Lait en poudre importé versus production locale en Afrique de l'Ouest : vers un nouveau modèle industriel ? », *Cahiers Agricultures*, 2012, vol. 21, n° 1, pp. 18-24.

CORNIAUX Christian, VATIN François et FAYE Bernard, « Gestion du troupeau et droit sur le lait : prise de décision et production laitière au sein des concessions sahéliennes », *Cahiers Agricultures*, 2006, n° 6, pp. 515-522.

COUGARD Marie-Josée, *La demande des émergents bouleverse la stratégie laitière en France*, <http://www.lesechos.fr/entreprises-secteurs/grande-consommation/actu/0203235578233-la-demande-des-emergents-bouleverse-la-strategie-laitiere-en-france-642265.php#Xtor=AD-6000>, consulté le 18 février 2014.

COULIBALY Doubangolo, POCCARD-CHAPUIS René, KONE Youssouf Siaka, CORNIAUX Christian, KASSAMBARA Ibrahima, NIANG Mamadou et BENGALY Koninba, *Recherche de mode de gestion du troupeau pour une exploitation économique et durable des bovins laitiers dans les zones périurbaines du Mali : production, commercialisation, et consommation de lait et produits laitiers en zones périurbaines du Mali*, Bamako, coll. « Rapport de recherche », 2008, 98 p.

COUR DES COMPTES EUROPEENNE, *Les instruments de gestion du marché du lait et des produits laitiers ont-ils atteint leurs principaux objectifs ?*, Luxembourg, 2009.

COURLEUX Frédéric, « Le n° 1 du lait néo-zélandais accusé de dumping à travers un système d'enchères sur internet », *Note de veille - Prospective et évaluation*, Décembre 2008, n° 13, pp. 1-2.

COUSSY Jean, HUGON Philippe et SUDRIE Olivier, *Urbanisation et dépendance alimentaire en Afrique subsaharienne...*, Paris, SEDES, 1991, 230 p.

CRONON William, *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West*, New York, W. W. Norton, 1992, 530 p.

CROSSLEY E. L., « Le lait sec », in *Milk Hygiene*, WHO/FAO, 1962, pp. 347-404.

DAGONET Julie, *La filière lait en Chine : description générale, évaluation de la qualité du lait à la production*, Faculté de médecine de Créteil, 2005, 119 p.

- DALLERY Thomas, ELOIRE Fabien et MELMIES Jordan, « La fixation des prix en situation d'incertitude et de concurrence : Keynes et White à la même table », *Revue Française de Socio-Economie*, 2009, vol. 4, n° 2, pp. 177-198.
- DANEL Jean-Baptiste, MALPEL Georges-Pierre et TEXIER Pierre-Henri, *Rapport sur la contractualisation dans le secteur agricole*, Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, 2012, 57 p.
- DARBY Michael R. et KARNI Edi, « Free Competition and the Optimal Amount of Fraud », *Journal of Law and Economics*, 1973, vol. 16, n° 1, pp. 67-88.
- DAVIRON Benoit, « Prix internationaux des produits alimentaires : volatilité ou hausse durable ? », *Tiers Monde*, 2012, vol. 3, n° 211, pp. 91-109.
- DAVIRON Benoît et ASSOCIATION EUROPEENNE DES INSTITUTS DE RECHERCHE ET DE FORMATION EN MATIERE DE DEVELOPPEMENT, *L'insertion des pays en développement dans les échanges internationaux de produits alimentaires*, Paris, GEMDEV, coll. « 9^e Conférence générale de l'EADI », 1999, 27 p.
- DAVIRON Benoît, AUBERT Magali, BRICAS Nicolas, DAVID-BENZ Hélène, DURY Sandrine, EGG Johny, LANÇON Frédéric et MEURIOT Véronique, *La transmission de la hausse des prix internationaux des produits agricoles dans les pays africains*, FARM, 2008.
- DAVIRON Benoît et BRICAS Nicolas, « La hausse des prix internationaux de 2007/2008 : panorama mondial et régional », *Grain de sel*, Août 2008, vol. 43, pp. 12-18.
- DAVIRON Benoît et PONTE Stefano, *Le paradoxe du café*, Versailles, Quae, 2007, 359 p.
- DAY Harry G., « E.V. McCollum: Doyen of Nutrition Science », *Nutrition Reviews*, 1979, vol. 37, n° 3, pp. 65-71.
- DECRAENE Philippe, « Une arme politique contre les Touaregs du Mali », *Le monde*, 6 février 1974, p. 1 et 3-4.
- DECRAENE Philippe, « La corruption en Afrique noire », *Pouvoirs*, 1984, n° 31, pp. 95-104.
- DEDIEU Marie-Sophie et COURLEUX Frédéric, *Les enjeux de la régulation du secteur laitier*, Montreuil, Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, « Prospective et évaluation », 2009.
- DELCOURT Laurent, « Mobilisations dans le Sud face à la crise alimentaire », *Etat des résistances dans le Sud - 2009. Face à la crise alimentaire*, 2009, « Alternatives Sud ».
- DENIS Jérôme, « Projeter le marché dans l'activité. Les saisies du public dans un service de production télévisuelle », *Revue Française de Socio-Economie*, 2008, vol. 2, n° 2, pp. 161-188.
- DENIS Jérôme et PONTILLE David, « Performativité de l'écrit et travail de maintenance », *Réseaux*, 2010, vol. 163, pp. 105-130.
- DENIS Jérôme et PONTILLE David, *Petite sociologie de la signalétique. Les coulisses des panneaux du métro*, Paris, Presses de l'Ecole des mines, 2010, 197 p.
- DEPECKER Thomas, « Quantification et mesure du besoin dans la pratique des hygiénistes (XIX^e siècle) », in Thomas DEPECKER, Anne LHUISSIER et Aurélie MAURICE (dirs.), *La juste mesure. Une sociologie historique des normes alimentaires*, Rennes, Pur, 2013, pp. 89-113.
- DERRICK B. et JELLIFFE M. D., *L'alimentation du nourrisson dans les régions tropicales et subtropicales*, 2^e éd., Genève - OMS, 1970, 367 p.
- DERVILLE Marie, *Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence : le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota*, INRA - Toulouse, Toulouse, 2012, 560 p.
- DES COURTILS, « La conjoncture laitière française en 1958 », *Le Lait*, 1959, vol. 39, n° 387, p. 5.
- DEWEY John, *La formation des valeurs*, Paris, la Découverte, 2011, 234 p.

-
- DIFFLOTH Paul, « Les laits condensés », *L'industrie du lait*, 1906, n° 32, pp. 523-525.
- DJIRE Doussou, « Prix du pain : la solution dans les céréales locales », *L'Essor*, 10 janvier 2008.
- DODIER Nicolas, « Représenter ses actions. Le cas des inspecteurs et des médecins du travail », in Patrick PHARO et Louis QUERE (dirs.), *Les formes de l'action. Sémantique et sociologie*, Paris, Editions de l'EHESS, coll. « Raisons pratiques », n° 1, 1990, pp. 115-148.
- DODIER Nicolas, *Les hommes et les machines : la conscience collective dans les sociétés technicisées*, Paris, Métailié, 1995, 385 p.
- DORNIC Pierre et CHOLLET André, *Lait, beurre et dérivés. Tome 2 : Technique laitière, beurrière et caséinière*, Paris, J.-B. Baillière et fils, 1946, 320 p.
- DOUSSET, « La rareté du lait sous les tropiques et l'emploi du lait sec », *Le lait*, Mai 1924, n° 35.
- DUBUISSON-QUELLIER Sophie, « La consommation comme pratique sociale », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 727-776.
- DUBUISSON-QUELLIER Sophie et NEUVILLE Jean-Philippe, *Juger pour échanger. La construction sociale de l'accord sur la qualité dans une économie des jugements individuels*, Paris, Maison des sciences de l'homme, 2003, 239 p.
- DUFY Caroline et WEBER Florence, *L'ethnographie économique*, Paris, la Découverte, 2007, 122 p.
- DULUCQ Sophie, *La France et les villes d'Afrique noire francophone*, Editions L'Harmattan, 1997, 447 p.
- DUMESTRE Gérard, « De l'alimentation au Mali », *Cahiers d'études africaines*, 1996, vol. 36, n° 144, pp. 689-702.
- DUPUIS E. Melanie, *Nature's Perfect Food*, NYU Press, 2002, 304 p.
- DURKHEIM Emile, *De la division du travail social*, Paris, Puf, 2007 [1893], 416 p.
- DURKHEIM Emile, *Le suicide*, Paris, Puf, 2007 [1897], 463 p.
- DUTEURTRE Guillaume, « Commerce et développement de l'élevage laitier en Afrique de l'Ouest : une synthèse », *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, 2007, vol. 60, n° 1-4, pp. 209-223.
- DUTEURTRE Guillaume, « Lait des pauvres, lait des riches : réflexion sur l'inégalité des règles du commerce international », in Guillaume DUTEURTRE et Bernard FAYE (dirs.), *L'élevage, richesse des pauvres : stratégies d'éleveurs et organisations sociales face aux risques dans les pays du Sud*, Versailles, Quae, 2009, pp. 249-266.
- EDITORIAL, « L'exportation des produits laitiers », *L'industrie laitière*, 1949, n° 33.
- EGG Johny, GABAS Jean-Jacques, ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES et CLUB DU SAHEL, *La prévention des crises alimentaires au Sahel : dix ans d'expérience d'une action menée en réseau : 1985-1995*, Paris, France, OCDE, 1997, 210 p.
- ELLIS Stephen et FAURE Yves-André, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1995, 632 p.
- ESCALA Thierry, *Le travail de qualification : signes officiels de qualité et référence territoriale*, Thèse doctorat de sociologie, Université de Toulouse-Le Mirail, Toulouse, 2007, 481 p.
- EYMARD-DUVERNAY François, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, 1989, vol. 40, n° 2, pp. 329-360.
- EYMARD-DUVERNAY François, « Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens », in André ORLEAN (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Puf, 1994, pp. 331-358.
- FAIRBANKS B., « 1950, c'est l'année... », *L'industrie laitière*, 1950, n° 45, pp. 102-103.

- FALL A. et LESINA M., *La région sylvo-pastorale, étude régionale : Ferlo-Boundou, Ferlo-Ouest*, Dakar, Cinam-Sereser, 1960.
- FANICA Pierre-Olivier, *Le lait, la vache et le citadin : du XVII^e au XX^e siècle*, Versailles, Quae, 2008, 489 p.
- FAO, *Besoins en calories. Rapport du Comité sur les Besoins en Calories*, Rome, Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, 1950, 55 p.
- FAO, *Ecoulement des excédents de produits agricoles*, Rome, FAO, coll. « Etudes sur les politiques en matière de produits », n° 5, 1954, 42 p.
- FAO, *Utilisation des excédents de produits agricoles pour financer le développement économique des pays insuffisamment développés : étude-pilote effectuée dans l'Inde*, Rome, FAO, coll. « Etudes sur les politiques en matière de produits », n° 6, 1955, 62 p.
- FAO, *Besoins en calories. Rapport du Deuxième Comité des besoins en calories*, Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, 1957, 49 p.
- FAO, *L'aide alimentaire en chiffres*, Rome, 1983.
- FAO, *Food Aid in Figures*, Rome, FAO, 1984.
- FAO, *L'aide alimentaire en chiffres*, Rome, 1993.
- FASSIN Didier, *La raison humanitaire : une histoire morale du temps présent*, Paris, Gallimard, 2010, 358 p.
- FAYE Bernard et KONUSPAYEVA Gaukhar, « The Sustainability Challenge to the Dairy Sector – The Growing Importance of non-Cattle Milk Production Worldwide », *International Dairy Journal*, 2012, vol. 24, n° 2, pp. 50-56.
- FELLER Laurent, WEBER Florence et GRAMAIN Agnès, *La fortune de Karol : marché de la terre et liens personnels dans les Abruzzes au haut Moyen Âge*, Rome, Ecole française de Rome, 2005, 213 p.
- FISCHLER Claude, *L'omnivore : le goût, la cuisine et le corps*, Paris, O. Jacob, 2001, 440 p.
- FLIGSTEIN Neil, *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1990, 391 p.
- FOUILLEUX Eve, « Entre production et institutionnalisation des idées. La réforme de la Politique agricole commune », *Revue française de science politique*, 2000, vol. 50, n° 2, pp. 277-306.
- FOUILLEUX Eve, *La politique agricole commune et ses réformes : une politique européenne à l'épreuve de la globalisation*, Paris, l'Harmattan, 2003, 403 p.
- FRAENKEL Béatrice, « Ecrits de travail », in Antoine BEVORT, Michel LALLEMENT, Annette JOBERT et Arnaud MIAS (dirs.), *Dictionnaire du travail*, Paris, Puf, 2012, pp. 225-228.
- FRAENKEL Béatrice, « La traçabilité, une fonction caractéristique des écrits au travail », *Langage et travail*, 1992, n° 6, « Journée d'étude « les écrits au travail » », pp. 26-38.
- FRANÇOIS Pierre, *Sociologie des marchés*, Paris, A. Colin, 2008, 311 p.
- FRANÇOIS Pierre (dir.), *Vie et mort des institutions marchandes*, Paris, Presses de Sciences Po, 2010, 260 p.
- GALTIER Franck, « Gérer l'instabilité des prix alimentaires », *Tiers Monde*, 2012, vol. 3, n° 211, pp. 51-70.
- GARCIA Marie-France, « La construction sociale d'un marché parfait », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1986, vol. 65, n° 1, pp. 2-13.
- GARREAU Jean, PRADO-GARCIA Danilo et ROMAN Christophe, *Les Excédents laitiers et le tiers monde*, Solider, 1988, 149 p.

-
- GASQUET Olivier de, *Notre agriculture : nouvelle PAC, nouveaux enjeux*, Paris, Vuibert, 2006, 292 p.
- GAUDUCHEAU A., « Alimentation des européens aux colonies », in *L'alimentation en AOF : milieux, enquêtes, techniques, rations*, Mission anthropologique de l'Afrique occidentale française, Dakar, ORANA, 1955, 434 p.
- GEORGE Susan, *Comment meurt l'autre moitié du monde*, Paris, Laffont, 1978, 398 p.
- GEORGE Susan, *Les stratégies de la faim*, Grounauer, 1981, 376 p.
- GEREFFI Gary, « The Global Economy: Organization, Governance, and Development », in Neil J. SMELSER et Richard SWEDBERG (dirs.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 2005, pp. 160-182.
- GEREFFI Gary et KORZENIEWICZ Miguel (dirs.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport [Conn.], Praeger, 1994, 334 p.
- GHN, *Synthèse des recommandations du groupe d'experts de haut niveau sur le lait*, Bruxelles, 2010, 2 p.
- GIBBON Peter, « Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach », *World Development*, 2001, vol. 29, n° 2, pp. 345-363.
- GODBOUT Jacques, *L'esprit du don*, Paris, La Découverte, 2007, 356 p.
- GODECHOT Olivier, « Concurrence et coopération sur les marchés financiers. Les apports des études sociales de la finance », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 609-645.
- GODECHOT Olivier, « Hold-up en finance », *Revue française de sociologie*, 2006, vol. 47, n° 2, pp. 341-371.
- GODECHOT Olivier, *Les traders : essai de sociologie des marchés financiers*, Paris, la Découverte, 2005, 298 p.
- GOFFMAN Erving, *Les rites d'interaction*, Paris, Editons de Minuit, 1974, 230 p.
- GOODY Jack, *La raison graphique : la domestication de la pensée sauvage*, Les Editions de minuit, 1986, 274 p.
- GOUVERNEMENT DU BURKINA FASO, SNU et SAVE THE CHILDREN UK, *Impact de la hausse des prix sur les conditions de vie des ménages et les marchés de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso*, Ouagadougou, 2008.
- GRANOVETTER Mark, *Sociologie économique*, Paris, Seuil, 2008, 304 p.
- GREGOIRE Emmanuel et LABAZEE Pascal (dirs.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala, 1993, 262 p.
- GREGOIRE Emmanuel, « Les grands courants d'échanges sahéliens : histoire et situations présentes », in Claude RAYNAUT (dir.), *Sahel. Diversité et dynamiques des relations sociétés - nature*, Paris, Karthala, 1997, pp. 122-141.
- GUEREAULT Raymond, « Compte-rendu de la réunion de Londres de la FIL », *L'industrie laitière*, 1948, n° 17, pp. 45-48.
- GUERRIEN Bernard, « Marchandisation et théorie économique », *Actuel Marx*, 2003, vol. 34, n° 2, p. 121.
- GUERRIEN Bernard, *La théorie économique néoclassique. Tome 1, Microéconomie*, Paris, La Découverte, 2004, 121 p.

- GUILLEMINOT Benoît, OHANA Jean-Jacques et OHANA Steve, *Les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières agricoles. Décryptage et impact*, coll. « Etude commanditée par le Centre d'études et de prospective du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt (MAAF) », 2012, 151 p.
- GUINON L., RIBADEAU-DUMAS L. et VINCENT E., « De l'utilisation de la poudre de lait dans les centres d'élevage », *Le Lait*, 1925, vol. 5, n° 46, p. 10.
- GUITTONNEAU G., « Les principes d'une technique rationnelle en industrie laitière. Le rôle des microorganismes en laiterie. (Suite) », *Le Lait*, 1924, vol. 4, n° 32, p. 17.
- GUYER Jane I., *Money Matters: Instability, Values and Social Payments in the Modern History of West African Communities*, Portsmouth (N.H.), Heinemann, 1995, 331 p.
- GUYER Jane I., *Marginal Gains: Monetary Transactions in Atlantic Africa*, Chicago, The University of Chicago Press, 2004, 207 p.
- GUYER Jane I., « Composites, Fictions, and Risk: Toward an Ethnography of Price », in Chris HANN et Keith HART (dirs.), *Market and Society: the Great Transformation Today*, Cambridge University Press, 2009, pp. 203-220.
- HABERT Nicolas, *Les marchés à terme agricoles*, Paris, Ellipses, 2002, 244 p.
- HAIRY Denis, PERRAUD Daniel et SAULNIER Pierre, *L'évolution des secteurs de production et de transformation du lait*, Paris, INRA, 1972, 119 p.
- HAIRY Denis, PERRAUD Daniel, SAUNIER Pierre et SCHALLER B., *Perspectives d'évolution du secteur agro-industriel laitier*, Paris, INRA, coll. « Série Economie et sociologie rurales », 1974, 42 p.
- HARDY Georges, VASSAL Joseph, RICHET Charles et LASNET Alexandre, *L'alimentation indigène dans les colonies françaises, protectorats et territoires sous mandat*, Paris, Vigot frères, 1933, 388 p.
- HARMEL M. L., « Compte-rendu de la commission des laits secs de la réunion de Stockholm », *L'industrie laitière*, 1949, n° 37, pp. 168-169.
- HATCHUEL Armand, « Les marchés à prescripteur », in Annie JACOB et Hélène VERIN (dirs.), *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan, 1995, pp. 205-225.
- HATCHUEL Armand, FAVEREAU Olivier et AGGERI Franck (dirs.), *L'activité marchande sans le marché ?*, Paris, Mines-ParisTech, 2010, 385 p.
- HAVET Alain, JOLY Nathalie et COCHET Alexandre, « Les écrits comme supports de raisonnement dans les exploitations d'élevage », *Actes des 12^{ème} Rencontres de Recherche sur les Ruminants*, 2005, vol. 12, pp. 327-330
- HENNION Antoine, *La passion musicale : une sociologie de la médiation*, Paris, Métailié, 1993, 406 p.
- HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, Rome, Comité de la sécurité alimentaire mondiale, 2011, 93 p.
- HODGE Joseph Morgan, *Triumph of the Expert: Agrarian Doctrines of Development And the Legacies of British Colonialism*, Ohio University Press, 2007, 425 p.
- HOPKINS Anthony. G., *An Economic History of West Africa*, Columbia University Press, 1976, 337 p.
- HOPKINS Raymond F., « How to Make Food Work », *Foreign Policy*, 1977, n° 27, pp. 89-107.
- HOPKINS Raymond F., « Reform in the International Food Aid Regime: The Role of Consensual Knowledge », *International Organization*, 1992, vol. 46, n° 1, pp. 225-264.
- HOPKINS Terence K. et WALLERSTEIN Immanuel, « Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800 », *Review (Fernand Braudel Center)*, 1986, vol. 10, n° 1, pp. 157-170.

-
- HOUEE Paul, *Les étapes du développement rural. Tome 2 : la révolution contemporaine (1950-1970)*, Editions ouvrières, 1972, 295 p.
- HUGHES Everett, *Le regard sociologique : essais choisis*, Editions de l'EHESS, 1996, 344 p.
- HUGON Philippe, *L'économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte, 2006, 123 p.
- HUGUEL Catherine, *L'aide alimentaire : analyse comparative*, Paris, Puf, 1977, 103 p.
- HUNZIKER Otto Frederick, *Condensed Milk and Milk Powder*, La Grange, The Author, 1920, 424 p.
- HUNZIKER Otto Frederick, *Condensed Milk and Milk Powder: Prepared for Factory, School and Laboratory*, La Grange, 1926, 668 p.
- INSTITUT DE L'ELEVAGE, « Le prix du lait en France », *Economie de l'élevage*, Mai 2005, n° 346, 22 p.
- INSTITUT DE L'ELEVAGE, *La filière laitière au Brésil. Une affaire familiale*, coll. « Economie de l'Élevage », n° 382, 2008, 96 p.
- INSTITUT DE L'ELEVAGE, *Marchés mondiaux des produits laitiers. De l'euphorie à la dépression*, Institut de l'élevage, « Economie de l'élevage », 2009.
- INSTITUT DE L'ELEVAGE, *Marchés mondiaux des produits laitiers. Expansion mouvementée*, Institut de l'élevage, « Economie de l'élevage », 2012, 67 p.
- JACHNIK Philippe, « La scène laitière dans le Monde et en Europe : entre rupture et continuité », *Présentation à la journée CEREL « La compétitivité des bassins laitiers en Europe »*, 30 Juin 2011, Agrocampus Ouest - Rennes.
- JALEE Pierre, *Le pillage du tiers monde*, Paris, Maspéro, 1975, 202 p.
- JANIN Pierre, « Les « émeutes de la faim » : une lecture (géo-politique) du changement (social) », *Politique étrangère*, 2009, Été, n° 2, pp. 251-263.
- JANIN Pierre, « Faim et politique : mobilisations et instrumentations », *Politique africaine*, 2010, vol. 119, n° 3, pp. 5-22.
- JOLY Nathalie, « Écritures du travail et savoir paysans. Aperçu historique et lecture de pratiques. Les agendas des agriculteurs », *Ruralia*, 1998, n° 2, pp. 2-6.
- JONES Darryl et KWIECINSKI Andrzej, *Mesures prises dans les économies émergentes face aux flambées des cours internationaux des produits agricoles de base*, « OECD Working Paper », 2010, 104 p.
- JONES William I., *Planning and Economic Policy: Socialist Mali and her Neighbors*, Three Continents Press, 1976, 456 p.
- KALDOR Nicholas, « Spéculation et stabilité économique (1939) », *Revue française d'économie*, 1987, vol. 2, n° 3, pp. 115-164.
- KAPLAN Steven Laurence, *Les Ventres de Paris : pouvoir et approvisionnement dans la France d'Ancien Régime*, Fayard, 1988, 702 p.
- KARPIK Lucien, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, 1989, vol. 30, n° 2, pp. 187-210.
- KARPIK Lucien, *L'économie des singularités*, Paris, Gallimard, 2007, 373 p.
- KNORR CETINA Karin, « The Synthetic Situation: Interactionism for a Global World », *Symbolic Interaction*, 2009, vol. 32, n° 1, pp. 61-87.
- KNORR CETINA Karin et BRUEGGER Urs, « La technologie habitée », *Réseaux*, 2003, vol. 122, n° 6, p. 111-135.

KOLLER Edward Fred, *The Minnesota Dry Milk Industry*, Agricultural Experiment Station, University of Minnesota, 1943, 36 p.

KROLL Jean-Christophe, TROUVE Aurélie et DERUAZ Martin, *Analyse des différents modes de régulation des marchés des produits laitiers dans le monde*, Dijon, Inra, 2010.

KROLL Jean-Christophe, TROUVE Aurélie et DERUAZ Martin, *Quelle perspective de régulation après la sortie des quotas? Faut-il encore une politique laitière européenne ?*, Dijon, Inra, « Sortie des quotas », 2010.

KROLL Jean-Christophe, TROUVE Aurélie et DERUAZ Martin, « Organisation des marchés laitiers : les leçons de l'agriculture américaine », in *5^e journée de recherches en sciences sociales INRA SFER CIRAD*, Dijon, 2011, pp. 1-29.

KULA Witold, *Les Mesures et les hommes*, Paris, Editions de la Maison des sciences de l'homme, 1984, 304 p.

L'ESSOR, « Denrées de première nécessité : DES PRIX GENERALEMENT STABLES », *L'Essor*, 21 mars 2008.

L'INDEPENDANT, « Hausse des prix des denrées de première nécessité : le gouvernement décrète trois mesures », *L'indépendant*, 2 juillet 2007.

LABBE Raoul, *Le lait desséché ou poudre de lait : son emploi chez le nourrisson*, Paris, Maloine, 1914, 17 p.

LACHARRIERE Guy de, « Aspects récents du classement d'un pays comme moins développé », *Annuaire français de droit international*, 1967, vol. 13, n° 1, pp. 703-716.

LACHARRIERE Guy de, « Identification et statut des pays « moins développés » », *Annuaire français de droit international*, 1971, vol. 17, n° 1, pp. 461-482.

LAMANT Ludovic, « Crise alimentaire : les essais désespérés du Burkina pour lutte contre la faim », *Médiapart*, 19 avril 2009.

LAMBERT Agnès, « Les commerçantes maliennes du chemin de fer Dakar-Bamako », in Emmanuel GREGOIRE et Pascal LABAZEE (dirs.) *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala, 1993, pp. 37-70.

LANÇON Frédéric, MEURIOT Véronique, DAVID-BENZ Hélène, TEMPLE Ludovic et DIALLO A.S., « *L'imparfaite transmission des prix mondiaux aux marchés agricoles d'Afrique subsaharienne* », Communication à la conférence Farm-Cirad-AFD « Prix et risques de marché : les agriculteurs face à la volatilité des cours », Paris, 23-24 novembre 2009.

LANDA Janet T., « Culture et activité entrepreneuriale dans les pays en développement : le réseau ethnique, organisation économique », in Brigitte BERGER (dir.), *Esprit d'entreprise, Cultures et Sociétés*, Boulogne, Maxima, 1993, pp. 195-217.

LARCHET Nicolas, « Planifier les besoins ou identifier les risques ? Formes et usages des enquêtes de consommation du ministère de l'Agriculture des Etats-Unis (1935-1985) », in Thomas DEPECKER, Anne LHUISSIER et Aurélie MAURICE (dirs.), *La juste mesure. Une sociologie historique des normes alimentaires*, Rennes, Pur, 2013, pp. 149-189.

LACHENAL Guillaume, *Biomédecine et décolonisation au Cameroun, 1944-1994 : technologies, figures et institutions médicales à l'épreuve*, Thèse de doctorant en épistémologie, histoire des sciences et techniques, Paris 7, 2006.

LATOUCHE Serge, « Le sous-développement est une forme d'acculturation (I) », *Bulletin du MAUSS*, 1982, n° 2, pp. 35-53.

LATOUCHE Serge, « Le sous-développement est une forme d'acculturation (fin) », *Bulletin du MAUSS*, 1982, n° 3/4, pp. 144-157.

LATOUCHE Serge, *L'occidentalisation du monde : Essai sur la signification, la portée et les limites de l'uniformisation planétaire*, La Découverte, 2005, 182 p.

LATOUR Bruno, « Une sociologie sans objet ? Remarques sur l'interobjectivité », *Sociologie du travail*, vol. 36, n° 4, pp. 587-607.

LAURENS Jean-Louis, *L'aide alimentaire de la Communauté économique européenne aux pays en voie de développement*, Thèse de droit public, Toulouse I, Toulouse, 1976, 288 p.

LAZEGA Emmanuel, « Théorie de la coopération entre concurrents : organisation, marchés et analyse de réseaux », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 533-571.

LE MONDE, « La Chine multiplie les investissements dans l'agroalimentaire en Europe », 18 septembre 2012.

LE VELLY Ronan, *Sociologie du marché*, Paris, La Découverte, 2012, 125 p.

LECOQ Pierre-Emmanuel et COURLEUX Frédéric, « Vers la définition d'un nouveau cadre de régulation des marchés des dérivés de matières premières agricoles », *Document de travail - centre d'études et de prospective*, Septembre 2010, n° 3, 19 p.

LEVIN Carl, *Excessive Speculation in the Wheat Market*, Washington, Sénat américain, 2009, 170 p.

LEZE R., « Altération et conservation du lait », *L'industrie laitière*, Mars 1888.

LHUERRE, « Les œuvres de sauvetage de l'enfance à Dakar », *Bulletin de la Société de Pathologie Exotique*, 1928.

LHUISSIER Anne, *Alimentation populaire et réforme sociale. Les consommations ouvrières dans le second XIX^e siècle*, Maison des Sciences de l'Homme, 2007, 276 p.

MACKENZIE Donald et MILLO Yuval, « Construction d'un marché et performance théorique », *Réseaux*, 2003, vol. 122, n° 6, pp. 15-61.

MAÏGA Mohamed Tiessa-Farma, *Le Mali, de la sécheresse à la rébellion nomade : chronique et analyse d'un double phénomène du contre-développement en Afrique sahélienne*, L'Harmattan, 1997, 306 p.

MALVY Denis, CHAULIAC Michel et BENDECH Mohamed Ag, « Alimentation de rue, mutations urbaines et différenciations sociales à Bamako (Mali) », *Sciences sociales et santé*, 1998, vol. 16, n° 2, pp. 33-59.

MARCUS George E., « Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography », *Annual Review of Anthropology*, 1995, vol. 24, n° 1, pp. 95-117.

MARGAIRAZ Dominique et MINARD Philippe, « Le marché dans son histoire », *Revue de Synthèse*, Octobre 2006, vol. 127, n° 2, pp. 241-252.

MASSOW Valentin H. von, *Dairy Imports and Import Policy in Mali and Their Implications for the Dairy Sector in the Bamako Area*, International Livestock Centre for Africa (ILCA), 1985, 57 p.

MASSOW Valentin H. von, *Importations de produits laitiers et politique d'importation au Mali. Effets sur le secteur laitier dans la région de Bamako*, ILRI (ILCA and ILRAD), 1986, 98 p.

MASSOW Valentin H. von, *Les importations laitières en Afrique subsaharienne: problèmes, politiques, et perspectives*, ILRI (ILCA and ILRAD), 1990, 64 p.

MASTERS K., *Spray Drying Handbook*, Harlow, Essex, England, Longman Scientific & Technical, 1991, 725 p.

MBEMBE Joseph-Achille, *De la postcolonie : essai sur l'imagination politique dans l'Afrique contemporaine*, Paris, Karthala, 2000, 293 p.

- MBODJ-POUYE Aïssatou, « Tenir un cahier dans la région cotonnière du Mali », *Annales HSS*, 2009, n° 4, pp. 855-885.
- MCGOVERN George Stanley, *War against want: America's Food for Peace program*, Walker, 1964, 192 p.
- MEILLASSOUX Claude, « Histoire et institutions du « kafo » de Bamako d'après la tradition des Niaré », *Cahiers d'Etudes Africaines*, 1963, vol. 4, n° 14, pp. 186-227.
- MEILLASSOUX Claude, « The Social Structure of Modern Bamako », *Africa: Journal of the International African Institute*, Avril 1965, vol. 35, n° 2, pp. 125-142.
- MELMIES Jordan, *Une lecture de l'histoire de la théorie des prix chez les post-keynesiens*, coll. « Document de travail du Clersé », n° 3, 2009, 14 p.
- METZGER R. (dir.), *L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers*, Rome, GRET-FAO, 1995, 102 p.
- METZGER René, *La Filière lait. Tome 1*, Paris, AGRA, 1983, 125 p.
- METZGER René, *La Filière lait. Tome 2*, Paris, A, 1983, 251 p.
- METZGER René, *La Filière lait. Tome 3*, Paris, AGRA, 1986, 204 p.
- MEYER Christian et DUTEURTRE Guillaume, « Equivalents lait et rendements en produits laitiers : modes de calculs et utilisation », *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, vol. 51, n° 3, pp. 247-257.
- MICHALET Charles-Albert, *Qu'est-ce que la mondialisation ? Petit traité à l'usage de ceux et celles qui ne savent pas encore s'il faut être pour ou contre*, Paris, la Découverte, 2003, 211 p.
- MINISTERE DE L'AGRICULTURE, « Le fond d'Orientation et de régulation des marchés agricoles », *Bulletin technique d'information*, Octobre 1966, n° 213.
- MOAL Yvon LE et BYE Pascal, *Commercialisation et diffusion des produits alimentaires importés*, Dakar, 1966, 174 p.
- MORGAN W. B., « Food Imports of West Africa », *Economic Geography*, 1963, vol. 39, n° 4, pp. 351-362.
- MUNIESA Fabian, « Un robot walrasien. Cotation électronique et justesse de la découverte des prix », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 121-154.
- MUNIESA Fabian, « Market Technologies and the Pragmatics of Prices », *Economy and Society*, 2007, vol. 36, pp. 377-395.
- MUNIESA Fabian, CHABERT Dominique, DUCROCQ-GRONDIN Marceline et SCOTT Susan V., « Back-Office Intricacy: The Description of Financial Objects in an Investment Bank », *Industrial and Corporate Change*, 2011, vol. 20, n° 4, pp. 1189-1213.
- NACHI Mohamed, *Introduction à la sociologie pragmatique*, Paris, A. Colin, 2006, 223 p.
- NADAU Thierry, *Itinéraires marchands du goût moderne : produits alimentaires et modernisation rurale en France et en Allemagne, 1870-1940*, Paris, Editions de la Maison des sciences de l'homme, 2005, 336 p.
- NECKER Jacques, *Sur la législation et le commerce des grains*, Paris, Pissot, 1775, 242 p.
- NELSON Phillip, « Information and Consumer Behavior », *Journal of Political Economy*, 1870, vol. 78, n° 2, pp. 311-329.
- NGOM Yacine, *Logiques d'action et analyse diachronique des instruments de la politique commerciale du Sénégal. Mesures de suspension des importations de viande de volaille et de suspension des droits de douane et de la taxe sur la valeur ajoutée sur le lait en poudre*, Thèse de sociologie, Université Gaston Berger, Saint Louis du Sénégal, 2013, 365 p.

-
- NOREL Philippe, *L'invention du marché: une histoire économique de la mondialisation*, Paris, Seuil, coll. « Économie humaine », 2004, 580 p.
- NORMAN Donald, « Les artefacts cognitifs », in Bernard CONEIN, Nicolas DODIER et Laurent THEVENOT (dirs.), *Les objets dans l'action*, Paris, Editions de l'EHESS, 1993, pp. 15-34.
- NOUGUEZ Etienne, *Le médicament et son double. Sociologie du marché français des médicaments génériques (1995-2009)*, Thèse de doctorat, Université Paris Ouest Nanterre, Nanterre, 2009, 478 p.
- OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES, *Construction de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires*, Paris, 2011, 240 p.
- OMAN Charles, *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement: industries extractives, pétrochimie, automobile, textile, agro-alimentaire*, OECD Publishing, 1989, 328 p.
- OMS et FAO, *Comprendre le Codex Alimentarius*, Rome, Secrétariat du programme mixte FAO/OMS sur les normes alimentaires, 2006, 41 p.
- ORLEAN André, « Logique walrasienne et incertitude qualitative: des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité », *Economies et sociétés - Cahiers ISMEA*, 1991, vol. 25, n° 1, pp. 137-160.
- ORLEAN André, « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *Cahiers d'économie politique*, 2003, vol. 1, n° 44, pp. 181-196.
- ORLEAN André, *L'empire de la valeur: refonder l'économie*, Paris, Seuil, 2011, 340 p.
- ORLEAN André, *Le pouvoir de la finance*, Paris, O. Jacob, 1999, 275 p.
- OUDET Maurice, *La révolution blanche est-elle possible au Burkina Faso, et plus largement en Afrique de l'Ouest? Analyse du secteur laitier et des conséquences des importations sur la production locale*, MISEREOR, 2005, 30 p.
- OURY Bernard, *L'agriculture au seuil du Marché commun: aspects fondamentaux du problème agricole dans la Communauté économique européenne*, Paris, Puf, 1959, 364 p.
- PAGEARD R., « Note sur les Diawambé ou Diokoramé », *Journal de la Société des Africanistes*, 1959, vol. 29, n° 2, pp. 239-260.
- PALES Léon, MAYER André et TASSIN DE SAINT PEREUSE Marie, *L'alimentation en A.O.F.: Milieux - Enquêtes - Techniques - Rations: année 1954*, Dakar, ORANA, 1955, 434 p.
- PANCHAUD Léon, « Le procédé Krause pour la fabrication de la poudre de lait », *Le Lait*, 1924, vol. 4, n° 35, pp. 369-391.
- PAPERMAN Patricia et LAUGIER Sandra (dirs.), *Le souci des autres. Ethique et politique du care*, Paris, Editions de l'EHESS, 2006, 348 p.
- PAULAIS Thierry et WILHELM Laurence, *Marchés d'Afrique*, Paris, Karthala, 2000, 198 p.
- PESTRE Dominique, *Introduction aux Science Studies*, La Découverte, 2006, 122 p.
- PIERRE Camille-Isidore et MONTEIL Charles, *L'Elevage au Soudan*, A. Challamel, 1905, 204 p.
- PINAUD Samuel, « matière à spéculer: les produits laitiers saisis par l'écrit », *Sociologie du travail*, 2014, vol. 56, pp.103-126.
- PINAUD Samuel, *Le commerce du lait en poudre: entre production et échange, de la France à Bamako*, Mémoire de Master Recherche, Université Paris X, 2008, 71 p.
- POLANYI Karl, *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 1983 [1944].
- POLANYI Karl, *Essais*, Paris, Seuil, 2008, 584 p.

- POLANYI Karl, *La subsistance de l'homme : la place de l'économie dans l'histoire et la société*, Paris, Flammarion, 2011 [1977], 420 p.
- POLANYI Karl et ARENSBERG Conrad Maynadier, *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Librairie Larousse, 1974 [1957].
- PONTILLE David, « Produire des actes juridiques », in Alexandra BIDEZ, Anni BORZEIX, Thierry PILLON, Gwenaële ROT et François VATIN (dirs.), *Sociologie du travail et activité*, Toulouse, Octares, 2006, pp. 113-126.
- PORCHER Charles, *Le lait desséché*, Lyon, Le Lait, 1912, 140 p.
- PORCHER Charles, *Le Lait desséché*, Lyon, Le Lait, 1926, 300 p.
- PORCHER Charles, *Le Lait et ses utilisations*, Vannes, impr. de Lafolye frères, 1918, 36 p.
- PREDA Alex, « Les hommes de la bourse et leurs instruments merveilleux », *Réseaux*, 2003, vol. 122, n° 6, pp. 137-165.
- PURSEIGLE François et DURAND Nicolas, « Repères chronologiques. Des quotas laitiers à la grève du lait (1984-2010) », in Bertrand HERVIEU, André MAYER et Pierre MULLER (dirs.), *Les mondes agricoles en politique*, Paris, Sciences Po, 2010, pp. 421-450.
- RAINELLI Michel, *La nouvelle théorie du commerce international*, Paris, La Découverte, 2003, 128 p.
- RAINELLI Michel, *Le commerce international*, Paris, La Découverte, 2009, 128 p.
- RASTOIN Jean-Louis et GHERSI Gérard, *Le système alimentaire mondial : concepts et méthodes, analyses et dynamiques*, Quae, 2010, 586 p.
- REPOUX Louis, *La Bourse des marchandises de Paris : histoire, organisation, fonctionnement, rôle économique*, Thèse de droit, Université de Paris, faculté de droit et des sciences économiques, Paris, 1909, 251 p.
- REUSSIR LAIT, « Les marchés à terme de produits laitiers sont lancés », *Réussir lait*, 10 septembre 2010, pp. 14-15.
- RIST Gilbert, *Le développement : histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de Sciences Po, 2007, 483 p.
- ROBERTSON Roland, « Globalisation or Glocalisation? », *Journal of International Communication*, 1994, vol. 1, n° 1, pp. 33-52.
- ROCHAIX A., *Le lait et ses dérivés*, Première, Paris, Vigot frères, 1942, 450 p.
- ROLET Antonin, *L'industrie laitière : sous-produits et résidus ...*, Paris, Baillière, 1905, 395 p.
- ROLLET-ECHALIER Catherine, *La politique à l'égard de la petite enfance sous la III^e République*, Paris, INED-Puf, 1990, 652 p.
- RONDEAU Chantal et BOUCHARD Hélène, *Commerçantes et épouses à Dakar et Bamako. La réussite par le commerce*, L'Harmattan, 2007, 435 p.
- ROULLAUD Elise, « La grève « européenne » du lait de 2009 : réorganisation des forces syndicales sur fond de dérégulation du secteur », *Savoir/Agir*, Juin 2010, n° 12, pp. 111-116.
- ROUSSEAU Maurice J., « L'industrie laitière en temps de guerre », *L'industrie laitière*, 1940, n° 1.
- ROUX Sébastien, « La transparence du voile. Critique de l'anonymisation comme impératif déontologique », in Sylvain LAURENS et Frédéric NEYRAT (dirs.), *Enquêter : de quel droit ? Menaces sur l'enquête en sciences sociales*, Bellecombe-en-Bauges, Le Croquant, 2010, pp. 139-154.
- RYFMAN Philippe, *Une histoire de l'humanitaire*, Paris, La Découverte, 2008, 122 p.

-
- SABBAN Françoise, « L'essor de la consommation laitière aujourd'hui en Chine au regard de l'histoire », *Présentation au colloque « Cultures des laits du Monde »*, 6 Mai 2010.
- SABBAN Françoise, « Transition nutritionnelle et histoire de la consommation laitière en Chine », *CHOLE-DOC - CERIN*, Août 2010, n° 120.
- SARDAN Jean-Pierre Olivier de, « Les trois approches en anthropologie du développement », *Tiers-Monde*, 2001, vol. 42, n° 168, pp. 729-754.
- SARTORIUS Philippe, « Rôle du négoce international des produits agricoles », in Claude MOUTON et Philippe CHALMIN (dirs.), *Matières premières et échanges internationaux*, Paris, Economica, 1985.
- SASSEN Saskia, *La globalisation : une sociologie*, Paris, Gallimard, 2009, 341 p.
- SAULAIS Laure, *La valorisation du lait de consommation en France, ses enjeux stratégiques et ses implications pour les consommateurs : une approche empirique et expérimentale*, Thèse de doctorat en économie, Université Pierre Mendès France, Grenoble, 2009, 345 p.
- SCHNEIDER Mindi, « *We are Hungry* ». *A Summary Report of Food Riots, Government Responses, and States of Democracy in 2008*, Ithaca, Cornell University, 2008, 51 p.
- SCHUCK Pierre, « Les produits déshydratés », in Michel MAHAUT, Romain JEANTET et Pierre SCHUCK (dirs.), *Les produits laitiers*, Lavoisier, 2008, pp. 101-142.
- SCHUCK Pierre, *Concentration et séchage*, Cours donnés à l'Agrocampus de Rennes, 2010, 48 p.
- SCIARDET Hervé, *Les marchands de l'aube : ethnographie et théorie du commerce aux puces de Saint-Ouen*, Paris, Economica, 2003, 217 p.
- SECRETARIAT DU CLUB, *Le Club du Sabel et de l'Afrique de l'Ouest. Travailler ensemble pour l'intégration régionale*, Paris, OCDE, 2011, 8 p.
- SERRA Sylvie, « Les aides de l'Etat aux industries alimentaires », *Economie rurale*, 1977, vol. 121, n° 1, pp. 17-20.
- SHEETS Hal et MORRIS Roger, *Disaster In The Desert. Failures of International Relief in the West African Drought*, Washington, Carnegie Endowment for International Peace, 1974, 168 p.
- SIMMONS Dana, « L'agronomie et l'anthropologie dans la France postrévolutionnaire », in Thomas DEPECKER, Anne LHUISSIER et Aurélie MAURICE (dirs.), *La juste mesure. Une sociologie historique des normes alimentaires*, Rennes, Pur, 2013, pp. 63-87.
- SOCIETE SCIENTIFIQUE D'HYGIENE ALIMENTAIRE (dir.), *Les Produits laitiers : transformation et technologies*, Paris, Technique et documentation, 1985, 633 p.
- SPITTLER Gerd, *Les Touaregs face aux sécheresses et aux famines : les Kel Ewey de l'Air (Niger), 1900-1985*, Karthala, 1993, 440 p.
- STANZIANI Alessandro, *Histoire de la qualité alimentaire : XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Seuil, 2005, 440 p.
- STANZIANI Alessandro, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires: au-delà de la pénurie », in Martin BRUEGEL (dir.), *Profusion et Pénurie : les hommes face à leurs besoins alimentaires*, Rennes, Pur, 2009, pp. 103-120.
- STANZIANI Alessandro, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », in Nadine LEVRATTO et Alessandro STANZIANI (dirs.), *Le capitalisme au futur antérieur : crédit et spéculation en France, fin XVIII^e - début XX^e siècles*, Bruxelles, Bruyant, 2011, pp. 69-105.
- STAR Susan Leigh et GRIESEMER James R., « Institutional Ecology, 'Translations' and Boundary Objects: Amateurs and Professionals in Berkeley's Museum of Vertebrate Zoology, 1907-39 », *Social Studies of Science*, 1989, vol. 19, n° 3, pp. 387-420.

- STEINER Philippe, « Le fait social économique chez Durkheim », *Revue française de sociologie*, 1992, vol. 33, n° 4, pp. 641-661.
- STEINER Philippe, « La liberté du commerce : le marché du grain », *Dix-huitième siècle*, 1994, n° 26, pp. 201-219.
- STEINER Philippe, *Sociologie de la connaissance économique*, Paris, Puf, 1998, 285 p.
- STEINER Philippe, « Don de sang et don d'organes : le marché et les marchandises « fictives » », *Revue française de sociologie*, 2001, vol. 42, n° 2, pp. 357-374.
- STEINER Philippe, « Le débat sur la liberté du commerce des grains (1750-1775) », in Philippe NEMO et Jean PETITOT (dirs.), *Histoire du libéralisme en Europe*, Puf, 2006, pp. 255-278.
- STEINER Philippe, « Karl Polanyi, Viviana Zelizer et la relation marchés-société », *Revue du MAUSS*, 2007, vol. 29, n° 1, p. 257.
- STEINER Philippe, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux? », in Yuna CHIFFOLEAU, Fabrice DREYFUS et Jean-Marc TOUZARD (dirs.), *Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires*, Presses de l'INRA, 2008, pp. 54-72.
- STEINER Philippe, *La transplantation d'organes. Un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard, 2010, 342 p.
- STEINER Philippe et TRESPEUCH Marie, « Maîtriser les passions, construire l'intérêt », *Revue française de sociologie*, 2013, vol. 54, n° 1, pp. 155-180.
- STRASSER Susan, *Satisfaction Guaranteed: the Making of the American Mass Market*, New York, Pantheon Books, 1989, 339 p.
- SURET-CANALE Jean, *Afrique noire occidentale et centrale. 2, L'ère coloniale : (1900-1945)*, Paris, Editions sociales, 1971, 636 p.
- SURET-CANALE Jean, *Afrique noire occidentale et centrale: Crise du système colonial et capitalisme monopoliste d'Etat*, Paris, Editions sociales, 1972, 440 p.
- SYLLA Amadou, « Point de vue sur la question du pain au Mali », *Paysan du Sabel*, Mars 2008, n° 18.
- TADJEDDINE Yamina, « Les prises cognitives de la rationalité. Une typologie des décisions spéculatives », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 57-71.
- TESTART Alain, « Echange marchand, échange non marchand », *Revue française de sociologie*, 2001, vol. 42, n° 4, pp. 719-748.
- THEVENOT Laurent, « Les investissements de forme », *Cahiers du centre d'études de l'emploi*, 1986, n° 29, pp. 21-71.
- THIEBAUT DE BERNEAUD Arsène, *Traité de l'éducation des animaux domestiques, dans lequel on indique les moyens les plus simples et les plus sûrs de les multiplier, de les entretenir en santé et d'en tirer le plus d'avantages possibles*, Paris, Audot, 1823, 357 p.
- THOMPSON Edward Palmer, « L'économie morale de la foule dans l'Angleterre du XVIII^e siècle », in Edward Palmer THOMPSON, Valérie BERTRAND, Cynthia A. BOUTON, Florence GAUTHIER, David HUNT et Guy-Robert IKNI (dirs.), *La guerre du blé au XVIII^e siècle*, Montreuil, La Passion, 1988, pp. 31-92.
- TOLLU M. H., « Compte rendu de la commission des poudres de lait », *L'industrie laitière*, 1950, n° 49, p. 188.
- TREMOLIERES J., SERVILLE Y. et JACQUOT R., *Manuel élémentaire d'alimentation humaine. Tome 2*, Paris, Crouan et Roques, 1955, 369 p.

-
- TRICOU Fabrice, « Entre l'économie marchande et la transaction marchande : le concept de marché particulier », in *Histoire des représentations du marché*, Michel Houdiard, 2005, pp. 591-609.
- TRICOU Fabrice, *La loi de l'offre et de la demande : une enquête sur le libéralisme économique*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2008, 188 p.
- TROMPETTE Pascale, « Une économie de la captation : les dynamiques concurrentielles au sein du secteur funéraire », *Revue française de sociologie*, 2005, Vol. 46, n° 2, pp. 233-264.
- TURGOT Anne Robert Jacques, « Foire », in Denis DIDEROT et Jean Le Rond d'ALEMBERT (dirs.), *Encyclopédie ou Dictionnaire des Sciences, des Arts et des Métiers...*, Chez Briasson, 1757, pp. 39-42.
- TURGOT Anne Robert Jacques, *Œuvres de Mr. Turgot, ministre d'Etat : précédées et accompagnées de Mémoires et de notes sur sa vie, son administration et ses ouvrages ...*, A. Belin, 1808, 454 p.
- TURGOT Anne-Robert-Jacques, *Valeurs et monnaies ; Le commerce des grains ; Cinquième lettre*, Paris, Dubois de l'Estang, 1919.
- ULGEN Faruk, « Concurrence pure et parfaite et nature des agents », in Guy BENSIMON (dir.), *Histoire des représentations du marché*, M. Houdiard, 2005, pp. 392-409.
- UVIN Peter, « Regime, Surplus, and Self-Interest: The International Politics of Food Aid », *International Studies Quarterly*, 1992, vol. 36, n° 3, p. 293.
- VANDEVELDE A.-J.-J., « La lutte contre la disette du lait pendant la guerre 1914-1918 », *Le Lait*, 1921, vol. 1, n° 5, p. 8.
- VANDEVELDE A.-J.-J., « La lutte contre la disette du lait pendant la guerre 1914-1918 (Suite) », *Le Lait*, 1921, vol. 1, n° 6, p. 7.
- VATIN François, *La fluidité industrielle : essai sur la théorie de la production et le devenir du travail*, Méridiens Klincksieck, 1987, 218 p.
- VATIN François, *Le lait à Paris : de l'industrie urbaine à l'industrie rurale*, Paris, CERETEB, 1989, 135 p.
- VATIN François, *L'industrie du lait : essai d'histoire économique*, Paris, L'Harmattan, 1990, 221 p.
- VATIN François, *Le lait et la raison marchande : essais de sociologie économique*, Rennes, Pur, 1996, 205 p.
- VATIN François, « L'économie comme acte de gestion. Critique de la définition substantive de l'économie », *Sciences de la société*, 2008, n° 73, pp. 164-184 ;
- VATIN François (dir.), *Evaluer et valoriser : une sociologie économique de la mesure*, Toulouse, Pum, 2009, 306 p.
- VATIN François, « La question du travail en Afrique noire à la fin de l'époque coloniale (1930-1960) », in Fred CELIMENE et André LEGRIS (dirs.), *De l'économie coloniale à l'économie mondialisée. Aspects multiples de la transition (XX^e et XXI^e siècles)*, Paris, Publibook, 2012, pp. 111-134.
- VATIN François, *L'espérance-monde : essais sur l'idée de progrès à l'heure de la mondialisation*, Paris, A. Michel, 2012, 312 p.
- VEISSEYRE Roger, *Contribution à l'étude de la consommation du lait et des produits laitiers en France*, Paris, Bulletin technique d'information des ingénieurs des services agricoles, 1954, 95 p.
- VEISSEYRE Roger, *Techniques laitières modernes : production, traitement, transformation du lait*, Paris, La Maison Rustique, 1957, 560 p.
- VEISSEYRE Roger et HOUDET Roger, *Le lait et les produits laitiers dans l'alimentation des populations d'Afrique noire : conditions dans lesquelles ils pourraient notamment contribuer à réduire le déficit en protéines animales*, Paris, Association française pour l'accroissement de la productivité, 1959, 158 p.

- VILLIEN-ROSSI M.L, « Bamako, capitale du Mali », *Cahiers d'Outre-Mer*, 1966, vol. 19, n° 76 ; pp.249-380.
- Volff Anne, PRUM René, FRONTINI Michel, CENTRE DE RELATIONS INTERNATIONALES ENTRE AGRICULTEURS POUR LE DEVELOPPEMENT ET FEDERATION REGIONALE LAITIERE RHONE-ALPES, *Nos excédents laitiers : Chance ou danger pour le Tiers-monde ?*, F.R.P.L., 1981, 125 p.
- WADE Idrissa, DAVID-BENZ Hélène et EGG Johny, « Information et régulation des filières maraîchères au Sénégal », *Cahiers Agricultures*, 2004, vol. 13, n° 1, pp. 148-157.
- WARNIER Jean-Pierre, « Les politiques de la valeur », *Sociétés politiques comparées*, Avril 2008, n° 4, pp. 1-41.
- WEBER Florence, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles », *Genèses*, 2000, vol. 4, n° 41, pp. 85-107.
- WEBER Florence, « De l'anthropologie économique à l'ethnographie des transactions », in Laurent FELLER et Chris WICKHMAM (dirs.), *Le marché de la terre au Moyen âge*, Rome, Ecole française de Rome, 2005, pp. 29-48.
- WEBER Florence, « Publier des cas ethnographiques : analyse sociologique, réputation et image de soi des enquêtés », *Genèses*, 2008, n° 70, vol 1, pp. 140-150.
- WEBER Florence, « Le calcul économique ordinaire », in Philippe Steiner et François Vatin (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 2009, pp. 367-407.
- WEBER Max, *La bourse*, Allia, 2010 [1894 et 1896], 147 p.
- WEBER Max, *Le savant et le politique*, Paris, la Découverte, 2003 [1919], 206 p.
- WEBER Max, *Economie et société. Tome 1: les catégories de la sociologie*, Paris, Plon, 2003 [1921], 410 p.
- WEBER Max, *Economie et société. Tome 2: l'organisation et les puissances de la société dans leur rapport de l'économie*, Paris, Plon, 2003 [1921], 448 p.
- WEBER Max, *Histoire économique : esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991 [1923], 431 p.
- WELSH Susan, « Atwater to the Present: Evolution of Nutrition Education », *The Journal of nutrition*, 1994, vol. 124, 9 Suppl, pp. 1799-1807.
- WHITE Harrison C., « Where Do Markets Come From? », *The American Journal of Sociology*, Novembre 1981, vol. 87, n° 3, pp. 517-547.
- WHITE Harrison C, *Markets From Networks: Socioeconomic Models of Production*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 2002, 389 p.
- WILLIAMSON Oliver, *Les institutions de l'économie*, InterEditions, 1994, 404 p.
- ZALIO Pierre-Paul, « Sociologie économique des entrepreneurs », in Philippe STEINER et François VATIN (dirs.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Presses universitaires de France, 2009, pp. 573-607.
- ZELIZER Viviana A., « The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance », *American Journal of Sociology*, 1981, vol. 86, n° 5, pp. 1036-1056.
- ZELIZER Viviana A., « Intimité et économie », *Terrain*, 2005, vol. 2, n° 45, pp. 13-28.





Annexes

I. Table des illustrations

A) Figures

Figure 1 : Les frontières de la financiarisation d'un produit.....	35
Figure 2 : Le principe du séchage du cylindre	65
Figure 3 : Appareil Mignot-Plumey	68
Figure 4 : Principe du séchage par le procédé Spray	69
Figure 5 : Installation Krause	69
Figure 6 : Schéma d'une Organisation commune de marché type	99
Figure 7 : Bilan des besoins alimentaires en protéines, et plus particulièrement en lait, des territoires de l'AOF, l'AEF, du Togo et du Cameroun selon Veisseyre et al.	151
Figure 8 : Posologie par population selon Veisseyre et al., en g de lait en poudre écrémé	156
Figure 9 : Hypothèse basse et hypothèse haute des besoins en poudre de lait selon les populations ciblées (territoire étudié : AOF, AEF, Togo et Cameroun).....	156
Figure 10 : Evaluation des coûts de chaque hypothèse de plan de distribution de lait en poudre	157
Figure 11 : Produits laitiers importés par le Mali et mesures d'intervention dont ils font l'objet, 1982.....	199
Figure 12 : Données compilées par von Massow à partir des données statistiques maliennes.....	201
Figure 13 : Notes d'un négociant de produits laitiers industriels.....	335
Figure 14 : Notes d'un négociant de produits laitiers industriels.....	335
Figure 15 : Le « dico du lait » présent dans le premier cahier tenu par un trader	338
Figure 16 : Quelques formules de correspondance entre produits inscrites dans le cahier de Julien, trader export Moyen Orient/Afrique.....	342
Figure 17 : Différence de prix entre les poudres Low Heat et Medium Heat.....	343
Figure 18 : Vue de la position globale en poudre de lait écrémé avec le logiciel Calculator	368
Figure 19 : Représentation des positions prises en beurre par Gérard, trader-beurre	370
Figure 20 : Fac-similé de la feuille Excel utilisée par les traders-liquides	374
Figure 21 : Plan des locaux de Dairy Trade	379
Figure 22 : Liste des documents à compiler par le service export avant chaque expédition de marchandise	382
Figure 23 : Introduction des coûts des services afférents à l'exécution des contrats. Exemple du calcul d'un prix de vente par Julien, trader export Moyen Orient/Afrique	386
Figure 24 : Poudre de lait Inco.....	397
Figure 25 : Schéma simplifié de la distribution des poudres de lait à Bamako.....	421
Figure 26 : Situation géographique du marché de gros dans le centre-ville de Bamako	422
Figure 27 : Marché de Dabanani, à droite du boulevard du Peuple.....	423

B) Tableaux

<i>Tableau 1 : Importation de produits laitiers au Mali par groupe de produits et essai de répartition par groupe de consommateurs et régions de consommation (1982) (d'après von Massow 1985).....</i>	<i>197</i>
<i>Tableau 2 : Répartition de la population en fonction de niveaux de consommation déclarée de produits laitiers (importés ou locaux en EqL) dans les principaux centres urbains du Mali (années d'enquête : 2004-2005).....</i>	<i>230</i>
<i>Tableau 3 : Niveaux de consommation de produits laitiers (importés ou locaux en EqL) et classes de revenus à Bamako (2005).....</i>	<i>231</i>
<i>Tableau 4 : Consommation moyenne de lait en kg/personne/an en EqL selon la zone géographique (Source : FAOSTAT).....</i>	<i>245</i>
<i>Tableau 5 : Droits de douane prévus par le TEC selon la catégorie de produits.....</i>	<i>273</i>
<i>Tableau 6 : Niveaux de consommation de produits laitiers selon la classe de revenus à Bamako (2005).....</i>	<i>416</i>
<i>Tableau 7 : Bilan comptable de deux circuits de distribution vendant la même poudre de lait.....</i>	<i>498</i>
<i>Tableau 8 : Liste des entretiens effectués en Europe (hors entreprise Dairy Trade).....</i>	<i>553</i>
<i>Tableau 9 : Informations socioprofessionnelles sur les traders de l'entreprise Dairy Trade.....</i>	<i>554</i>
<i>Tableau 10 : Liste des entretiens semi-directifs effectués au Mali.....</i>	<i>555</i>
<i>Tableau 11 : Interactions significatives ayant eu lieu sur le marché de Bamako.....</i>	<i>556</i>
<i>Tableau 12 : Discussions approfondies avec des commerçants du marché de Bamako.....</i>	<i>557</i>
<i>Tableau 13 : Scènes marchandes observées.....</i>	<i>557</i>

C) Graphiques

<i>Graphique 1 : Volume des importations d'aide alimentaire en poudre de lait reçu par le Mali (1971-1985) (Source : OCDE-FAO).....</i>	<i>193</i>
<i>Graphique 2 : Part des importations marchandes et non marchandes de produits laitiers au Mali (1971-1987) (Source : OCDE-FAO).....</i>	<i>196</i>
<i>Graphique 3 : Evolution de l'aide alimentaire en tonne (Source : FAO).....</i>	<i>204</i>
<i>Graphique 4 : Volumes mondiaux d'aide alimentaire en poudre de lait écrémé (1970-2006) (Source : FAO).....</i>	<i>204</i>
<i>Graphique 5 : Relation entre l'évolution des prix des céréales, les quantités d'aide alimentaire distribuées et les stocks (1990-2002) (Source : OCDE).....</i>	<i>215</i>
<i>Graphique 6 : Evolution des quantités d'aide alimentaire selon le type d'aide (1990-2002) (Source : OCDE).....</i>	<i>216</i>
<i>Graphique 7 : Evolution de l'aide alimentaire en poudre de lait écrémé (1978-2002) (Source : OCDE).....</i>	<i>217</i>
<i>Graphique 8 : Evolution des stocks internationaux de poudre de lait écrémé (Source : USDA).....</i>	<i>217</i>
<i>Graphique 9 : Evolution de l'aide alimentaire en produits laitiers selon le type d'aide dans l'ensemble des pays du CILSS (Source : CILSS).....</i>	<i>222</i>
<i>Graphique 10 : Evolution de l'aide alimentaire en produits laitiers selon le type d'aide au Mali (Source : CILSS).....</i>	<i>223</i>
<i>Graphique 11 : Volume d'importation mondiale d'aide alimentaire en poudre de lait écrémé par rapport à l'ensemble des importations poudre de lait écrémé (Source : USDA-FAO).....</i>	<i>226</i>
<i>Graphique 12 : Part de l'aide alimentaire en poudre de lait dans les importations de produits laitiers en Afrique de l'Ouest et de l'Est (Source : FAO).....</i>	<i>227</i>

<i>Graphique 13 : Evolution des importations, marchandes et non marchandes, de produits laitiers au Mali (Source : OCDE/FAO)</i>	227
<i>Graphique 14 : Evolution des stocks mondiaux de beurre et de poudre de lait écrémé (Source : USDA)</i>	238
<i>Graphique 15 : Prix mondiaux des produits laitiers en valeur réelle (Source : OCDE/FAO)</i>	238
<i>Graphique 16 : Disponibilité de lait selon la zone géographique en tonne EqL (Source : FAO)</i>	246
<i>Graphique 17 : Production laitière (lait de vache et de bufflonne) par zone (Source : USDA)</i>	249
<i>Graphique 18 : Production laitière en Europe selon la zone géographique (Source : FAO)</i>	250
<i>Graphique 19 : Production mondiale de poudre de lait entier (en 1 000 tonnes) (Source : USDA)</i>	253
<i>Graphique 20 : Production mondiale de poudre de lait écrémé (en 1 000 tonnes) (Source : USDA)</i>	254
<i>Graphique 21 : Production mondiale de beurre (en 1000 tonnes) (Source : USDA)</i>	254
<i>Graphique 22 : Exportation de lait entier en poudre par certains pays émergents (Source : FAOSTAT)</i>	257
<i>Graphique 23 : Exportation mondiale de produits laitiers industriels (Source : USDA)</i>	258
<i>Graphique 24 : Part exportée de la production des produits laitiers industriels (Source : USDA)</i>	259
<i>Graphique 25 : Importation de poudre de lait écrémé par zone (Source : FAOSTAT)</i>	260
<i>Graphique 26 : Importations de poudre de lait entier par zone (Source : FAOSTAT)</i>	262
<i>Graphique 27 : Pourcentage des dépenses en produits laitiers à Bamako</i>	413
<i>Graphique 28 : Modes de consommation des produits laitiers à Bamako</i>	414
<i>Graphique 29 : Importations de poudre de lait au Mali selon le conditionnement (source : DNSI)</i>	440
<i>Graphique 30 : Evolution des prix au kg de la poudre de lait selon le type de conditionnement et le type de poudre de lait (Source : Cirad)</i>	441
<i>Graphique 31 : Prix des différentes poudres de lait instantanées conditionnées au Mali rapportés au kg</i>	442
<i>Graphique 32 : Indice (mensuel) des prix des principales denrées agricoles échangées à l'international (Source : OCDE et FAO)</i>	509

D) Encadrés

<i>Encadré 1 : Deux circuits frauduleux d'importation de lait en poudre à Bamako</i>	202
<i>Encadré 2 : Types de poudre de lait vendus sur le marché de Bamako</i>	446
<i>Encadré 3 : Typologie des acteurs présents dans le commerce de la poudre de lait à Bamako</i>	451
<i>Encadré 4 : fac-similé de deux échanges de mails entre Julien et M. Diancoumba, importateur malien, 2010</i>	452
<i>Encadré 5 : Le rôle du « coxeur »</i>	459
<i>Encadré 6 : Partage de la valeur selon la poudre de lait utilisée dans le reconditionnement</i>	472

E) Photos

<i>Photo 1 : Dessiccation du lait dans l'usine de Rumilly (Haute-Savoie)</i>	66
<i>Photo 2 : Locaux de Dairy Trade</i>	320
<i>Photo 3 : Etal d'un détaillant commercialisant du café, du sucre, du thé et du lait en poudre</i>	406
<i>Photo 4 : Les trois formes de conditionnement de la poudre de lait telle que vendue au détail au consommateur bamakois</i>	436
<i>Photo 5 : Publicité pour la poudre de lait Cowbell à base de matière grasse végétale et enrichie en vitamines</i>	445
<i>Photo 6 : Devanture d'un grossiste du marché de Dabanani</i>	461

<i>Photo 7 : Un sac de poudre de lait classique.....</i>	<i>464</i>
<i>Photo 8 : Le comptoir d'un grossiste de Dabanani.....</i>	<i>468</i>
<i>Photo 9 : Atelier de M. Diarra</i>	<i>470</i>
<i>Photo 10 : Demi-sacs contenant des sachets de poudre de lait reconditionnée par M. Diarra.....</i>	<i>470</i>
<i>Photo 11 : Sachet de 250 g de poudre de lait Loya.....</i>	<i>472</i>
<i>Photo 12 : Balance de type Roberval utilisée par M. Diarra.....</i>	<i>477</i>
<i>Photo 13 : Conditionnement effectué grâce à une balance Roberval et une pelle en plastique.....</i>	<i>478</i>

II. Liste des abréviations et des sigles

AEF : Afrique équatoriale française

AOF : Afrique occidentale française

ATLA : Association de la transformation laitière française

BTS : Brevet de technicien supérieur

CAA : Convention relative à l'aide alimentaire

Cedeao : Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CEE : Communauté économique européenne

CFAO : Compagnie française de l'Afrique de l'Ouest

CILSS : Comité permanent inter-Etats de lutte contre la sécheresse dans le Sahel

Cirad : Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement

CNIEL : Centre national interprofessionnel de l'économie laitière

CSA : Comité de la sécurité alimentaire mondial

DESS : Diplôme d'études supérieures spécialisées

DGCCRF : Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes

DNCC : Direction nationale du commerce et de la concurrence malienne

DNSI : Direction nationale de la statistique et de l'informatique malienne

DRCC : Direction régionale du commerce et de la concurrence malienne

DT : Dairy Trade

ECU : *European currency unit*

EDA : *European Dairy Association*

EPC : *Effective Protection Coefficient*

EqL : Equivalent-lait

ESC : Equivalent subvention à la production

ESP : Equivalent subvention à la consommation

Eucolait : *European Association of Dairy Trade*

EXW : *Ex Works*

FAO : *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture)

FCA : *Free carrier*

FCFA : Franc des Communautés Financières d'Afrique

FCMP : *Full cream milk powder*

FDES : Fonds de développement économique et social

FEOGA : Fonds européen d'orientation et de garantie agricole

FIDES : Fonds d'investissement pour le développement économique et social

FIL : Fédération internationale du lait

FISE : Fonds international de secours pour l'enfance

FOB : *Free on board*

FORMA : Fonds d'orientation et de régularisation des marchés agricoles

GHN : Groupe d'experts de haut niveau

GMS : Grande et moyenne distribution

GNPL : Groupement national des producteurs laitiers

HLPE : *High Level Panel of Experts* (Groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition)

IDE : Investissement direct étranger

IEP : Institut d'études politiques

IRD : Institut de recherche pour le développement

Mercosur : *Mercado Común del Sur*

MG : Matière grasse

NPC : *Nominal Protection Coefficient*

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

OCM : Organisation commune de marché

OECE : Organisation européenne de coopération économique

OMC : Organisation mondiale du commerce

OMS : Organisation mondiale de la santé

ONG : Organisation non gouvernementale

ONIL : Office national interprofessionnel du lait algérien

ONU : Organisation des Nations Unies

OPAM : Office des produits agricoles du Mali

ORANA : Organisme de recherche sur l'alimentation et la nutrition africaine

PAC : Politique agricole commune

PAM : Programme alimentaire mondial

PEDINPA : Pays en développement importateurs net de produits alimentaire

PGC : Produit de grande consommation

PL : *Public Law*

PLN : Politique Laitière Nationale

SCOA : Société commerciale de l'Ouest africain

SDN : Société des nations

SOMIEX : Société malienne d'import-export

UE : Union européenne

UEMOA : Union économique et monétaire ouest-africaine

UHT : Ultra haute température

ULB : Union laitière de Bamako

UNcomtrade : *United National Commodity Trade Statistics Database* (division des statistiques sur le commerce international des Nations Unies)

UNICEF : Fonds des Nations unies pour l'enfance

URSS : Union des républiques socialistes soviétiques

USAID : *United States Agency for International Development*

USDA : *United States Department of Agriculture*

WDC : *World Dairy Compagny*

III. Entretiens et observations

A) Entretiens effectués en Europe

Les entretiens effectués en France avaient pour principal objectif de comprendre la place de la poudre de lait dans une économie laitière, nationale et européenne, traversée par des changements importants du cadre réglementaire. Plus précisément, il s'agissait de comprendre la manière dont la libéralisation du commerce international des produits laitiers pouvait influencer, via le prix des produits laitiers industriels, sur les stratégies des industriels laitiers européens.

Tableau 8 : Liste des entretiens effectués en Europe (hors entreprise Dairy Trade)

<i>Nom/Pseudonyme</i>	<i>Institution de rattachement</i>	<i>Fonction</i>	<i>Date</i>
Europe			
	Institution politique		
M.Drexel	<i>Commission européenne</i>	Membre du cabinet Fischer Boel	Novembre 2009
Renaud Delatre	<i>Commission européenne</i>	Responsable du marché laitier Direction générale de l'Agriculture	Février 2009
Mme Rémond	<i>European Dairy Association (EDA) - représentants professionnels des industriels laitiers européens</i>	<i>Directrice du service "commerce et de l'économie laitière"</i>	Février 2010
France			
	Institutions publiques		
Frédéric Courleux	<i>Centre d'analyse stratégique</i>	Economiste	Janvier 2010
Bertrand Naturel	<i>France Agrimer</i>	Chargé d'études Service "Bases d'Information Economique"	Juillet 2010
Gérard Calbrix	<i>Association de la transformation laitière française (représentation professionnelle des industriels laitiers français)</i>	Economiste	Novembre 2007 Janvier 2009 Mai 2011
	Entreprises françaises		
M. Denis	<i>Lactalis International</i>	Directeur	Février 2009
M.Richard	<i>Lactalis Ingrédient</i>	Directeur	Janvier 2008
	<i>Dairy Trade (Entretiens découplés des observations en situation)</i>		
Arthur		Directeur adjoint - trader	Novembre 2007 Décembre 2008 Janvier 2009
M. Gibot	<i>Oxmor SA (courtier en poudre de lait)</i>	Directeur	Février 2009
	Chercheurs		
Schuck Pierre	<i>Inra</i>	Chercheurs	Juin 2010
	Industriels de la transformation		
M. Rousseau	<i>Bon lait industrie</i>	Directeur d'usine	Décembre 2008
Décompte des entretiens Europe			14
Nombre de personnes différentes interrogées			12

B) Observations chez Dairy Trade

Nos observations dans l'entreprise Dairy Trade se sont déroulées sur une période de six semaines entre début juin et fin juillet 2010. Elles ont été complétées par des entretiens semi-directifs avec l'ensemble des traders de l'entreprise.

Tableau 9 : Informations socioprofessionnelles sur les traders de l'entreprise Dairy Trade

Pseudonyme	Fonction	Zone(s) et/ou produit(s) sous sa responsabilité	Ancienneté chez Dairy Trade	Fonction/postes précédent	Formation
M.Broussot	Directeur général	Général	30 ans	Commercial et logisticien pour un négociant de soja	Maîtrise d'allemand
Arthur	Directeur général adjoint	Général	13 ans	Premier poste après les études	Etudes de langues étrangères
Gérard	Directeur commercial	Beurre	20 ans	Contrôle des aides-export à l'Office européen du sucre	BTS commerce international
Antoine	Commercial	Péninsule ibérique, Amérique du Sud	8 ans	Journaliste économique commercial dans une entreprise de négoce vers l'Afrique	DESS commerce international
Gaétan	Commercial	Iles britanniques	7 ans	Premier poste après les études	Etudes de langues étrangères
Julien	Commercial	Afrique de l'Ouest et Moyen-Orient	7 ans	Premier poste après les études	Licence professionnelle de commerce international
Patricia	Commercial	Allemagne, Autriche et Pologne	7 ans	Logisticienne chez Dairy Trade / logisticienne chez un fournisseur de l'industrie automobile	Maîtrise de langues étrangères option commerce international
Monika	Commercial	Europe de l'Est et Russie	4 ans	Commerciale en produits laitiers en Europe de l'Est	Ecole de mathématiques appliquées à l'économie à Moscou
Florent	Commercial	Allemagne et France	3 ans	Trader de coton	Master 1 commerce international

C) Entretiens semi-directifs effectués au Mali

Tableau 10 : Liste des entretiens semi-directifs effectués au Mali

Au Mali			
Pseudonyme	Institution de rattachement	Fonction	Date
Institutionnels maliens			
M. Sidibé	Direction régionale du commerce et de la concurrence (DRCC)	Directeur adjoint	Mars 2008 Juillet 2009
Mme Diabaté	Direction régionale du commerce et de la concurrence (DRCC)	Responsable "service économique"	Juillet 2009
Mme Dembélé	Direction régionale de la douane	Directrice	Juillet 2009
M. Touré		Chef de quartier de Bozola	Août 2010
M. Cissé	Chambre de commerce	Deuxième vice président	Avril 2008
M. Dantec	Bivac International	Assistant de direction	Juillet 2007
Les laiteries industrielles			
M. Bertrand	Eurolait	Responsable industriel	Avril 2007 Mai 2007 Juin 2008
M. Cissé	Eurolait	Directeur commercial	Avril 2008 Juillet 2009
M. Gaye	Mali lait	Directeur	Avril 2007 Mai 2007 Avril 2008
Les importateurs industriels			
M. Diaw	Ribon (poudre de lait Kosam)	Directeur	Mai 2008 Août 2009
M. Coulibaly	Ribon	Directeur commercial	Juin 2007 Juillet 2007 Juin 2008 Juillet 2008 Août 2009 Août 2010
Abdou	Ribon	Commercial	Septembre 2010
M. Bucaram	Sorema (poudre de lait Vivalait)	Directeur général	Mai 2007
M. Dieng	Sorema	Directeur commercial	Avril 2008 Juin 2009
M. Habib	Sorema	Directeur administratif et financier	Mai 2008 Juin 2008
M. Koné	Sorema	Commercial	Août 2010
M. Karam	Cotal (poudre de lait instantanée Laicran)	Directeur	Mai 2007
M. Maluf	Prolait (poudre de lait Inco)	Gérant	Mai 2007 Juin 2007 Avril 2008
M. Aoun	Sidalo	Directeur	Mai 2007
Les importateurs non industriels			
M. Karam (père)	Sirana	Directeur	Mai 2007
Mohamed Sylla	Mohamed Sylla Entreprise	Directeur	Juin 2007 Mars 2008
Amadou Bathily	Bathily et frères	Directeur	Avril 2007
Ladji Keita	Ladji Keita et frères	Directeur	Mars 2008
Diomendé	Draméra SA	Directeur des ventes	Mai 2008 Juillet 2008 Août 2009 Août 2010
Rahim	Draméra SA	Commercial	Avril 2008 Juin 2008
Dembélé	Draméra SA	Commercial	Avril 2008 Août 2010
Dicko	Draméra SA	Commercial	Mars 2008 Août 2009
"Vieux Ladji"	Sodra SA	Commercial	Avril 2008 Juillet 2009
M. Diancoumba	Sodaff	Directeur	Août 2009
Amadou Karagnara	Etablissement Amadou Karagnara	Directeur	Mars 2008
M. Diop	Sidarim SA (produits Mixwell)	Directeur	Août 2009 Août 2010
		Nombres d'entretiens réalisés à Bamako	56
		Nombre de personnes différentes interrogées	31

D) Observations sur le marché de gros de Bamako

Tableau 11 : Interactions significatives ayant eu lieu sur le marché de Bamako

Fonction commerciale des personnes rencontrées	Nombre de personnes différentes rencontrées selon la fonction	Nombre d'interactions significatives
Grossiste	17	32
Demi-grossiste	5	10
Détaillant	4	10
Porteur	3	3
Coxeur	3	9
Total	32	64

Pour rendre compte du travail effectué au sein du marché de gros de Bamako, il est possible de distinguer plusieurs types d'interactions avec les commerçants de ce marché.

De courtes interactions liées à de précédents contacts ou à des plaisanteries croisées relatives à la présence du quasi-seul « blanc » circulant dans ce marché. Si ces interactions n'apportent pas directement d'information sur le fonctionnement du marché en tant que tel, elles informent sur la manière dont l'observateur est lui-même observé dans le cadre de sa propre observation. Elles renseignent ainsi l'évolution du statut de l'observateur qui, suscitant d'abord la curiosité de certains commerçants devient, dans une certaine mesure, un protagoniste habituel du marché.

Des interactions plus formelles qui découlent de notre volonté de connaître l'activité commerciale de la personne interviewée. En retour, nous étions souvent interrogés sur notre présence et notre activité de recherche mais elles restaient généralement peu comprises. Nous profitons de ces prises de contacts pour poser des questions sur les produits vendus, leur qualité, et les prix pratiqués. Ces interactions duraient entre 10 et 45 minutes. Nous les avons recensées dans le Tableau 11, construits à partir de l'ensemble des notes manuscrites systématiquement prises lors de ces rencontres.

Des entretiens plus approfondis durant lesquels questionnions davantage notre interlocuteur sur des thématiques relatives aux relations sociales entre les grossistes et aux relations commerciales avec leurs fournisseurs et leurs clients. Nous en avons également profité pour approfondir, par itérations successives, des discussions entamées précédemment autour des conséquences locales du contexte international. Le Tableau 12 recense ces entretiens qui ont été effectués en une ou plusieurs séquences.

Tableau 12 : Discussions approfondies avec des commerçants du marché de Bamako¹

Pseudonyme	Fonction	Date
M. Bouna	<i>Grossiste</i>	Avril 2008 Juillet 2009
M. Diarra	<i>Grossiste</i>	Mai 2008
M. Draméra	<i>Coxeur</i>	Septembre 2009 Septembre 2009
M. Diallo	<i>Coxeur</i>	Juin 2008 Août 2009
M. Dicko	<i>Coxeur</i>	Mai 2008 Juin 2009
M. Amara	<i>Détaillant</i>	Juillet 2007
M. Maïga	<i>Détaillant</i>	Juin 2008
	total	11

Tableau 13 : Scènes marchandes observées

Situations observées	
Situation de déballage	3 x 2 heures
Atelier de reconditionnement artisanal de M. Diarra. Discussion collective avec ses clientes détaillantes dans leur quartier d'habitation	2 x 3 heures
Atelier de reconditionnement pour une vente au détail au chaland	2 x 1,5 heure
Boutiques de détail	10 x 1 heure

¹ Les « coxeurs » sont intermédiaires de marché pouvant exercer des activités diverses. Commerciaux à leur compte, ils travaillent pour d'autres commerçants n'ayant pas la taille suffisante pour gérer, en interne, la « force de vente ». Les coxeurs peuvent aussi agir comme des « courtiers » pour le compte de commerçants cherchant certaines marchandises se faisant rares sur le marché.

Table des matières

Remerciements	5
Résumé	7
Abstract	8
Sommaire	9
INTRODUCTION GENERALE	13
Economie morale des marchés agroalimentaires et marché international de la poudre de lait	15
Les commerçants au cœur de la régulation marchande	19
L'abandon progressif de la question commerciale par la théorie économique	21
L'activité marchande sans le marché ou l'impensé de la formation des prix dans les théories sociologiques du commerce	27
De l'intégration au marché à la valorisation du produit	30
Questionner la mondialisation économique à partir d'un produit particulier	30
Etudier la financiarisation d'un produit	32
Etudier le processus de mise en marché du produit	40
Présentation du terrain et de la méthode	44
Contexte de la recherche	44
Méthodes d'investigation	45
Conduite de l'enquête au Mali	45
Enquête sur les cadres institutionnels du commerce au Mali	45
Objets spécifiques d'observation et conditions d'enquête auprès des importateurs	46
Enquêter sur le marché de gros de Bamako	48
Des enquêtes quantitatives en appui des matériaux qualitatifs collectés	49
Conduite de l'enquête en France	50
Analyse documentaire et genèse du marché mondial de la poudre de lait	50
Observer la mondialisation du marché en train de se faire	50
Plan de la thèse	52
PARTIE 1. LA CONSTRUCTION SOCIALE DU MARCHE MONDIAL DE LA POUDRE DE LAIT	55
Introduction de la Partie 1	56
Chapitre 1. Une histoire technico-économique du lait en poudre (1875-1980)	59

Introduction	59
I. L'économie naturelle du lait et les techniques de conservation issues de la première révolution laitière	63
A) Lait condensé et lait concentré, deux techniques de dessiccation partielle	63
B) Les techniques de production du lait en poudre	64
1) Technique <i>Roller</i> , dite aussi <i>Hatmaker</i> ou « séchage sur cylindre »	65
a) Le principe	65
b) Les améliorations possibles	67
2) Le procédé <i>Spray</i> , dits aussi « séchage par pulvérisation » ou « séchage par atomisation »	68
a) Le principe	68
b) Les améliorations possibles	71
II. L'émergence incertaine d'un marché des laits de conserve en France : le temps des expérimentations (Mi-XIX ^e siècle - 1950)	72
A) La poudre de lait : une opportunité pour valoriser les sous-produits de l'industrie beurrière	72
B) Urbanisation et rationalisation marchande	75
1) Rationalisation des marchés agroalimentaires	75
2) Le développement du commerce de lait de consommation et l'économie de la conserve laitière	76
C) L'émergence de la question de l'alimentation infantile et mise de valeur hygiénique et nutritionnelle du lait en poudre	77
1) Quelle « nature » pour le lait transformé ?	77
2) Un enjeu national	78
3) Une période d'expérimentation	78
D) L'émergence d'un marché pour les laits de conserve	81
1) L'économie du lait condensé et les périodes de pénurie laitière	82
2) Le marché de la poudre de lait avant les années 1950	84
III. Politisation de la poudre de lait écrémé et son impact sur les relations économiques au sein de la filière laitière européenne	86
A) L'émergence des laits de conserve comme support de politiques agricoles avant 1950	87
1) Le rôle des produits de garde traditionnels dans la régulation du secteur laitier français 1930-1950	87
2) La continuité des politiques d'après-guerre avant la mise en place de la PAC	89
3) L'industrialisation de la filière laitière française au sortir de la guerre	90
a) La révolution agricole au sortir de la guerre	90
b) Investissements productifs et évolution de la production de lait en poudre	91
c) Le rôle de la poudre de lait dans l'économie laitière européenne des années 1950	92
4) L'entrée en politique de la poudre de lait écrémé	94
B) La PAC et la consécration du lait en poudre comme outil de politique publique	95
1) L'esprit de la PAC	95
2) Le dispositif d'appui à la filière laitière mis en place par la PAC	96
3) Les produits laitiers industriels : des supports de politique publique aux valeurs particulières	99
4) L'évolution de la production et des structures de l'économie laitière européenne	102

C)	Les difficultés à valoriser les excédents laitiers en Europe	105
1)	Les usages de la poudre de lait écrémé en Europe	105
2)	L'augmentation croissante du budget de la CEE et la remise en cause des instruments traditionnels de la PAC	105
	Conclusion du chapitre 1	108

Chapitre 2. Genèse des échanges internationaux de poudre de lait entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest

		111
	Introduction	111
I.	L'émergence des échanges internationaux de laits de conserve	116
A)	Quelques données sur les échanges internationaux de laits de conserve et leurs usages	116
1)	Les échanges marchands de produits de garde traditionnels toujours dominant jusqu'aux années 1960	116
2)	Le poids des différents laits de conserve	117
3)	Des utilisations différenciées de la poudre de lait	118
B)	Un besoin de normalisation internationale	119
II.	Des « produits d'Empire » : les laits de conserve face au différencialisme colonial (fin XIX ^e siècle – 1960)	121
A)	La question hygiéniste en contexte colonial	122
B)	La valeur nutritionnelle du lait : un appui pour développer la production locale ?	125
C)	L'administration des laits de conserves aux populations expatriées	126
1)	Les laits de conserve, des « produits d'Empire »	126
2)	Des principes hygiéniques exacerbés en situation de pénurie	127
3)	La difficile acclimatation des laits de conserve en AOF	129
D)	La valorisation des laits de substitution auprès des populations indigènes par les œuvres caritatives	130
E)	Conclusion : des échanges sous l'emprise des besoins sanitaires	134
III.	Les échanges de produits laitiers : entre stabilisation des échanges marchands et déploiement d'une aide alimentaire en produits laitiers (1950-1960)	135
A)	L'apparition d'un commerce régulier de lait de conserve dans un contexte urbain en mutation	136
1)	Evolution de l'« économie de traite » et monétarisation croissante de l'économie de l'AOF	136
2)	Vie urbaine et développement des échanges marchands à Bamako	137
3)	Les échanges de produits importés au temps du socialisme de Modibo Keita	139
B)	La construction d'une échelle de valeur nutritionnelle ou la production d'un manque	140
1)	L'alimentation au prisme de la race jusqu'aux années 1950	141
a)	Les premières normes alimentaires et l'exclusion des colonies	141
b)	L'ambivalence des enquêtes dans les colonies françaises jusqu'aux années 1950	143
2)	Lorsque les standards alimentaires deviennent universaux	143
C)	L'« humanitarisation » des échanges de produits laitiers. A partir du rapport du Conseil supérieur de l'agriculture de 1957	145
1)	L'étude et son contexte	145

2)	La construction du bilan protéinique de l'Afrique Noire	148
a)	L'évaluation des besoins et la spécificité du lait	148
b)	L'évaluation des ressources	150
c)	La construction du bilan	150
3)	Importer ou produire localement ?	152
4)	Les circuits de distribution des laits de conserve importés	153
a)	Les importations marchandes de laits de conserve comme solution	153
b)	Les limites reconnues au marché et la mise place d'un gouvernement humanitaire	154
(i)	Définition et quantification des besoins des « groupes vulnérables »	155
(ii)	Quelques exemples d'administration d'une aide en lait	158
D)	Conclusion : émergence d'une raison humanitaire en contexte colonial français	161
IV.	Le temps de l'aide alimentaire 1970-1990. A partir de l'expérience du Sahel	162
A)	Les aides alimentaires dans un contexte structurel d'excédents alimentaires: l'expérience américaine et la question du désintéressement	164
1)	Un nouveau contexte international	164
2)	Une réflexion multilatérale sur les formes de légitimité de l'aide alimentaire	164
a)	Les quantités légitimes : les débats autour de la notion d'« excédent »	165
b)	Différencier les formes d'échange : autour des réflexions sur les « effets néfastes sur les structures normales de la production et des échanges »	166
c)	Les formes légitimes d'aides alimentaires	167
3)	Les aides alimentaires sont-elles des dons ? L'expérience américaine de la <i>Public Law 480</i>	170
4)	Des aides alimentaires qui ne seraient pas des dons ?	171
a)	La position tiers-mondiste	171
b)	Une critique par une analyse en terme de don : la position de Serge Latouche	173
5)	Des dons qui ne seraient pas humanitaires ? Prémices d'une étude de cas	173
B)	L'aide alimentaire des européens et la réorganisation de l'aide alimentaire internationale	177
1)	Un contexte international marqué par une diversification des aides internationales	178
2)	Le programme d'aide alimentaire européen	179
a)	Un lien récurrent avec les surplus agricoles	179
b)	Des mécanismes qui se distinguent de la <i>Public Law 480</i> américaine	180
C)	La rationalisation humanitaire de l'aide alimentaire internationale (1970-1986)	181
1)	La mise en place d'un nouveau régime d'aide alimentaire : entre rationalisation de l'aide et autonomisation croissante de la raison humanitaire	181
2)	Le choc de la famine au Sahel et l'humanitarisation croissante de l'aide alimentaire	182
a)	Le diagnostic sur la situation nutritionnelle des pays d'Afrique de l'Ouest dans les années 1960	183
b)	Le changement de diagnostic sur le Sahel	184
(i)	La reconnaissance institutionnelle de la famine	184
(ii)	Un diagnostic qui se durcit	186
c)	Les aides alimentaires au Sahel et leur critiques	186
(i)	La politique européenne face à la famine au Sahel	186

(ii)	Les modalités d'administration de l'aide d'urgence au Sahel	187
(iii)	Critique de l'administration de l'aide ou les prémices d'une rationalisation programmée	187
3)	La rationalisation de l'aide alimentaire comme affirmation de sa dimension humanitaire	189
a)	Une dynamique générale d'humanitarisation de l'aide alimentaire	189
b)	Rationalisation de l'aide alimentaire et institutionnalisation du problème alimentaire au Sahel	192
4)	Les aides en poudre de lait au Mali (1970 – 1985)	193
a)	Présentation quantitative	193
b)	Précisions qualitatives	194
(i)	L'expérience de l'Union laitière de Bamako	194
(ii)	Les aides alimentaires liées à la sécheresse du début des années 1970	195
5)	Comment analyser les relations entre les différentes formes d'échange ?	195
a)	Les importations marchandes et leurs modalités de distribution locale	196
b)	Remarques au sujet du cloisonnement entre circuits de distribution	199
(i)	Relations entre raison d'Etat et raison marchande	199
(ii)	Différenciation entre échanges non marchands, échanges administrés et échanges marchand : à partir des aides alimentaires	202
D)	Vers la domination de la logique marchande dans les échanges de produits laitiers : la place de l'aide alimentaire dans les négociations internationales	203
1)	Les critiques de la PAC et les négociations de l'Uruguay Round	205
2)	Changer de regard sur les politiques agricoles : le rôle des travaux de l'OCDE	206
3)	La réforme des politiques agricoles et ses conséquences sur les échanges internationaux de produits agricoles	209
a)	Influence de l'OCDE sur le contenu de l'accord sur l'agriculture	209
b)	L'influence de l'Uruguay Round sur la PAC	210
4)	La désingularisation de l'aide alimentaire	211
a)	L'aide alimentaire dans l'Uruguay Round	211
b)	Une aide alimentaire de moins en moins nutritionnelle	212
c)	La représentation monétaire de l'aide alimentaire dans un contexte de libéralisation des échanges	213
5)	Quelles évolutions sur les quantités allouées d'aide alimentaire ?	214
a)	L'évolution de l'aide alimentaire en céréales	215
b)	L'évolution de l'aide alimentaire en produits laitiers	216
(i)	L'influence des disponibilités	216
(ii)	Des critiques spécifiques envers les aides en produits laitiers	218
6)	Changement dans les politiques d'aide alimentaire : l'exemple du Sahel	220
a)	L'évolution des programmes d'aide alimentaire céréalière au pays du Sahel	221
b)	L'évolution de l'aide alimentaire en produits laitiers aux pays du Sahel	222
E)	Conclusion : quelles relations entre l'aide alimentaire et les importations marchandes ?	225
	Conclusion du chapitre 2	229

Chapitre 3. Morphologie du marché mondial du lait (1990-2012)	237
Introduction	237
I. Morphologie de la production et de la consommation de produits laitiers	241
A) La frontière entre buveurs et non-buveurs de lait aux prises avec l'évolution des revenus dans les pays émergents	242
B) L'évolution de la production mondiale de lait : l'arrivée des pays émergents	247
1) Questionnement catégoriel comme préalable méthodologique	247
2) Tendances de la production mondiale de lait	249
3) Développement endogène des filières laitières dans les pays émergents	251
4) Une diversification des producteurs de produits industriels	253
C) Conclusion	255
II. Place des échanges internationaux dans l'économie laitière mondiale	255
A) Typologie des filières nationales selon leur rapport aux marchés internationaux	256
1) Un rapport conjoncturel aux marchés laitiers internationaux lié à une préférence pour la demande nationale	256
2) Des pays agro-exportateurs	257
3) Les pays en déficit net	257
B) Le commerce international des produits laitiers : un commerce restreint	258
1) Part du commerce dans la production laitière	258
2) Le commerce selon les produits laitiers industriels	260
a) Le commerce international de la poudre de lait écrémé	260
b) Le commerce international de la poudre de lait entier	261
III. La normativité du marché mondial des produits laitiers : entre discours politiques et pratiques économiques	262
A) Les « fondamentaux » du marché international sous tension	263
B) Quelle influence du marché mondial des produits laitiers industriels sur la filière laitière européenne ?	265
1) Les représentations des mécanismes marchands sous-jacentes aux propositions de la Commission européenne	265
2) Du « Marché » de la Commission aux marchés laitiers européens	267
a) La place des produits industriels dans l'économie laitière européenne	267
b) Le poids du marché mondial dans le calcul du prix aux producteurs	268
3) Le « Marché » de la Commission face aux spécificités de la filière laitière	271
C) Les politiques commerciales de l'Afrique de l'Ouest face à la production laitière locale	272
1) Présupposés des débats autour du lien entre protection douanière et développement local	272
2) Rapport au marché des éleveurs ouest-africains : la place du lait dans la gestion des exploitations	274
3) La place de la production locale dans la transformation industrielle : une concurrence en trompe l'œil	276
D) Conclusion	279
Conclusion du chapitre 3	280

PARTIE 2. LA MONDIALITE DE LA POUDRE DE LAIT MISE A L'EPREUVE DES PRATIQUES COMMERCIALES

283

Introduction de la Partie 2 284

Chapitre 4. De la production de la rareté à la construction du profit spéculatif. La valorisation internationale des produits laitiers par le négoce	287
Introduction	287
I. Activité commerciale et formes marchandes	289
A) La spéculation comme forme d'activité commerciale	289
B) Les marchés financiers comme idéaux-types du marché spéculatif. Quelques éléments pour une étude du processus de financiarisation d'un produit	293
1) La finance comme modèle	293
a) La finance selon André Orléan	293
b) Sociologie historique des technologies de marché à la bourse	295
2) Appréhender la spéculation sur les marchés agroalimentaires : à partir des travaux de Max Weber et Alessandro Stanziani	299
C) Conclusion : Etudier le processus de financiarisation à partir d'un produit	307
II. La production du marché par le commerçant ou la valeur de la rareté	308
A) La mise en forme d'un marché spéculatif : l'activité de Dairy Trade et l'évolution morphologique des échanges internationaux de produits laitiers	313
1) La World Dairy Company comme dispositif de mise en concurrence internationale	313
2) L'activité de Dairy Trade et l'évolution morphologique des échanges de produits laitiers	314
a) Un négociant au départ peu globalisé	314
b) Structuration du marché laitier et formes commerciales	315
c) Une « mentalité » de spéculateur ?	316
3) La spéculation chez Dairy Trade aujourd'hui	319
a) La pratique spéculative-type	319
b) Un travail de spéculation distribué : la division du travail au sein du service commercial	320
(i) L'organisation du service commercial	320
(ii) La hiérarchie des tâches : distribution des droits à spéculer	321
4) Quel est le statut du prix de marché chez le spéculateur ?	322
a) Le prix comme norme marchande	322
b) L'appropriation du prix par les spéculateurs	323
c) Logique marchande et logique commerciale comme formes d'économicité	325
B) Objectiver le marché ou comment donner du sens au marché	327
1) Sélectionner et interpréter les chiffres qui comptent	329
a) Des représentations marchandes inadaptées à la pratique commerciale	329
b) Un rapport pratique au marché illustré par les écrits professionnels	334
c) L'apprentissage des cadres sociaux du commerce de produits laitiers	336
d) Une grammaire de la rareté adaptée aux produits laitiers	339
e) Faire tenir une vision homogène du marché	341

565

2)	Mise en forme des informations collectées au fil de l'activité	344
a)	Statut des négociants dans l'échange et valeur des informations échangées lors des interactions commerciales	344
b)	Diversité des prix et processus d'évaluation du marché	346
c)	La prise en compte de la temporalité marchande : une illustration à partir des cahiers de Julien	348
d)	Des représentations marchandes qui s'adaptent au contexte commercial : illustration par les cahiers des traders-liquides	350
e)	Un rapport au marché plus réflexif pour des décisions qui engagent davantage	351
C)	Conclusion : Objectiver le marché. Entre contrainte de liquidité et matérialité des produits laitiers	352
III.	La mise en valeur de la rareté ou la valorisation du travail spéculatif	354
A)	Des relations ambiguës entre les prix de marché et les positions	355
1)	Différenciation et solidarité entre logique marchande et logique commerciale	355
2)	Une articulation complexe entre l'évaluation des prix et l'évaluation des positions	357
a)	Pousser à la volatilité pour gonfler les profits spéculatifs	357
b)	Relâcher la pression de la norme de prix lorsque les positions le permettent	358
B)	Définir les positions	359
1)	Lire le cours du marché pour définir des positions : entre analyse fondamentaliste et contrainte de liquidité	359
a)	Des stratégies spéculatives fondées sur une analyse fondamentaliste	359
b)	Le poids de l'accès aux réseaux commerciaux dans la définition des stratégies spéculatives : un sens pratique des flux	360
c)	Une analyse par les transactions commerciales en situation de disproportion des volumes et des prix	362
d)	Des stratégies spéculatives qui s'adaptent aux variations de qualité demandée	363
2)	L'objectivation des stratégies spéculatives	366
a)	Un dispositif d'objectivation des positions à disposition de tous	367
b)	Une vision globale des positions pour les produits les plus standardisés	368
c)	Un dispositif personnel de calcul : le cas de la spéculation sur le beurre	369
d)	La spéculation sur les produits laitiers liquides	373
(i)	Pourquoi un dispositif partagé de ressources ?	374
(ii)	Un dispositif adapté aux caractéristiques des produits liquides	375
(iii)	Un dispositif qui cristallise les tensions entre traders-liquides	375
C)	Le marché laitier : un marché de contrat ? Les engagements spéculatifs face aux difficultés de l'exécution	377
1)	La sociologie économique et l'exécution des contrats	377
2)	La différenciation des services au sein de Dairy Trade	379
a)	Délégation de service et épreuves d'exécution	380
b)	Les limites des tableaux-liquides comme dispositifs de coordination	383
c)	Tension dans l'exécution des contrats-liquides	383

3) Les services logistique et comptable dans le processus d'objectivation de la valeur des contrats et des marges commerciales	385
4) Le respect du contrat face aux conditions de négociation : pourquoi les accords vacillent dans le grand commerce ?	387
a) Les dispositifs de confiance à l'export	387
b) La confiance en situation marchande : entre contexte marchand et dispositifs de confiance	389
(i) Confiance et opportunisme en contexte de volatilité des prix	389
(ii) La volatilité accrue des prix et la question de la discipline marchande	392
(iii) Comment évaluer l'éthique de marché d'un client ?	394
c) Quel produit pour quel marché ? Marché des commodités vs marché à marque	396
Conclusion du chapitre 4	400
Chapitre 5. La valorisation locale d'un produit mondialisé. Le commerce du lait en poudre à Bamako	405
Introduction	405
I. Les cadres sociaux du commerce alimentaire en Afrique	408
A) S'alimenter dans un contexte instable	410
1) L'essentiel et le superflu	410
2) Crises économiques et pratiques alimentaires	411
3) La valeur du lait dans l'alimentation urbaine ouest-africaine	413
a) La consommation de produits laitiers à domicile	413
(i) Différenciation des modes de consommation selon les produits laitiers	413
(ii) Consommation de produits laitiers et revenu	415
b) La consommation de produits laitiers hors-domicile	416
c) La consommation de produits laitiers en temps d'instabilité comme révélateur de la temporalité propre à la poudre de lait à Bamako	417
B) La distribution alimentaire à Bamako et les conditions de la fluidité du commerce alimentaire en Afrique de l'Ouest	418
1) La distribution de la poudre de lait à Bamako	419
2) La place des marchés de gros dans la distribution alimentaire en Afrique : le marché de gros de Bamako	421
a) Historique du marché de Dabanani	421
b) Le marché de Dabanani, géographie et régulation sociale	422
(i) La force du commerce de gros : crédit, confiance et finance	423
(ii) Organisation de la distribution et stratification des prix	425
C) Conclusion	425
II. La rationalisation du marché du lait en poudre à Bamako en période de volatilité	426
A) Espace de qualification de la poudre de lait : entre qualités objectives et pratiques de consommation	428
1) Des usages de la poudre de lait facilités selon le procédé technique	429
a) Le processus de dessiccation au cœur de la différenciation entre la poudre pour le café et la poudre pour la transformation	429

b)	Une poudre de lait à cailler	430
2)	L'appréciation gustative et visuelle du produit et ses relations avec les qualités objectives de la poudre	430
a)	L'appréciation de la quantité de matière grasse	430
b)	L'appréciation de la crème du lait	431
c)	La composition de la poudre	431
3)	Le temps	432
B)	B) Une qualification incertaine : segmentation du marché et rationalisation de la qualité en période d'instabilité	432
1)	La création d'un marché de la poudre de lait	432
a)	Une première différenciation de l'espace de qualification de la poudre de lait	433
b)	Une certaine valorisation publique de la consommation de poudre de lait	434
c)	Privatisation des importations	435
2)	La vente de poudre de lait instantanée reconditionnée sur place comme reconfiguration de l'espace de qualification de la poudre de lait à Bamako	435
a)	Une nouvelle manière de concevoir la segmentation du marché	435
b)	Une reconnaissance par les pouvoirs publics d'une nouvelle segmentation du marché	437
c)	Une évolution qualitative aux sources d'un avantage-prix décisif	438
3)	Une substitution progressive entre poudre de lait regular et poudre de lait instantanée	439
4)	La valse des produits et la volatilité des prix : une nouvelle donne	442
5)	Trajectoire de qualification et captation de la valeur économique : l'ascension de la poudre Mixwell	443
C)	C) Conclusion	445
III.	III. Valoriser un produit nu. La distribution artisanale du lait en poudre	446
A)	A) La poudre en vrac à l'interface de deux mondes : le commerce d'importation	447
1)	1) Produit et registres de valeur	447
a)	a) Type de poudre et arrangements commerciaux : précision sur les importations de lait instantané	447
b)	b) Le lait regular, un produit comme les autres ?	449
2)	2) Economie du commerce et rapport au produit	451
a)	a) Connaissance de la poudre de lait et construction de l'accord entre les commerçants-importateurs et les industriels	451
b)	b) La question du financement	453
c)	c) Attachement à la marque et fluidité commerciale : s'assurer de l'écoulement	454
B)	B) Entre qualification incertaine et valorisation compliqué : la vente au détail de la poudre de lait en vrac au marché de Dabanani	455
1)	1) Un lieu de rencontre entre l'offre et la demande	455
2)	2) Des coûts aux prix de vente en passant par les marges : description succincte des représentations économiques des grossistes du marché de Bamako	456
a)	a) Précisions sur les modes de gestion	456
b)	b) La valeur de la rareté	457

c)	Temporalité marchande du produit et pratiques spéculatives	460
3)	La poudre de lait en vrac et ses conditions de valorisation commerciale au sein du marché de Dabanani	460
a)	La poudre de lait chez les grossistes	460
b)	Echelles de valeur et valeur de la marque : multiplicité et complémentarité des échelles de valeur en place dans le marché	461
(i)	Les grossistes dans un contexte économique mouvant : le pouvoir de qualification	461
(ii)	Ce que nous disent les pratiques frauduleuses sur l'importance des classifications indigènes	463
(a)	Fraude et marque face à face	463
(b)	Lorsqu'une fraude n'en est pas une	466
C)	Jouer sur les échelles de valeur, et profiter des disjonctions entre principe d'évaluation : la valorisation de la poudre de lait par les femmes détaillantes	468
1)	La vente au détail de la poudre vendue en sac de 25 kg dans le marché de Dabanani	468
2)	La valorisation de la poudre de lait instantanée par les femmes détaillantes	469
a)	Description de l'activité et régulation du crédit	471
b)	Qualité de la poudre utilisée et distribution de la valeur économique au sein du circuit commercial	471
3)	Dispositif de mesure et distribution de la valeur économique	473
a)	Geste commercial et distribution de la valeur	473
b)	Le bilan comptable de l'opération	475
c)	Les usages d'une production à la marge	476
d)	Hypothèses sur les techniques de prélèvement	477
D)	Conclusion	478
IV.	Les dispositifs d'une économie du rationnement. Discipliner le marché pour contrôler la valeur économique	480
A)	Quelles implications d'une marketisation de la poudre de lait sur les modalités de sa valorisation marchande ?	481
1)	Une innovation pas si innovante pour le consommateur	481
2)	Les implications d'une spécialisation pour les acteurs de l'offre	482
B)	Endogénéiser le marché	484
1)	Définir la relation au fournisseur pour normaliser le produit	484
2)	Faire remonter le marché dans l'organisation : le travail commercial	485
3)	Standardiser le rapport qualité-prix dans un contexte commercial instable	486
C)	La rareté face à l'économie du rationnement	489
1)	La définition du prix de vente et le conditionnement des intermédiaires de marché	489
2)	Endogénéisation du marché et stratification des prix	490
3)	Diffuser les prix pour contrôler la marge des intermédiaires	491
4)	Les évolutions de prix et la double politique des stocks : l'économie du rationnement	492
D)	Conclusion	495
	Conclusion du chapitre 5	496

CONCLUSION GENERALE	501
Genèse et force du lien marchand	503
De l'offre à la ressource	504
De la demande solvable à la construction sociale du besoin légitime	505
La force du lien marchand	506
Rationalisation spéculative des marchés agricoles internationaux et économie de la production laitière	507
Une vision de la financiarisation des marchés agricoles problématique	508
La construction sociale d'un intérêt spéculatif	510
Les limites matérielles de la rationalisation spéculative formelle (1)	513
Diversité des formes de mise en marché de la poudre de lait et régulation sociale des marchés agricoles internationaux	514
Des figures différenciées de la rationalité marchande	514
Les limites matérielles de la rationalisation spéculative formelle (2)	516
Discipline commerciale et couverture du risque-prix pour le consommateur	517
 Bibliographie	 521
 Annexes	 545
I. Table des illustrations	545
A) Figures	545
B) Tableaux	546
C) Graphiques	546
D) Encadrés	547
E) Photos	547
II. Liste des abréviations et des sigles	549
III. Entretiens et observations	552
A) Entretiens effectués en Europe	552
B) Observations chez Dairy Trade	553
C) Entretiens semi-directifs effectués au Mali	555
D) Observations sur le marché de gros de Bamako	556
 Table des matières	 559