

**APPROCHE ECONOMIQUE**

**DE LA QUALITE D'UN BIEN INTERMEDIAIRE.**

**Application à la filière rizicole dans l'Alaotra-Mangoro  
(Madagascar).**

**THESE**

pour l'obtention du grade de  
**Docteur en Sciences Economiques**

Présentée et soutenue publiquement par

**Tiana SMADJA-RAKOTONDRAMANITRA**

Décembre 2014

**Sous la direction de :**

**M. Olivier FAVEREAU**

Professeur, Université Paris Ouest – Nanterre – La Défense.

**Membres du Jury :**

**M. Jérôme BALLET**, Maître de conférences HDR, Université de Bordeaux, Rapporteur.

**M. Christian BESSY**, Directeur de recherche CNRS, Ecole Nationale Supérieure de Cachan, Président du Jury.

**Mme Marie-Hélène DABAT**, Chercheur au CIRAD, Examineur.

**M. Olivier FAVEREAU**, Professeur à l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense, Directeur de thèse.

**M. Jean-Marc TOUZARD**, Directeur de recherche INRA, Rapporteur.



*L'Université Paris Ouest Nanterre La Défense n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : celles-ci doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.*

**Résumé** : Madagascar souffre d'une insuffisance chronique en riz, aliment de base de la population. La filière peine à sortir de la dépendance aux importations et encore moins à développer les exportations. Nous tentons de voir en quoi ces contre-performances reflètent une « crise de la qualité » dans les échanges à l'aide du modèle de marché de Harrison White (2002) qui analyse la notion de viabilité des échanges autour des questions de qualité. Celle-ci passe par l'existence d'un ordre de qualité du riz (paddy ou blanchi) fondé sur les perceptions ressenties par les acteurs. Pour cela, les intermédiaires de la filière ont à définir une orientation de leurs activités en amont ou en aval selon la localisation de la plus grande incertitude sur la qualité du riz, pour saisir, et être en accord avec, les perceptions de la qualité par les acteurs concernés. L'analyse des échanges dans l'Alaotra-Mangoro donne les résultats suivants. 1/ Trois circuits de commercialisation du riz sont théoriquement viables. Le circuit « dominant » et le circuit « à la marge » sont dominés respectivement par une convention de qualité « domestique » basée sur la qualité nutritive du paddy et une autre « industrielle » basée sur la qualité esthétique du riz blanchi. Sur le circuit « transitionnel », coexistent les deux conventions de qualité, « domestique » en amont et « industrielle » en aval. 2/ L'ordre de qualité sur ce circuit résulterait d'un compromis entre conventions matérialisé par un référentiel de qualité esthétique et nutritive du riz (paddy et blanchi). 3/ La reconnaissance de ces deux conventions de qualité et de la nécessité d'un compromis entre celles-ci rendrait les échanges viables et lèverait l'actuelle « crise de la qualité » au sein de la filière.

**Mots-clés** : Filière rizicole, Madagascar, Qualité, Économie des Conventions, Nouvelle Sociologie Économique.

### **Economic Approach of Input Quality. Application to the rice value chain in the Alaotra-Mangoro region (Madagascar).**

**Summary**: Madagascar suffers from a chronic insufficiency of rice, the staple food of the population. The value chain is struggling to emerge from dependence on imports and even less to develop exports. We try to see how these poor performances reflect a "quality crisis" in rice exchanges by means of the market model of Harrison White (2002) and its concept of market "viability" based on quality issues. To be viable, market needs to be governed by an order of quality defined by perceptions on rice quality from actors at play. The intermediaries have then to orient upstream or downstream their activities depending on where the greatest uncertainty on quality is in order to take into account quality perceptions by the actors involved. Rice exchanges analysis in the Alaotra-Mangoro gives the following results. 1 / Three rice marketing channels are theoretically viable. The "dominating" marketing channel and the "marginal" one are respectively ruled by a "domestic" quality convention around the nutritious quality of paddy and an "industrial" one around the esthetic quality of milled rice. Both quality conventions exist on the "transitional" channel: the "domestic" convention is shared by upstream and the "industrial" one by downstream. 2 / The order of quality on this last marketing channel would be a compromise between the two existing conventions and is materialized by a referential of esthetic and nutritious quality. 3 / The recognition of these two quality conventions and of the need for compromise between them would enable rice exchanges to be viable and then would end the "quality crisis" at the origin of the poor performances of the Malagasy rice value chain.

**Keywords**: Rice value chain, Madagascar, Quality, Economics of Conventions, New Economic Sociology.

Laboratoire EconomiX  
Ecole Doctorale Economie, Organisations et Société  
Université Paris Ouest Nanterre La Défense  
200, avenue de la République  
92001 Nanterre Cedex

## REMERCIEMENTS

J'adresse avant tout mes sincères remerciements à mon directeur de thèse, Olivier Favereau, qui m'a accordé sa confiance tout au long de ces années. Je lui exprime ma profonde reconnaissance car il m'a permis de réfléchir sur l'économie du riz à Madagascar, domaine que je voulais découvrir, selon une approche scientifique originale. Ses interrogations, ses objections et ses intuitions perspicaces ont toujours été des sources stimulantes de réflexion sur des « pistes intéressantes à creuser », comme il le disait souvent.

Je témoigne ma gratitude aux membres du jury pour avoir accepté d'évaluer ma thèse. Votre intérêt pour mon travail représente pour moi un grand signe d'encouragement mais aussi une reconnaissance des efforts fournis dans le cadre de la thèse. Je remercie particulièrement les rapporteurs de la thèse pour les rapports qu'ils ont établis.

Je remercie Harrison White que j'ai eu l'honneur de rencontrer à deux reprises, à Paris et au Colloque de Cerisy, au début de ma thèse. J'ai vu en lui à la fois le grand sociologue de renom en train de présenter son modèle de marché à Cerisy et une personne simple, curieuse et à l'écoute. Avoir travaillé sur son modèle m'a initié à la Nouvelle Sociologie Economique, que j'ai eu beaucoup de plaisir à découvrir. En cela, je le remercie.

Je ne peux oublier Marie-Hélène Dabat qui m'a tant apporté depuis le début de la thèse. En poste au CIRAD Madagascar et travaillant sur l'économie du riz au moment où je débutais ma thèse, elle a accepté d'encadrer mon travail de terrain en me faisant bénéficier de ses nombreux contacts, en particulier dans la région de l'Alaotra-Mangoro. Sans elle, l'appréhension de la filière rizicole aurait été beaucoup plus compliquée. Malgré la distance qui nous éloignait l'une de l'autre, elle n'a cessé de m'encourager, me conseiller et, ces derniers mois, m'épauler dans la relecture de chapitre. Misaotra indrindra Marie-Hélène !

Guillemette de Larquier m'a été aussi d'une grande aide. Ses conseils et ses critiques ont largement participé à l'élaboration du manuscrit final de la thèse. Je la remercie d'avoir voulu s'immerger dans le « monde du riz » ! J'ai été touchée par sa disponibilité et sa patience.

Je suis également reconnaissante envers le groupe « Conventions » à Nanterre et même au-delà, qui m'a accueilli. Je tiens à remercier spécialement Philippe Batifoulier qui m'a toujours

manifesté son soutien. Je lui dis merci pour sa sympathie et son humour, mais aussi pour son écoute attentive à chaque fois que j'ai eu l'occasion de lui parler de ma thèse.

Je veux remercier l'Ecole Doctorale Economie, Organisations, Société, cadre institutionnel indispensable pour la conduite de cette thèse. Au cours de ces années, j'ai pu bénéficier de soutiens divers de la part de l'EOS : financement d'un travail de terrain, cours d'anglais, atelier de rédaction de cv en anglais, etc. J'exprime aussi ma gratitude à mon Laboratoire EconomiX pour son accueil et son soutien matériel et intellectuel. Grâce à l'appui du Conseil de Laboratoire, j'ai pu notamment bénéficier d'un contrat d'Attaché Temporaire d'Enseignement et de Recherche à l'Université Paris Ouest Nanterre et obtenir à plusieurs reprises un financement pour ma participation à des conférences en France et à l'international. Je remercie en particulier Valérie Mignon pour son attention permanente et ses mots d'encouragements.

Je n'oublie pas Adel Attia sans qui cette thèse n'aurait démarré. En effet, c'est par son intermédiaire que j'ai pu entrer en contact avec Olivier Favereau. Je le remercie de m'avoir accordé sa confiance.

Un grand merci à Michel Partiot, alors Directeur régional du CIRAD Océan Indien, pour avoir appuyé ma demande de bourse de mobilité auprès du Service de Coopération et d'Action Culturelle de l'Ambassade de France à Madagascar. Mes remerciements également à Philippe Grandjean, alors Chef du Projet BV Lac Alaotra, qui m'a accueilli dans sa structure et mis à ma disposition les moyens matériels nécessaires à la bonne conduite du travail de terrain dans la région de l'Alaotra-Mangoro. Les autorités régionales de l'Alaotra Mangoro sont vivement remerciées pour m'avoir autorisée à exploiter leurs archives papier. Je remercie d'ailleurs Hoby et Laingontsoa pour m'avoir aidée dans le travail de saisie. Je n'oublie pas Patrick Rasolofo, alors Directeur du Réseau des Observatoires Ruraux, que je remercie pour m'avoir accueillie au sein de son équipe durant mes séjours de terrain à Madagascar et, avant tout, pour m'avoir donné l'accès aux données de leurs enquêtes.

Les recherches que j'ai menées m'ont également conduite ces dernières années à approcher le Centre du Riz pour l'Afrique (Africa Rice Center), le Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale (le CTA), et l'Institut de Recherche International pour le Riz (IRRI). J'exprime ma gratitude aux responsables de ces trois organisations pour m'avoir permis de

participer à trois évènements internationaux majeurs dans le domaine de la recherche rizicole : la Conférence Internationale sur les chaînes de valeurs agricoles organisée par le CTA en novembre 2012 en Ethiopie, le Congrès Africain du Riz organisé par l’Africa Rice Center en octobre 2013 au Cameroun et le Congrès International du Riz organisé par l’IRRI en octobre 2014 en Thaïlande. Vivre de tels moments de découverte, de partage et d’échanges avec les chercheurs de tous horizons demeure pour moi une immense source de motivation.

Arrive à présent le moment de remercier les doctorants, et anciens doctorants, qui ont partagé un bout de chemin avec moi au cours de ces années, et ils sont nombreux... Les avoir côtoyés me donnait ce sentiment que je n’étais pas la seule à traverser des moments de travail intense, d’épreuve, de doute, de découragement... Alors, je dis merci à Xi, Olivier, Honoré, Nicolas, JinZhao, Gwendoline, Sonia, Nader, Thu, Jeanne, Marie, Marie-Rachel, Thomas, Raphael, Peixin. Mention spéciale à mes deux fidèles amis. Honoré, merci pour ton écoute et ta simplicité! Olivier, merci pour toutes ces heures de bibliothèques partagées. Ensemble, on s’encourageait et se disait qu’on allait y arriver... De tout cœur, merci ! Je n’oublie pas Florence, Urbain et Patrick, « collègues » de la Bibliothèque Sainte-Geneviève et qui sont devenus des amis. Merci pour votre amitié et vos mots d’encouragements.

Je tiens à remercier mes amis de longue date qui se reconnaîtront. Ils ont toujours été présents quand j’en avais besoin et ont fait preuve de compréhension quand il fallait que je « disparaisse » pendant un moment. Merci de m’accepter telle que je suis !

Merci à ma famille qui me manque tant pour son soutien inconditionnel. Merci Mama, Lita, Tovo et Bebe d’avoir accepté mes choix, pas toujours faciles soient-ils. Merci pour votre compréhension et votre patience.

Merci enfin à Thierry qui a partagé avec moi cette aventure dès son commencement. Ta présence a été rassurante et ton soutien, essentiel. Merci d’avoir été là... Prêt pour de nouvelles aventures à deux ? Moi, je le suis, toi aussi je l’espère !

A la fin de ces remerciements, mes pensées les plus tendres vont vers mon regretté père. Enseignant d’un cours de « Développement rural » à l’Université d’Antananarivo, il s’est inscrit en Doctorat à l’Université de Nanterre en 1984 dans le cadre de la préparation d’une thèse en Sciences économiques qu’il n’a pas pu défendre. Dada, tu demeures une source d’inspiration pour moi, merci de m’avoir transmis ton intérêt pour le développement rural.

## TABLE DES MATIÈRES

### **Introduction générale**

- I. Contexte
- II. Problématique et hypothèses
- III. Enjeux
- IV. Méthodologie
- V. Organisation de la thèse

### **Chapitre 1. Commercialisation du riz : de la quantité à la qualité**

#### *Section 1. Spécificités du secteur rizicole malgache*

- I. Pourquoi le riz ?
- II. La régulation du secteur riz par l'Etat
- III. Quelle insuffisance en riz ?

#### *Section 2. Dimension quantité, prix et qualité du riz*

- I. La dimension quantité
- II. La dimension prix
- III. La dimension qualité

### **Chapitre 2. Dimension qualité dans la théorie économique orthodoxe**

#### *Section 1. Dimension qualité sur un marché*

- I. La dimension qualité dans la théorie néoclassique
- II. L'économie de la qualité « dominante »

#### *Section 2. Dimension qualité dans une filière*

- I. L'analyse de filière
- II. Qualité d'un produit agricole dans une filière

### **Chapitre 3. Dimension qualité dans l'économie hétérodoxe**

#### *Section 1. Lien qualité-marché dans l'EC et la NSE*

- I. Analyse critique de l'économie de qualité « dominante »
- II. Qualité dans l'économie des conventions
- III. Qualité dans la Nouvelle Sociologie économique
- IV. Economie de la qualité « alternative »

#### *Section 2. Lien qualité-marché chez Harrison White*

- I. Le modèle de marché de White
- II. Approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire



## **Chapitre 4. Analyse des échanges « concrets » dans l'Alaotra-Mangoro**

### *Section 1. Offre de paddy et demande de riz blanchi à Madagascar*

- I. Demande finale en riz blanchi
- II. Offre de paddy

### *Section 2. Les échanges rizicoles dans l'Alaotra-Mangoro*

- I. Les intermédiaires
- II. Les échanges concrets

### *Section 3. La dimension qualité dans les échanges*

- I. Filière, typologie d'intermédiaires et qualité
- II. Evaluation de la qualité dans les échanges concrets

## **Chapitre 5. Les échanges rizicoles à l'épreuve du modèle de White**

### *Section 1. Application*

- I. Dimension qualité au centre des échanges
- II. Conditions d'émergence d'un ordre de qualité

### *Section 2. Enseignements*

- I. Sur les facteurs de blocage des échanges
- II. Sur les solutions

## **Conclusion générale**

- I. Retour sur le problème
- II. Principaux résultats
- III. Limites et perspectives

## **PLAN DE L'INTRODUCTION GÉNÉRALE**

### *I. Contexte*

- 1.1. Contre-performances de la filière rizicole malgache (FRM)
- 1.2. Fondements des contre-performances de la FRM

### *II. Problématique et hypothèses*

### *III. Enjeux*

- 3.1. Enjeu empirique
- 3.2. Enjeu théorique

### *IV. Méthodologie*

- 4.1. Le terrain : la région de l'Alaotra-Mangoro
- 4.2. Les données
- 4.3. La période d'étude

### *V. Organisation de la thèse*

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

### I. CONTEXTE

#### 1.1. Contre-performances de la filière rizicole malgache

Malgré son rôle moteur de l'économie malgache et l'importance du riz pour la population, la filière rizicole n'est jamais parvenue à répondre intégralement à la demande domestique en riz. De plus, en dépit des potentialités considérables de l'agriculture malgache et la volonté affichée des autorités publiques de faire du pays le grenier à riz de l'Océan Indien et même de l'Afrique Australe, la filière rizicole peine à développer ses activités d'exportation et même à atteindre l'objectif tant convoité d'autosuffisance en riz. De ce fait, le pays se caractérise par une dépendance chronique en riz importé.

Le recours récurrent aux importations pour satisfaire les besoins de la population en son aliment de base ne concerne pas uniquement Madagascar, même si le paradoxe y est particulièrement frappant. Touchant généralement les pays en développement dépendants des importations alimentaires ou agricoles à bas prix (biais urbain), il relève d'une priorité des autorités publiques clairement tournée vers la satisfaction des besoins de consommation des populations urbaines à faible pouvoir d'achat, au détriment des activités de production des paysans ruraux (Chalmin, 2011). En effet, selon Padilla et Malassis (1992), « *dans la plupart des pays en développement n'ayant guère que l'agriculture comme source de richesse, l'option politique la plus fréquemment choisie est celle d'une aide aux consommateurs urbains. L'aide est double: l'Etat prend les options nécessaires pour garantir au consommateur les prix alimentaires les plus bas, en comprimant le plus fréquemment les prix agricoles ; d'autre part, il prend des mesures politiques d'aides directes à la consommation, telles des subventions alimentaires, l'allocation de tickets alimentaires, etc.* » (p 187).

Parallèlement, une « Révolution verte » a été lancée en 2007 à Madagascar dans l'objectif d'atteindre l'autosuffisance en riz. Si les résultats obtenus jusqu'ici en matière de production rizicole ont été globalement concluants, la dépendance en riz importé ne s'est pas affaiblie

pour autant. Elle s'est même accentuée depuis la crise politique de 2009<sup>1</sup>. L'argument pour justifier le recours au riz étranger de la part des importateurs en concertation avec l'Etat demeure fondé sur son prix abordable pour les consommateurs pauvres. Ainsi, tant que le riz importé sera moins cher que le riz local pour les consommateurs locaux, le premier sera légitimement préféré au second, suivant le principe de la concurrence et dans le contexte actuel de marchés libéralisés.

Un tel raisonnement apparemment avalisé par l'Etat, au vu du recours massif aux importations de riz ces dernières années, est susceptible de se heurter à deux objections non négligeables à nos yeux. D'une part, il va à l'encontre de l'objectif affiché des autorités publiques d'atteindre l'autosuffisance en riz du pays. Une telle promotion du riz étranger – certes au nom de la solidarité – s'effectue en effet au détriment du riz local, incitant au retrait des riziculteurs malgaches dans l'offre de riz sur les marchés. Ceci accentuerait davantage l'insuffisance en riz du pays avec un appauvrissement encore plus grand du milieu rural malgache. D'autre part, la légitimation du riz importé sur les marchés à l'aide des considérations de prix met au second plan la spécificité du rapport qui lie la population malgache au riz. Loin d'être une céréale ordinaire, il a en effet une place hors norme dans la vie socio-économique malgache, ce qui fait du riz importé un substitut imparfait du riz local. Les consommateurs malgaches ont une large préférence pour ce dernier (Demont, 2013), dont ils ont une connaissance particulièrement fine.

Ces deux objections appellent ainsi à un meilleur traitement du riz local par les autorités publiques sur les marchés. L'autosuffisance en riz du pays, qui paraît impossible à atteindre dans le contexte actuel, passe irrémédiablement par une augmentation du paddy<sup>2</sup> mis en vente par les riziculteurs. Sans ignorer le fait que le paddy produit par ces derniers est prioritairement réservé pour leur autoconsommation, des moyens pour les inciter à vendre plus sont à identifier. Outre une meilleure organisation des riziculteurs par la création de coopératives (Ralandison et Shiritake, 2007), l'installation de locaux de stockage leur

---

<sup>1</sup> En février 2009, le Président de la République en exercice, Marc Ravalomanana, subit un coup d'Etat, orchestré par le maire de la capitale, Andry Rajoelina. Celui-ci devient le Président de la Haute Autorité de la Transition installée durant une longue période transitoire marquée par une crise économique et politique du pays. Après de multiples vaines tentatives, les élections présidentielles se déroulent finalement en décembre 2013 et voient élire Hery Rajaonarimampianina comme Premier Président de la 4<sup>ème</sup> République de Madagascar.

<sup>2</sup> Emprunté à l'anglais *paddy* provenant lui-même du malais *padi*, le paddy désigne le « riz vêtu », le « riz brut » le « riz non décortiqué » ou encore « le riz en balle » (Abé, 2007). En d'autres termes, il correspond au riz directement récolté, avant toute opération de transformation de celui-ci.

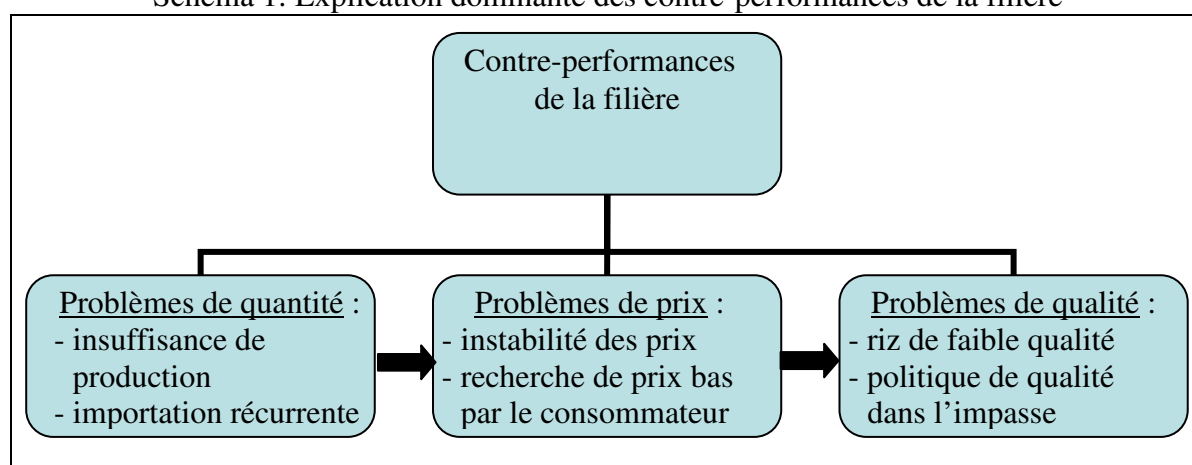
permettrait aussi de se doter de véritables stratégies de vente, non pas uniquement en période de récolte mais tout au long de l'année, en particulier en période de soudure. En bref, le défi actuel et à venir des autorités publiques malgaches est de pallier la principale faiblesse de la filière rizicole concernant « *le manque de stratégie de commercialisation cohésive* » (Demont, 2013, p 178).

Notre recherche s'inscrit dans cette quête de moyens pour parvenir à la « souveraineté alimentaire » de Madagascar. S'intéressant précisément à la commercialisation du riz le long de la filière, elle se propose d'analyser en quoi les principes de commercialisation actuels du riz contribuent aux contre-performances de la filière. Mais, auparavant, il est indispensable d'identifier clairement ces dernières.

## 1.2. Fondements des contre-performances de la FRM

En se focalisant sur la commercialisation du riz, les contre-performances actuelles de la filière peuvent se résumer à des problèmes spécifiques concernant les trois dimensions du riz dans les échanges, à savoir la quantité, le prix et la qualité. Chacune d'elles offre une part d'explication aux contre-performances de la filière : problème de quantité (insuffisance du volume commercialisé), problème de prix (instabilité des prix d'échange) et problème de qualité (faiblesse en qualité du riz commercialisé). Pour aller plus loin, il semble que les problèmes de quantité soient à la base des problèmes de prix et de qualité dans la filière rizicole actuelle (Schéma 1).

Schéma 1: Explication dominante des contre-performances de la filière



Source : auteur.

En effet, l'insuffisance de la production rizicole est à l'origine de la saisonnalité des prix du riz sur les marchés. La saisonnalité des prix fait naître à son tour une crainte permanente chez les consommateurs malgaches qui, dotés d'un faible pouvoir d'achat, se concentrent essentiellement sur une demande en riz à bas prix. Là intervient le riz importé, dont le rôle est d'atténuer la hausse des prix sur les marchés en période de soudure. En outre, la recherche de riz à bas prix signifie une demande majoritaire en riz à des niveaux de qualité relativement bas. Ceci expliquerait la difficulté actuelle des autorités publiques à traiter avec succès les questions de qualité par la mise en œuvre d'une politique de qualité, tout comme celle des exportateurs à développer leurs activités. Ainsi, les problèmes de quantité entraînent des problèmes de prix, lesquels expliquent les problèmes de qualité.

Par une intensification de la production rizicole totale, la « Révolution Verte » lancée en 2007 devait alors, selon ce point de vue, augmenter non seulement la part autoconsommée de la production, mais aussi celle destinée à l'approvisionnement des marchés. Un tel scénario devait ainsi réduire la dépendance de la filière en riz importé et faciliter le développement des activités d'exportation.

## II. PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESES

Consciente de la nécessité d'approfondir la compréhension de chacune de ces trois dimensions du riz dans la recherche d'une amélioration des performances de la filière, nous explorons la possibilité d'un lien causal différent entre les problèmes de quantité, de prix et de qualité du riz. Elle développe précisément la thèse selon laquelle **les problèmes de qualité sont à la source des problèmes de prix et de quantité au sein de la filière.**

Ainsi, la problématique générale de la recherche tient dans les questions suivantes :

*Sur la base de l'analyse des principes d'échanges actuels du riz, en quoi les problèmes de qualité sont-ils aux fondements des contre-performances de la filière? Peut-on justifier les problèmes de prix et de quantité à partir des problèmes de qualité?*

Il est nécessaire pour cela d'approfondir la connaissance de ces trois dimensions du riz dans un premier temps. Les principes d'échanges du riz sont ensuite analysés à l'aide d'un cadre conceptuel original qui attribue à la dimension qualité un rôle central dans le fonctionnement

d'un marché. La mobilisation d'une théorie du marché hétérodoxe alliant l'Economie des Conventions et la Nouvelle Sociologie Economique nous permet d'avancer l'hypothèse globale de la recherche, selon laquelle :

*Les problèmes de quantité (du riz échangé) sont dus à l'absence d'un ordre de qualité du riz, condition de viabilité des échanges.*

En effet, la théorie du marché hétérodoxe mobilisée considère que la qualité d'un bien peut être « *un facteur puissant de coordination sur un marché* » (Stanziani, 2008, p 99). L'émergence d'un ordre de qualité d'un bien sur un marché, légitime et non imposée, conduit au développement durable ou viable des échanges sur celui-ci (Eymard-Duvernay et al, 2006a). Autrement, les échanges souffrent d'un manque de coordination et ne sont pas viables.

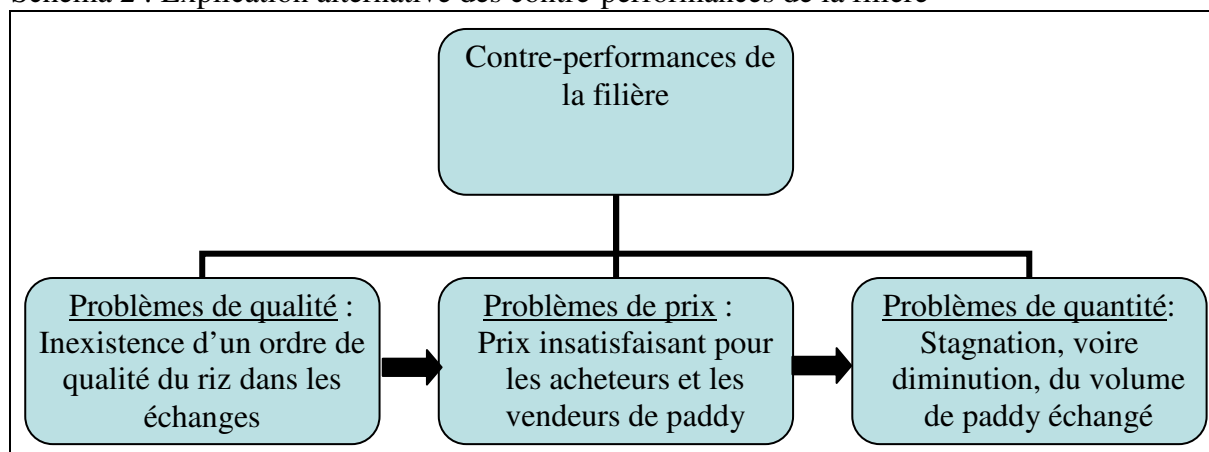
Par ailleurs, la mise en valeur de la complexité de la théorie du marché hétérodoxe mobilisée, à travers l'approfondissement du modèle de marché de Harrison White (2002), permet la considération de l'hypothèse spécifique suivante :

*Selon le contexte des échanges analysés, les problèmes de quantité sont dus à l'absence d'un ordre de qualité dans les échanges soit de paddy soit de riz blanchi.*

Il est primordial en effet de ne pas sous-estimer les échanges de paddy à côté des échanges de riz blanchi au sein de la filière rizicole, dont les performances sont conditionnées par la viabilité autant des échanges de paddy que des échanges de riz blanchi. Rappelons que les problèmes de quantité préalablement identifiés concernent fondamentalement le paddy mis en vente par les riziculteurs. Ainsi, les problèmes de qualité mis en évidence peuvent concerner le riz blanchi mais également le paddy.

En somme, les problèmes de qualité – se résumant à l'absence d'une convention de qualité dans les échanges du riz – précèderaient les problèmes de quantité (de riz commercialisé). Conséquence immédiate des mésententes autour de la qualité du riz échangé, les problèmes de prix se traduiraient concrètement par des prix insatisfaisants aussi bien pour les acheteurs que les vendeurs compte tenu de leurs perceptions différentes, peut-être même incompatibles, de la qualité du riz, pouvant ainsi créer une perturbation dans les volumes échangés (Schéma 2).

Schéma 2 : Explication alternative des contre-performances de la filière



Source : auteur.

### III. ENJEUX

#### 3.1. Enjeu empirique

Devant la récurrence regrettable des contre-performances de la filière rizicole malgache, et ce, depuis l'Indépendance du pays en 1960, force est de reconnaître que les autorités publiques malgaches successives ne sont pas parvenues jusqu'à présent à définir les mesures adéquates pour renverser durablement la situation. Ceci est sans doute le fruit d'une appréciation imparfaite ou incomplète des différents aspects de ces contre-performances de la filière de la part de la puissance publique. Ainsi, nous avons avant tout le souci d'enrichir la compréhension des problématiques actuelles de la filière rizicole à Madagascar. En analysant de manière approfondie et originale les principes de commercialisation du riz le long de la filière, elle ouvre de nouvelles pistes de réflexion quant aux mesures possibles à mettre en œuvre pour parvenir à la souveraineté alimentaire du pays.

Face au double défi de la filière rizicole de répondre à la demande domestique tout en exploitant les diverses opportunités de conquérir certains marchés étrangers (de l'Océan Indien et de l'Afrique Australe, sans oublier les marchés de niche dans les pays occidentaux), le traitement des questions de qualité du riz aussi bien par les acteurs de la filière que les politiques publiques est plus que jamais d'actualité. L'expérience récente d'une tentative avortée d'élaboration de normes officielles de qualité du riz constitue d'ailleurs autant le signe d'un intérêt public grandissant sur le sujet que de sa difficulté à le traiter. Dans un tel contexte, nous nous proposons d'explorer la qualité du riz, non seulement, telle que les



acteurs de la filière la perçoivent actuellement, mais aussi, telle que les politiques publiques devraient la traiter. En effet, la vision développée consiste à mener une politique de qualité à partir des réalités factuelles des échanges en suggérant un référentiel de qualité du riz défini sur la base des diverses perceptions de la qualité par les acteurs de la filière.

La thèse que nous développons offre ainsi une analyse renouvelée des contre-performances de la filière rizicole malgache, centrée sur une dimension controversée du riz. L'enjeu est de taille, puisqu'il s'agit de convaincre que les problèmes de quantité ne sont que le reflet de problèmes de qualité, sources fondamentales des contre-performances de la filière, du moins concernant la commercialisation du riz. La reconnaissance d'un tel raisonnement implique en effet une révision significative des principes de fonctionnement actuels de la filière, à commencer par le mode de détermination des prix du paddy et du riz blanchi.

Car là est notre but ultime, à savoir défendre la nécessité pour la filière rizicole actuelle d'instaurer une politique de prix conduisant à des prix du paddy rémunérateurs pour les paysans. En bref, une politique de prix équitable pour tous les acteurs le long de la filière, à commencer par ceux qui sont indiscutablement les moins bien lotis – car délaissés au profit des consommateurs urbains – et pourtant les plus indispensables de la filière, les paysans. Comme l'avertit Malassis (2006),

*« Ils (les paysans) vous nourriront tous, vous et les générations futures... si vous les respectez. (...) Si le développement économique devient plus équitable et permet aux paysans d'obtenir le pouvoir d'achat pour « acheter le progrès technique », de moderniser leur exploitation et de changer de vie. Si l'humanité se révèle capable de concilier productivité et durabilité, en relation avec le développement global. Ils vous nourriront tous, les paysans du monde, si l'humanité est capable de promouvoir un développement humain, équitable et durable.(...) Bref, ils vous nourriront tous, si nous savons construire ensemble « un monde responsable, pluriel et solidaire », transformant les paysans de l'histoire en de nouveaux paysans, insérés certes dans de nouvelles sociétés globales, mais à jamais porteurs du message de vie que génère le ménage quotidien de l'homme et de la nature » (pp. 17-18).*

### **3.2. Enjeu théorique**

Défendre la vision selon laquelle la dimension qualité du riz est au centre de la compréhension des principes d'échanges du riz le long de la filière requiert un changement de cadre théorique de marché, en abandonnant la théorie économique orthodoxe.

Un premier enjeu théorique consiste à argumenter en faveur d'une théorie de marché alternative à celle qui domine actuellement aussi bien dans le milieu académique que dans l'univers des institutions internationales de développement. Nous intéressant particulièrement à la place de la dimension qualité du bien sur un marché, il existe en effet deux manières totalement divergentes de l'appréhender. Elles sont défendues par la théorie orthodoxe, d'un côté, et la théorie hétérodoxe, de l'autre. Ainsi, nous entreprenons de mettre en évidence – à travers une revue de littérature sur l'économie « dominante » de la qualité – les limites attribuées à la théorie économique orthodoxe dans son analyse des questions de qualité sur un marché. En effet, il nous paraît indispensable de maîtriser au préalable les tenants et les aboutissants de l'objet théorique à remettre en question afin d'en déceler les principales faiblesses.

Une fois reconnus les divers manquements de la théorie économique orthodoxe dans ses modalités de traitement des questions de qualité sur un marché, le deuxième enjeu théorique de la recherche est de développer une économie « alternative » de la qualité, issue de l'Economie des Conventions et de la Nouvelle Sociologie Economique. Pour ce faire, il convient dans un premier temps de spécifier la représentation de l'économie de marché selon ces courants théoriques hétérodoxes. Ensuite, s'agissant de l'analyse de la dimension qualité d'un bien sur un marché, nous introduisons un modèle de marché spécifique, celui de Harrison White (2002) – un des fondateurs de la Nouvelle Sociologie Economique – dont les principaux résultats ont été repris par l'Economie des Conventions. L'attention que nous accordons vis-à-vis d'une partie des travaux de White – inexploitée jusqu'à présent – nous conduit in fine à développer une approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire. En effet, la référence à un « marché de production » dans le modèle de White – et non à un marché d'échange comme il est couramment étudié – permet d'analyser deux types d'échanges sur un marché (de production) : les producteurs au centre de celui-ci sont impliqués aussi bien dans les échanges de bien intermédiaire que dans les échanges de bien final. En leur amont, ils font face à leurs fournisseurs de bien intermédiaire et en leur aval, ils traitent avec les consommateurs finaux. Ainsi, l'analyse de la dimension qualité sur le marché

de production porte non seulement sur le bien final mais également sur le bien intermédiaire. Dans des conditions bien définies, la qualité du bien intermédiaire se révèle être au centre des principes de fonctionnement du marché de production étudié. L'analyse des questions de qualité dans les échanges ne concerne plus uniquement un bien – final ou intermédiaire – sur le marché d'échange correspondant, tel que couramment analysé dans la théorie économique orthodoxe. Elle porte à la fois sur le bien final échangé en aval et le bien intermédiaire échangé en amont du marché de production considéré.

#### **IV.METHODOLOGIE**

Pour saisir au mieux les principes de commercialisation du riz le long de la filière, et plus précisément les principes d'échanges du paddy et du riz blanchi, un travail de terrain a été mené non sans difficulté – en raison du caractère stratégique de la filière – entre 2007 et 2009 dans un double objectif. D'une part, compléter les connaissances générales sur les principes de fonctionnement de la filière, par des entretiens qualitatifs à un échantillon d'acteurs privés et publics de la filière et, d'autre part, recueillir des données quantitatives sur la commercialisation du riz auprès des institutions concernées.

Compte tenu du cadre conceptuel mobilisé, le travail de terrain a été conduit selon la tradition de la sociologie économique. En effet, « *alors que l'économie néo-classique considère les motivations utilitaristes des acteurs et la présence de certaines conditions de fonctionnement des marchés comme des données, les sociologues tentent de reconstruire, à travers l'étude empirique, les caractères spécifiques de l'action économique. Ils cherchent à rendre compte, grâce à l'étude historique et empirique, des règles qui sont effectivement présentes dans un contexte donné* » (Trigilia, 2002, p 119). En bref, il s'agit de s'intéresser au fonctionnement « concret » de la filière.

##### **4.1. Le terrain : la région de l'Alaoatra-Mangoro, grenier à riz malgache**

Première région d'approvisionnement en riz du pays, la région de l'Alaoatra-Mangoro (Encadré 1) représente le terrain idéal d'observation et d'analyse des principes d'échanges de paddy et du riz blanchi dans le cadre de la recherche. Historiquement associée à la riziculture depuis la période coloniale, elle possède les plus grandes surfaces rizicoles aménagées du pays. Elle attire par conséquent les acteurs les plus influents de la filière rizicole qui viennent

régulièrement s’approvisionner en riz ou qui s’y installent de manière permanente dans le cadre de leurs activités rizicoles.

Encadré 1: La région de l’Alaotra-Mangoro



Le travail de terrain s’est traduit par un séjour effectif dans la région d’étude d’un mois par an<sup>1</sup> environ durant la période 2007-2009. Les séjours de recherche ont été financés à l’aide de deux bourses de mobilité provenant de l’Ecole Doctorale « Economie, Organisation et Société » (EOS) et du Service de Coopération et d’Action Culturelle (SCAC) de l’Ambassade de France à Madagascar. Ils ont été réalisés sous l’encadrement technique du Centre de Coopération International en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD). Dans la région de l’Alaotra-Mangoro, le Projet de Mise en Valeur et de Protection des Bassins Versants du Lac Alaotra (BV Lac Alaotra), en tant qu’organisme d’accueil, a quelque peu facilité l’entrée en contact avec les acteurs privés et publics de la filière.

## 4.2. Données

L’analyse empirique que nous développons s’appuie sur des données de natures et de sources diverses, à savoir des entretiens qualitatifs auprès d’un échantillon d’acteurs publics et privés de la filière rizicole, des données d’enquêtes permanentes auprès de ménages ruraux et des données administratives sur la collecte de riz dans notre région d’étude.

### 4.2.1. *Les entretiens qualitatifs*

---

<sup>1</sup> La durée totale effective du travail de terrain semble relativement courte, en raison de multiples contraintes non seulement organisationnelles et financières mais également en lien avec le caractère stratégique et politique de la filière (explicité dans le premier chapitre), sans oublier les instabilités politiques depuis début 2009.

Tout d'abord, il a été nécessaire de réaliser des entretiens qualitatifs auprès d'une quarantaine d'acteurs publics et privés de la filière rizicole (Annexe 1) afin de saisir de manière globale les grandes caractéristiques de la filière.. Des questionnements fondés sur la notion de qualité du riz et les problématiques concernant la commercialisation du riz ont été abordés avec les acteurs privés de la filière, tandis que les entretiens auprès des acteurs publics et institutionnels ont surtout porté sur les politiques publiques et programmes institutionnels concernant la filière rizicole.

Ces entretiens qualitatifs ont permis de mesurer la réticence des acteurs de la filière à livrer les détails de leurs pratiques d'achat de paddy et de vente de riz blanchi, principal objet de la recherche empirique. A commencer par les acteurs les plus influents implantés dans la région d'étude, à savoir les entreprises de transformation – encore appelées rizeries industrielles – dont les deux plus importantes appartiennent à des hommes politiques de très haut niveau : la plus grande rizerie industrielle du pays, installée en 2005 dans la région d'étude, appartient au groupe industriel du Président de la République alors en fonction, tandis que sa principale concurrente a pour dirigeant-fondateur un ambassadeur de Madagascar à l'étranger. La forte concurrence entre les intermédiaires de la filière – ceux qui achètent du paddy pour le transformer en riz blanchi, avant d'écouler ce dernier sur les marchés en passant ou non par des grossistes – ainsi que les interventions directes<sup>1</sup> de l'Etat de manière récurrente sur les marchés du riz expliquent un tel mutisme général, notamment concernant les prix d'achat du paddy, les volumes stockés et le mode d'approvisionnement du paddy auprès des riziculteurs.

Par conséquent, en vue d'obtenir des données quantitatives relatives aux principes d'échanges du riz dans la région d'étude,, nous avons dû recourir à d'autres sources. En sachant que la question centrale animant la recherche était de comprendre comment – quel prix, quelle quantité, quelle « qualité », dans quelles conditions, par qui, pour qui – s'échangeait le riz dans cette région capitale de la filière rizicole malgache, il nous a paru primordial de nous concentrer, d'une part, sur les principaux fournisseurs de la filière, à savoir les ménages agricoles, et d'autre part, sur les intermédiaires de la filière, principaux acheteurs de riz dans la région.

---

<sup>1</sup> En effet, il arrive fréquemment que l'Etat réquisitionne les stocks de riz des acteurs privés de la filière pour les écouler à des prix relativement bas, en période de soudure, pour éliminer toute possibilité de raréfaction de riz sur les marchés.

#### 4.2.2. *Les données du Réseau des Observatoires Ruraux (ROR) sur les ménages agricoles*

Initialement créé en 1995 dans le cadre du Projet MADIO<sup>1</sup> (MAdagascar-Dial<sup>2</sup>-Instat-Orstom), le ROR a notamment pour objectif d'appréhender la situation des ménages ruraux sous de multiples dimensions. Il procède à la réalisation d'enquêtes annuelles auprès d'échantillons de ménages répertoriés dans des Observatoires<sup>3</sup> ruraux répartis dans l'île. « *Un observatoire rural est ainsi un système d'enquêtes à passages répétés, sur une base annuelle, sur un espace restreint avec un échantillon d'environ 500 ménages par observatoire* » (Randrianarison et al., 2009, p 34). Du fait de l'intérêt porté aux ménages agricoles de la région de l'Alaotra-Mangoro les données du ROR mobilisées ici proviennent exclusivement de l'Observatoire de l'Alaotra.

Provenant de l'enquête réalisée au troisième trimestre de l'année 2007, les données exploitées concernent un échantillon de 473 ménages enquêtés sur leurs situations d'octobre 2006 à septembre 2007 (Cf. Annexe 2 pour le questionnaire d'enquête de l'année 2007). Nous intéressant aux activités rizicoles en particulier, la période d'enquête évoque trois sous-périodes distinctes. La première sous-période est la période culturale allant d'octobre 2006 à février 2007. Elle correspond aussi à la période de soudure, comme on le verra. La deuxième sous-période, de mars 2007 à avril 2007, est la période de pré-récolte (ou post-soudure), signifiant l'arrivée progressive du riz de la campagne 2006-2007. Enfin, la période entre mai 2007 et septembre 2007 équivaut à la période de récolte, durant laquelle affluent en masse les collecteurs de riz pour s'approvisionner en paddy ou en riz blanchi. Elle est par conséquent appelée « période de collecte ».

#### 4.2.3. *Les données des autorités régionales de l'Alaotra-Mangoro sur les activités de collecte*

---

<sup>1</sup> « *Le projet MADIO, mis en place en octobre 1994 pour une durée de deux ans, et cofinancé par l'Union Européenne, l'ORSTOM (Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer) et le Ministère français de la Coopération et du Développement, (...) a pour objectif d'étudier les conditions de la réussite de la transition de l'économie malgache.*

<sup>2</sup> Le DIAL (Développement, Institutions et Mondialisation) est une Unité Mixte de Recherche (UMR 225) qui regroupe le pôle Développement et Mondialisation du Laboratoire d'Economie de Dauphine (LEDa) et des chercheurs de l'Institut de Recherche sur le Développement (IRD, ex-ORSTOM).

<sup>3</sup> Mis en place de 1995 à 1999, les premiers observatoires ruraux ont été installés dans 4 sites (Marovoay, Antsirabe, Tuléar, Antalaha). A l'issue de cette phase expérimentale, le ROR a été créé en 1999. Jusqu'en 2008, entre 13 et 17 observatoires ont été suivis annuellement. Et depuis la crise de 2009, seuls 5 ont pu être maintenus (CIRAD).

En raison de la place cruciale de la région Alaotra-Mangoro dans le secteur rizicole malgache, les autorités régionales exercent depuis 2005 un contrôle de la collecte dans la région et de la sortie de paddy et de riz blanchi hors de la région, et ceci, en instaurant une période de collecte et de sortie du riz commençant au mois de mai de chaque année (peu après le début de la période de récolte au mois de mars). Cette mesure publique permet d'organiser la campagne de collecte de paddy pour les centaines de collecteurs qui ont une obligation de s'inscrire auprès des autorités régionales. A la sortie de la région, ils doivent aussi s'acquitter d'une taxe<sup>1</sup> proportionnelle à la quantité de paddy ou de riz blanchi transportée (en moyenne 25 Ar par kilo, équivalant à un peu moins de 9 euros la tonne).

Pour ces raisons, les autorités régionales disposent d'une liste exhaustive des acteurs économiques venus collecter du paddy dans la région. Elles conservent également les déclarations de sorties de paddy ou de riz blanchi de la part de ceux qui sont sortis de la région avec ces deux types de riz. Les données ont été recueillies auprès des autorités régionales de l'Alaotra-Mangoro lors d'un séjour de recherche en Juillet-Août 2009. Ils ont fait l'objet d'un lourd travail de saisie<sup>2</sup> car les agents de contrôle ne font pas d'enregistrement informatique des informations contenues sur ces documents de déclaration de collecte et de sortie de riz, ces derniers ayant donc été conservés sous format papier.

Les deux types de données offrent, par leur richesse, une vue globale sur les modalités de commercialisation du riz (paddy et blanchi). L'autorisation de collecte, non permanente et à renouveler à chaque saison de collecte, permet un recensement de tous les collecteurs. Un document est remis au « collecteur », au moment de son inscription auprès des autorités régionales, lui permettant de commencer toute activité de collecte dans la région. Sur ce document sont mentionnés le nom de la personne (physique ou morale) concernée, sa raison sociale, son adresse et le nom du responsable pour qui elle travaille éventuellement. A tout collecteur qui s'inscrit est associé un numéro bien distinct, servant d'identifiant sur la déclaration de sortie de riz (paddy et blanchi) qu'il doit obligatoirement établir à chaque sortie

---

<sup>1</sup> Cette taxe est couramment appelée « ristourne » de manière étonnante, par les acteurs de la filière.

<sup>2</sup> Commencé lors du dernier séjour de recherche en Août 2009, le travail de saisie des données (contenues sur environ 15000 feuilles de déclaration de sorties) a été finalisé en Octobre 2009, avec la contribution de deux personnes rémunérées par le CIRAD. Les autorités régionales ont, quant à elles, assuré le bon déroulement du travail de saisie, avec la mise à disposition d'outils informatiques et de salle de travail. Bien que les données saisies concernent les saisons de collecte 2007 (mai 2007 à avril 2008) et 2008 (mai 2008 à avril 2009), seules celles portant sur la saison de collecte 2007 ont été analysées, par souci de cohérence générale notamment avec les données du ROR exploitées.

de la région. Ainsi, la déclaration de sortie de paddy ou de riz blanchi permet aux autorités régionales d'enregistrer les flux sortants de paddy ou de riz blanchi en dehors de la région. Elle est requise pour chaque sortie de la région en sachant que les collecteurs effectuent plusieurs allers-retours durant la saison de collecte. Le document correspondant (Annexe 3) contient des informations sur le collecteur (adresse, raison sociale, responsable éventuel), le produit transporté (type de riz (blanchi ou paddy), prix d'achat et quantité) et la transaction (date, raison sociale et adresse du vendeur).

Les données exploitées portent sur la saison de collecte 2007-2008 (allant de mai 2007 à avril 2008) afin d'entretenir une certaine cohérence avec les données sur les ménages agricoles, comme développé dans le paragraphe qui suit. Ainsi, la période étudiée se divise aussi en trois sous-périodes: la période de récolte de mai 2007 à septembre 2007, la période de soudure entre octobre 2007 et février 2008 et la période de post-soudure (ou pré-récolte) allant de mars 2008 à avril 2008.

#### 4.2.4. *Méthodes d'analyse des données*

Afin de vérifier l'hypothèse globale de la recherche selon laquelle les problèmes de quantité (du riz échangé) sont dus à l'absence d'un ordre de qualité du riz, condition de viabilité des échanges, deux types d'analyse sont conduits. L'analyse positive des échanges dans la région d'étude révèle le fonctionnement « concret » de ces derniers, tandis que l'analyse des échanges à la lumière du modèle de White met en évidence les échanges tels qu'ils devraient être pour être viables autour des questions de qualité du riz (paddy ou blanchi) échangé.

Les données du ROR permettent alors de saisir les conditions socio-économiques et de production de riz des ménages ruraux de la région d'étude. En procédant à une Analyse des Correspondances Multiples (ACM) sur ces données, nous dégageons une typologie de ménages ruraux en fonction de leurs conditions socio-économiques, déterminant leurs pratiques de production et de vente de riz. En outre, compte tenu de l'omerta qui règne autour des activités rizicoles, et plus encore dans cette région cruciale du pays, les données provenant des autorités régionales nous permettent d'identifier de manière explicite les acteurs de la collecte – aussi bien les plus influents que les plus petits – ainsi que leurs stratégies respectives de sorties de riz en dehors de la région. Du fait de la richesse de ces données en



elles-mêmes, leur exploitation passe par des analyses statistiques simples, bivariées et multivariées.

### 4.3. La période d'étude

En rassemblant les données sur l'échantillon de ménages ruraux de l'observatoire de l'Alaotra, d'une part, et sur la collecte de riz dans la région de l'Alaotra-Mangoro, d'autre part, la période globale d'étude s'étend d'Octobre 2006 à Avril 2008, divisée en cinq sous-périodes (Tableau 1).

Tableau 1: Période d'étude

<b>Données</b>	<b>Données du ROR sur les ménages ruraux</b>			
Période	<b><u>Campagne rizicole 2006-2007</u></b>			
	Oct. 06 -Fév. 07	Mar. 07-Av. 07	Mai 07-Sept. 07	
	<i>Culturale (ou soudure)</i>	<i>Pré-récolte (ou post-soudure)</i>	<i>Récolte</i>	
<b>Données</b>				<b>Données des autorités régionales sur les intermédiaires</b>
Période				<b><u>Campagne de collecte 2007-2008</u></b>
	Mai 07-Sept. 07		Oct. 07- Fév. 08	Mar. 08 - Av. 08
	<i>Récolte</i>		<i>Soudure</i>	<i>Post-soudure</i>

Source : auteur.

Ainsi, les données dont nous disposons permettent d'analyser les conditions de production et de vente de riz par les ménages ruraux durant la campagne rizicole 2006-2007, de même que les conditions de collecte de riz dans la région de l'Alaotra-Mangoro durant la campagne de collecte 2007-2008.

Les données du ROR feront ressortir les conditions socio-économiques des ménages ruraux – qui déterminent leurs pratiques de production et de vente du paddy. En effet, il s'agit de prendre connaissance des différents paramètres socio-économiques qui influencent leurs décisions de production et de vente de riz, en sachant que la période culturale dans la région commence au mois d'octobre de chaque année. Les données provenant des autorités régionales, quant à elles, offrent non seulement une vue d'ensemble des activités de collecte dans la région, mais surtout la possibilité d'une meilleure connaissance des relations entre ces acteurs centraux de l'approvisionnement en paddy de la filière ainsi que de leurs stratégies d'achat (en matière de prix et de quantité), et ceci, tout le long d'une campagne de collecte.

Bien que les deux types de données de sources différentes n'autorisent pas un rapprochement direct au niveau des acteurs concernés, ils ont néanmoins un point commun crucial à nos yeux: celui de couvrir la période de récolte de l'année 2007 allant de Mai à Septembre. En sachant que cette période correspond à la période de concurrence intense entre les collecteurs venus en masse dans la région d'étude, les deux types de données illustrent l'intensité des activités rizicoles à cette période particulière de l'année.

## **V. ORGANISATION DE LA THESE**

Le chapitre 1 présente la problématique actuelle de la commercialisation du riz à Madagascar. Il nous faut aborder les spécificités du secteur et de la filière rizicoles malgaches pour commencer à saisir l'idée d'insuffisance en riz du pays et les caractéristiques du riz sous les trois dimensions prix, quantité et qualité. Nous suggérons que cette idée concerne avant tout la part commercialisée de riz par les riziculteurs et non la production rizicole au niveau global. Ce qui amène à la question de la commercialisation du riz le long de la filière. Sont développées ensuite les dimensions quantité, prix et qualité du riz au sein de la filière afin de démontrer que la dimension qualité fait l'objet de controverses, dans un contexte où les considérations en termes de prix dominant les échanges et où le riz importé a un rôle central dans la régulation de la filière. Tout se passe comme si, dans la situation actuelle, les priorités sont les dimensions quantité et prix avec une mise au second plan des questions de qualité. Or, les difficultés ressenties par les autorités publiques à instaurer une politique de qualité pourtant vue comme cruciale pour la filière posent la question des perceptions ou des comportements des acteurs concernant cette dimension qualité. Répondre à la question nécessite un cadre conceptuel traitant de la dimension qualité d'un bien dans les échanges. Avant de montrer l'aptitude de la théorie économique hétérodoxe à traiter ces questions de qualité, il est utile de relever au préalable les apports et les insuffisances de la théorie économique orthodoxe.

Le chapitre 2 propose une revue de littérature sur l'économie de la qualité, à partir des principaux travaux de l'économie standard et standard étendue. Sous une perspective historique, le chapitre expose l'évolution des questionnements autour de la qualité des produits sur un marché. Nous montrons que les différents courants de l'économie de la qualité ont presque tous un point commun, celui de partir d'une définition ex ante de la qualité des

produits. Aussi, ils considèrent un marché d'échange et semblent ne pas intégrer le processus productif dans l'analyse du fonctionnement d'un marché d'échange. Pour ce qui est des problèmes de qualité dans les échanges, ceux-ci sont vus comme ayant majoritairement pour origine une asymétrie d'information entre les vendeurs et les acheteurs, en considérant implicitement qu'au moins un des acteurs en jeu dans les échanges connaît précisément la qualité des biens échangés. Le chapitre expose ensuite le cas particulier des marchés agricoles. Les concepts de filière et de chaîne de valeur sont développés en présentant les diverses manières d'y traiter la dimension qualité des produits agricoles. Ainsi, la littérature existante montre que le cadre théorique dominant mobilisé dans les analyses de filière et les approches de chaîne de valeur demeure l'économie néo-institutionnelle.

Le chapitre 3 se consacre à la théorie économique hétérodoxe. Il développe une autre approche économique de la qualité des biens sur un marché : la qualité est une construction sociale et tient une place fondamentale dans la recherche de viabilité des échanges sur un marché. Le chapitre commence par présenter le marché selon la Nouvelle Sociologie Economique et l'Economie des Conventions. En effet, la conception du marché est tout autre pour ces théories hétérodoxes. En partant du modèle de marché walrasien, les principales hypothèses sur le marché considérées par ces théories sont détaillées, ainsi que les principes de fonctionnement d'un marché. Ensuite, la place centrale de la qualité sur un marché selon ces théories est développée. Suivi enfin de l'exposition du modèle de White (2002), comme cadre théorique de marché attribuant une place centrale aux considérations de qualité par les acteurs sur un marché. De plus, la référence à un marché de production, plutôt qu'à un marché d'échange, permet à White de traiter, sur un marché (de production) donné, les questions de qualité concernant à la fois le bien final vendu aux consommateurs finaux par les producteurs et le bien intermédiaire acheté par ces derniers auprès de leurs fournisseurs. A la recherche de viabilité dans les échanges, les producteurs – acteurs au centre du modèle de White – luttent contre l'incertitude sur la qualité des biens échangés sur le marché. Selon que celle-ci concerne le bien intermédiaire ou le bien final, les producteurs adoptent une orientation de leurs activités productives visant à prioriser dans leurs prises de décision les échanges soumises à la plus grande incertitude. L'intérêt que nous accordons à l'analyse du marché de production sous les deux différentes orientations permet in fine le développement d'une approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire, mobilisée dans le chapitre 5.

Après avoir saisi les grandes hypothèses ainsi que la conception des échanges selon le cadre conceptuel qui nous intéresse pour analyser les échanges rizicoles, le chapitre 4 développe une analyse des échanges concrets de riz, notamment dans la région de l'Alaotra-Mangoro. L'objectif consiste à parvenir à caractériser non seulement les perceptions de la qualité du riz par les acteurs mais aussi la place de celle-ci dans les échanges. Au terme du chapitre, nous devons être en mesure de saisir les principes d'échanges du riz selon la dimension qualité. En reconnaissant l'hypothèse de l'encastrement des échanges selon la Nouvelle Sociologie Economique (NSE), le chapitre commence par déterminer les caractéristiques de la demande finale en riz blanchi et de l'offre en paddy, d'une manière globale, afin de mettre en évidence, d'une part, la qualité du riz blanchi valorisée par les consommateurs finaux et, d'autre part, la qualité du paddy valorisée par les ménages agricoles, principaux fournisseurs de paddy. Par ailleurs, l'analyse des échanges, se basant sur les activités de collecte des intermédiaires dans l'Alaotra-Mangoro, renseignent sur les principes d'échange en vigueur dans cette région-clé de la filière. Les données informent précisément sur les couples (quantité, prix) associés aux différents types d'intermédiaire. Par là, la hiérarchie des prix selon les différentes sous-périodes définies donnent une idée sur l'évaluation de la qualité dans les échanges. Ceci n'est cependant possible qu'après avoir défini une hiérarchie des prix selon les perceptions de qualité déduites des comportements des acteurs. La comparaison entre la hiérarchie de prix observée le long de la saison de collecte et celle qui est déduite des perceptions de qualité des intermédiaires met en évidence que ces derniers adoptent des comportements d'achat de paddy et de riz blanchi, pas toujours en phase avec des considérations de qualité. Il est démontré que les échanges rizicoles dans l'Alma ne font pas ressortir une hiérarchie des prix en fonction de la catégorie d'intermédiaires en jeu, alors même que chacune se destine à une clientèle en attente d'une qualité de riz blanchi bien distincte, d'après leurs stratégies supposées de vente.

Le chapitre 5 se propose alors de réaliser une analyse des principes d'échanges à la lumière du modèle de White, en partant des diverses perceptions de qualité des acteurs en amont (les fournisseurs de paddy) et en aval (les consommateurs finaux) des intermédiaires juste mises en évidence. En effet, d'après White, pour une viabilité des échanges au sein d'un marché de production, vu ici comme une filière, les intermédiaires ont intérêt à prendre en considération non seulement les attentes des consommateurs finaux mais aussi les contraintes et les

capacités des acteurs en amont, c'est-à-dire leurs fournisseurs de paddy, pour décider de leurs niveaux de production. En mobilisant les typologies d'acteurs en amont et en aval identifiées dans le chapitre précédent, quatre circuits de commercialisation du riz sont identifiés, caractérisés chacun par une combinaison de perceptions de la qualité en amont et en aval. Une analyse comparative de ces perceptions conduit à la caractérisation de chaque circuit selon le raisonnement adopté dans le modèle de White. Ainsi, quatre types de marchés de production avec des caractéristiques de fonctionnement bien précises composent la filière rizicole. Selon le modèle de White, l'un d'eux n'est pas viable, tandis que les trois autres demandent un ordre de qualité bien distinct pour la viabilité des échanges en son sein. De plus, une orientation bien définie doit être adoptée par les intermédiaires sur chaque marché, et en fonction de la localisation de la plus grande incertitude relative dans les échanges. Le principal résultat de l'analyse des échanges à la lumière du modèle de White et de l'Economie des Conventions tient dans la justification d'un référentiel de qualité nécessaire à la viabilité des échanges dans l'un des trois circuits identifiés où coexistent deux perceptions distinctes de la qualité du riz (paddy et blanchi). Issu d'un compromis entre celles-ci, il fait l'objet d'une construction institutionnelle découlant d'un accord politique pour dépasser les perceptions de la qualité considérées respectivement par les différents types d'acteurs. Le référentiel de qualité obtenu ne rassemble pas uniquement différents niveaux de qualité mais fait ainsi référence aux deux perceptions de la qualité du riz en vigueur au sein de la filière. Par conséquent, un raisonnement strict basse qualité/haute qualité comme l'aurait fait la théorie économique dominante n'aurait pas suffi.

## PLAN DU PREMIER CHAPITRE

### Section 1. Spécificités du secteur rizicole malgache

#### VI. Pourquoi le riz ?

- 6.1. La dimension historique et culturelle du riz
- 6.2. La dimension économique du riz
- 6.3. La dimension stratégique du riz

#### VII. La régulation du secteur rizicole par l'Etat

- 7.1. Le secteur rizicole sous l'emprise de l'Etat
- 7.2. Le secteur rizicole à l'épreuve des plans d'ajustement structurel
- 7.3. Le secteur rizicole au cœur de la stratégie de réduction de la pauvreté

#### VIII. Quelle insuffisance en riz ?

- 8.1. ...comme faiblesse relative de la production rizicole
- 8.2. ...comme dépendance en riz importé
- 8.3. ...comme faiblesse de la part commercialisée du riz

### Section 2. Dimensions quantité, prix et qualité du riz

#### I. La dimension quantité au cœur des « crises du riz »

- 1.1. Variabilité spatiale et temporelle de la production rizicole
- 1.2. Les « crises du riz » depuis le début des années 2000

#### II. La dimension prix

- 2.1. La saisonnalité des prix
- 2.2. Mode de fixation des prix du riz blanchi et du paddy

#### III. La dimension qualité du riz

- 3.1. Autour des définitions de la qualité de la qualité du riz
- 3.2. La place de la qualité dans les politiques rizicoles à Madagascar

### Synthèse du chapitre 1.

## **CHAPITRE 1. COMMERCIALISATION DU RIZ À MADAGASCAR : DE LA QUANTITÉ À LA QUALITÉ**

Objet empirique de recherche de la thèse, la commercialisation du riz à Madagascar est examinée de manière approfondie dans le présent chapitre, le but étant de mettre à jour la problématique du lien entre les principes actuels de commercialisation du riz et la situation d'insuffisance chronique du pays en cet aliment de base de la population. Par là, nous défendons la place cruciale du volet commercial du secteur rizicole dans la recherche d'une amélioration des performances de ce secteur-clé de l'économie malgache, contrairement à la considération habituelle à ce sujet. En effet, l'amélioration continue des résultats en matière de production rizicole depuis ces dernières années, non suivie pour autant d'une réduction de la dépendance en riz importé du pays, nous conduit à nous interroger sur les principes actuels de commercialisation du riz le long de la filière.

Ainsi, la première section commence par poser les spécificités du secteur rizicole malgache, dont la connaissance nous paraît indispensable pour tenter de convaincre au mieux de l'importance cruciale du volet commercial de celui-ci. En rappelant la place hors norme du riz dans la société malgache, nous soutenons que les questions autour de sa commercialisation mériteraient d'être davantage prises en charge par les autorités publiques. En particulier, nous montrons que l'insuffisance en riz du pays est avant tout liée à une insuffisance du riz mis en vente par les riziculteurs à cause de dysfonctionnements du volet commercial du secteur rizicole. La seconde section procède à une analyse de l'état actuel des trois dimensions du riz au centre des échanges riziocoles, à savoir les dimensions quantité, prix et qualité. Nous établissons plus précisément le lien entre ces trois dimensions pour expliquer l'insuffisance en riz du pays, en général, et les contre-performances de la filière rizicole en particulier, selon la considération dominante actuelle. Il est semble en effet établi que la course à l'autosuffisance en riz du pays est freinée par une production insuffisante en quantité, entraînant une inadéquation des prix et une certaine considération de la qualité du riz.

## **SECTION 1. SPECIFICITES DU SECTEUR RIZICOLE MALGACHE**

### **I. POURQUOI LE RIZ ?**

Loin d'être une céréale ordinaire à Madagascar, le riz tient une place à part dans tous les domaines de la vie de la population. Il constitue à la fois l'aliment de base de la population, la première culture dans ce pays à dominante rurale et la première source de revenu de la population agricole. De même, le riz est omniprésent dans l'évolution de l'histoire du pays, ainsi que dans les événements culturels qui rythment la vie de la population. Malgré le traitement spécifique dont le riz a toujours bénéficié de la part des pouvoirs publics en raison de ce statut à part qu'il occupe, le pays est connu pour son insuffisance structurelle en riz, en étant dépendant vis-à-vis du riz importé pour répondre à la demande de la population. Cette première sous-section se propose de mettre en évidence la singularité de cette céréale à Madagascar.

#### **1.1. La dimension historique et culturelle du riz**

En expliquant l'apparition du riz dans le pays comme fruit de la rencontre entre les premiers Malgaches et l'un des enfants du Créateur de la Terre (« Zanahary »), les contes malgaches attribuent une place au riz dans l'histoire des origines du pays. D'autres sources indiquent que le riz a été apporté sur l'île par les premières colonies de peuplement d'origine asiatique venues au VIII<sup>ème</sup> siècle. Mais l'entrée du riz dans les mœurs de la population malgache a véritablement commencé sous le règne d'Andrianampoinimerina<sup>1</sup> au XVI<sup>ème</sup> siècle, le Roi de l'ethnie Merina – des Hauts-Plateaux - qui a unifié toutes les ethnies de l'île constituées auparavant en royaumes. Pour ce roi Merina, qui a décidé d'élargir ses rizières jusqu'aux frontières naturelles de l'île<sup>2</sup>, au-delà de celles de son royaume, le riz constituait alors une arme politique. Objet de conquête, la céréale a permis à Andrianampoinimerina de devenir le premier roi du pays. A partir de là, le riz a définitivement été adopté par les Malgaches sous diverses manifestations. Très attachée aux traditions ancestrales, la population essentiellement

---

<sup>1</sup> En malgache, « le Roi des Merina ».

<sup>2</sup> Une phrase célèbre qu'il aurait prononcée est la suivante : « Ny ranomasina no vala-pariako » (la mer est la frontière de mes rizières » (Deschamps, 1965).



rurale associe en effet le riz à tous les grands événements de leurs vies<sup>1</sup> : naissance, circoncision, mariage, décès, retournement des morts, offrande. Le riz marque le lien entre les hommes et se partage à toute occasion, heureuse ou malheureuse, de la vie. En effet, il existe au sein de toute la population malgache un lien de solidarité nommé « *fihavanana* » ou « lien de parenté entre tous ». En son nom, les grands événements de la vie deviennent des occasions de rassemblement et de partage, au centre desquelles le riz est inévitablement présent. Partagé au cours des repas organisés lors de ces événements, il peut avoir été offert par les invités pour les hôtes ou vice versa. Dans tous les cas, le riz constitue continuellement l'objet de cadeaux ou d'offrandes.

## 1.2. La dimension économique du riz

Sans aucun doute, l'importance du riz à Madagascar s'apprécie particulièrement dans sa dimension économique et, de manière plus précise, par rapport à sa place dans l'alimentation et les activités productives de la population.

### 1.2.1. Une population toujours plus pauvre

D'après la dernière Enquête Périodique auprès des Ménages (EPM) réalisée en 2010 par l'Institut National des Statistiques malgache (INSTAT), la population était de 20,1 millions d'habitants, dont 79,3% vivaient en milieu rural. Par rapport au seuil de 468 800 Ar<sup>2</sup>/personne/an, 76,5% de la population étaient classés comme pauvres, tandis que 56,5% vivaient dans la pauvreté extrême, avec un niveau de consommation agrégée en-dessous du seuil alimentaire de 2 133 Kcal/jour (évalué à 328 162 Ar<sup>3</sup>/an). En outre, la pauvreté a augmenté de 7,8 points entre 2005 et 2010.

La population malgache est à dominante agricole, puisque 80,6% de l'ensemble des ménages pratiquent l'agriculture au moins comme activité secondaire (INSTAT, 2011). Relevons que, même en milieu urbain, un peu plus de la moitié des ménages (51,8%) appartiennent à cette catégorie de ménage dit « agricole ». Cette catégorie est d'ailleurs à distinguer des ménages

---

<sup>1</sup> « Rano sy vary, an-tsaha tsy mifanary, an-tanàna tsy mifandao » (l'eau et le riz sont inséparables aussi bien dans les rizières que dans les foyers). « Asa vadin-trano, tsy vita tsy hifanakonana » (le labour des rizières inondées doit se faire par entraide).

<sup>2</sup> Soit 179 euros sachant que 1 euro = 2 617 Ar en juin 2010.

<sup>3</sup> Soit 125 euros avec le cours Euro/Ariary de juin 2010.

des exploitants agricoles, dont l'activité principale est l'agriculture. Les exploitants agricoles représentent 67,8% de l'ensemble des ménages malgaches – 38,6% en milieu urbain et 76% en milieu rural. Les exploitations agricoles sont en général de petite taille, avec une superficie économique moyenne de 1,4 hectare. 71,9% des ménages agricoles sont considérés comme des petits exploitants (superficie de moins de 1,5 ha), 23,3% comme des moyens (superficie allant de 1,5 ha à 4 ha) et seuls 4,8% comme des grands exploitants (*ibid.*, 2011).

Les ménages ayant cultivé du riz représentent 70% de l'ensemble des ménages malgaches et 87,5% des ménages agricoles. La riziculture est le fait aussi bien des ménages urbains que ruraux car 42,3% des premiers et 77,8% des seconds sont concernés. La production de riz est avant tout réservée à l'autoconsommation des ménages, pour une part égale à 54,3% de la production totale de riz à l'échelle nationale. La part de la production totale de riz mise en vente par les ménages riziculteurs est de 25,8% au niveau national. Le reste, c'est-à-dire 19,9% de la production, sert pour les semences, les remboursements en nature de prêts ou encore les dons (*ibid.*, 2011).

L'économie malgache est majoritairement agricole. En 2010, les emplois du secteur primaire représentaient environ 8 emplois sur 10 (*ibid.*, 2011). Suit le commerce, qui représente près de 7% de l'ensemble des emplois. La structure des emplois n'a pas globalement changé depuis la dernière enquête en 2005, à l'exception des activités commerciales en milieu urbain, dont le poids a augmenté de 4 points, passant de 14% à 18%. Les emplois non salariés sont nombreux à Madagascar, avec neuf emplois créés sur dix. Cependant, en milieu urbain, ils sont relativement moins importants, avec un peu plus de huit emplois créés sur dix. En admettant qu'il existe un lien positif entre les emplois salariés et le niveau d'instruction, la prédominance des emplois non salariés s'explique par le fait que 52% de la population ont tout juste atteint le niveau d'études primaires, tandis que le tiers demeure sans instruction. Seuls 11,9% de la population poursuivent des études secondaires et 2,8% des études supérieures. Le revenu salarial annuel moyen s'élève à 1 388 000 Ar<sup>1</sup>/an (soit environ 116 000 A<sup>2</sup>r/mois). Les salariés agricoles sont les moins bien payés, percevant moins de la moitié

---

<sup>1</sup> Soit 530 euros avec le cours Euro/Ariary de juin 2010.

<sup>2</sup> Soit 44 euros avec le cours Euro/Ariary de juin 2010.

de ce niveau annuel moyen (614 000 Ar<sup>1</sup>) tandis que les employés de l'administration gagnent 2 360 000 Ar<sup>2</sup> en 2010.

### *1.2.2. Persistance du riz dans l'alimentation de la population*

Toujours selon l'Enquête Périodique auprès des Ménages de 2010 de l'INSTAT, le niveau de consommation<sup>3</sup> annuel moyen à Madagascar est de 404 000 Ar<sup>4</sup>. Les 20% les plus riches consomment 47% de la masse totale consommée, tandis que la consommation des 20% les plus pauvres n'est à hauteur que de 6% de cette masse totale. L'alimentation représente le premier poste de dépenses de consommation des ménages, à un niveau agrégé. En effet, plus de 65% de la consommation totale sont réservés à l'alimentation en 2010 : la part est encore plus importante en milieu rural avec 71,6% de la consommation totale allant à l'alimentation. Ainsi, la consommation des ménages se compose majoritairement des dépenses alimentaires et de l'autoconsommation de produits agricoles, lesquelles représentent respectivement 34,6% et 26,1% de la consommation totale des ménages. Les dépenses représentent donc près de 59% de la consommation totale des ménages.

Pour ce qui est de la consommation annuelle de riz en quantité par habitant, elle s'élève en moyenne à 97 kg, toujours sur la base de l'EPM 2010 soit l'équivalent d'environ 265 grammes par jour. Cette quantité est en constante baisse depuis l'Indépendance du pays bien que le riz contribue à la moitié des apports caloriques par jour pour la population (Minten, 2006). Il demeure l'aliment de base de la population, les tubercules (principalement le manioc) occupant le deuxième rang avec 62 kg par habitant et par an, et très loin devant la viande, dont la quantité reste très faible avec 9,3 kg par habitant et par an en moyenne (Tableau 2).

---

<sup>1</sup> Soit 235 euros avec le cours Euro/Ariary de juin 2010.

<sup>2</sup> Soit 902 euros avec le cours Euro/Ariary de juin 2010.

<sup>3</sup> Ce niveau de consommation agrégée s'obtient à partir de la quantification des composantes de consommation et ne s'arrête pas aux seules dépenses monétaires, il englobe aussi les composantes de consommation ne faisant l'objet ni de dépenses monétaires, ni de transaction (autoconsommation, dons, etc.).

<sup>4</sup> Soit 154 euros avec le cours Euro/Ariary de juin 2010.

Tableau 2. Consommation annuelle (kg) des principaux produits alimentaires par individu

	Urbain	Rural	Quintile le plus pauvre	Quintile 2	Quintile 3	Quintile 4	Quintile le plus riche	Ensemble
<b>Riz</b>	101	96,6	43,1	80,4	105,6	122,3	135,9	97,5
<b>Autres céréales</b>	6,3	10,5	5,9	7,4	9,9	12,4	12,7	9,7
<b>Farines</b>	0,7	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	1,1	0,4
<b>Tubercules</b>	43,4	67,1	58,5	65,6	68,1	65,8	53,6	62,3
<b>Légumineuses séchées</b>	6,5	7,5	3,1	5	6,3	9,28	13	7,3
<b>Fruits</b>	15	13,5	6,4	9,4	12,7	16,9	23,7	13,8
<b>Légumes</b>	40,7	25,4	10,6	19,3	24,7	35,3	52,8	28,5
<b>Viandes- poissons- volailles</b>	12,1	8,5	2,6	4,8	7,2	10,6	21,2	9,3
<b>Lait</b>	2,2	1	0,1	0,3	0,6	1,3	3,6	1,2
<b>Autres produits laitiers</b>	43,2	10,1	3,4	4,3	7,4	15	54	16,8

Source : INSTAT/EPM, 2011.

Les chiffres montrent que les riches consomment globalement une plus grande quantité non seulement de riz mais aussi des autres produits alimentaires que les pauvres. La diminution continue de la consommation de riz évoquée plus haut s'expliquerait alors par un appauvrissement plus important de la population, même si une influence d'autres modes de consommation n'est pas non plus à exclure.

Pour en revenir au riz, celui-ci est consommé quotidiennement et peut même être présent aux trois repas de la journée. Généralement cuit nature sans condiment à la façon asiatique, il est toujours accompagné d'une sauce avec des légumes ou de la viande. Le riz peut aussi être transformé en farine et ainsi servir pour confectionner des gâteaux de riz sucrés appelés « Mofogasy » (ou « pain malgache »). Néanmoins, il est principalement consommé selon le premier mode de cuisson évoqué, ce qui n'empêche pas l'existence de différentes variantes de celui-ci, en lien avec l'existence d'une multitude de variétés de riz.

### 1.2.3. La riziculture dans l'agriculture malgache

Le riz occupe 48,8% des terres cultivées en 2009, soit 1,77 millions d'hectares (FAOSTAT). En sachant que la culture du riz n'est pas uniformément répartie dans les 22 régions que compte l'île, deux greniers à riz, à savoir les régions de Sofia et de l'Alaotra-Mangoro, produisent respectivement 12,7% et 11,4% de la production totale de riz. Les types de cultures pratiqués à Madagascar sont la riziculture irriguée (ou aquatique), la riziculture pluviale et la riziculture sur brûlis (« tavy »). Plusieurs systèmes de production – désignation de l'association de plusieurs systèmes de culture ou parcelles dans la même exploitation - ont été identifiés lors du diagnostic de la filière rizicole malgache réalisé en 2001 par le FAO et l'UPDR, en fonction des caractéristiques agro-écologiques<sup>1</sup> des zones de production. Cependant, en 2000, sur 55% des surfaces cultivées en riz, est pratiquée une simple riziculture irriguée, c'est-à-dire un système de production mobilisant une seule parcelle en y pratiquant une riziculture irriguée avec une unique récolte par an (FAO/UPDR, 2001). Plus largement la riziculture irriguée est pratiquée sur 4/5 de la superficie rizicole totale, correspondant entre autres aux périmètres irrigués présentés dans la section précédente. Aussi, une multitude de variétés de riz s'observe dans toute l'île avec l'existence de plus de 6000 variétés issues de la recherche et conservées au Centre National de Recherche Malgache (FOFIFA), et ceci en lien avec les conditions agro climatiques des différentes régions de l'île appelant à la culture de variétés particulières.

La diversité des systèmes de culture, des systèmes de production, des variétés et des zones agro-écologiques, explique celle des rendements rizicoles selon les régions. De manière générale, ces derniers sont plus élevés en système irrigué<sup>2</sup> qu'en système pluvial et de « tavy », en raison de la plus grande disponibilité en eau pour la culture. Le rendement moyen est de 2,5 tonnes à l'hectare tandis que le niveau moyen de production de riz reste globalement faible en s'élevant à 1 093,6 kg par ménage cultivateur car la superficie économique moyenne est de 75,5 ares (INSTAT, 2011). La faiblesse du rendement moyen de la production rizicole s'explique par la prédominance de l'agriculture traditionnelle très peu mécanisée et très peu intensive. Par exemple, le nombre annuel moyen de tracteurs agricoles

---

<sup>1</sup> Les propriétés du sol ainsi que le climat influent sur le type de culture à pratiquer.

<sup>2</sup> En 2010, les deux greniers à riz du pays situés dans les régions du Lac Alaotra et du Menabe ont fourni chacune un peu plus du dixième de la production totale de riz, avec respectivement 11,4% et 12,7% du volume total produit.

utilisés au début des années 2000 est bas et a presque été divisé<sup>1</sup> par trois par rapport aux années 1980 (FAOSTAT). En outre, le dernier recensement agricole réalisé par le Ministère de l'Agriculture en 2004 indique que 85% des surfaces cultivées ne font l'objet d'aucune fertilisation. La riziculture malgache reste également tributaire d'un système d'irrigation dont la gestion par les Associations d'Usagers de l'Eau (AUE) n'est pas toujours parfaitement maîtrisée<sup>2</sup>, malgré un potentiel en eau non négligeable dans le pays.

Compte tenu de ces caractéristiques, la production rizicole est marquée par une forte saisonnalité combinant une période de récolte en mars-avril à une période de soudure en novembre-janvier, après épuisement du stock constitué après récolte. La volonté des autorités publiques d'éliminer la période de soudure a d'ailleurs conduit à la promotion de la culture de riz de contre-saison à cycle court – dont la récolte interviendrait en pleine période de soudure et pourrait ainsi combler le manque de riz pour la consommation des riziculteurs.

### **1.3. La dimension stratégique du riz**

Le statut particulier du riz pour la population malgache a conduit les autorités publiques à accorder une attention spécifique à ce secteur, en ce qui concerne aussi bien la consommation que la production et la commercialisation de cette céréale. Laissant l'analyse approfondie des politiques publiques touchant au riz pour la prochaine sous-section, il est question ici de présenter globalement la considération générale du riz par les pouvoirs publics afin de pointer la dimension stratégique et politique du riz à Madagascar.

Compte tenu des conditions de vie difficiles de la grande majorité de la population, combinées avec la prédominance du riz dans l'alimentation de celle-ci et la faiblesse relative de la production rizicole - se manifestant par le recours récurrent au riz importé pour satisfaire les besoins de la population -, les autorités publiques exercent une surveillance constante sur le secteur rizicole. Leur souci premier concerne les consommateurs qui font face à un risque de pénurie ou de cherté du riz sur les marchés en période de soudure. En effet, la période de récolte principale entre mars et juin est suivie d'une période de soudure entre novembre et janvier : la saisonnalité de la production de riz entraîne celle de sa disponibilité sur les

---

<sup>1</sup> Alors que le nombre annuel moyen de tracteurs agricoles utilisés dans toute l'île s'élevait à 1642 dans les années 1980 (et 1845 dans les années 1970), il est de 662 de 2000 à 2004, d'après les statistiques du FAO.

<sup>2</sup> En 2000, 30,49% des surfaces cultivées bénéficient d'un système d'irrigation à Madagascar (Aquistat).

marchés et, par là, celle de son prix. Dans un contexte de libéralisation des marchés du riz, le niveau du prix du riz sur les marchés fait l'objet de toutes les attentions des pouvoirs publics car, trop élevé, il pénalise les consommateurs mais, trop bas, il nuit aux producteurs de riz.

Ainsi, la politique rizicole a deux composantes à court terme et à long terme (Banque Mondiale, 2009). Tandis que la première privilégie le bien-être des consommateurs en s'attachant à éviter une trop forte hausse des prix, particulièrement en période de soudure, la seconde veille à inciter les riziculteurs à produire plus et à vendre une part de leurs productions. Les pouvoirs publics ont tendance à se consacrer prioritairement à la composante à court terme de la politique rizicole et à intervenir sur les marchés en période de soudure afin de contenir les prix du riz. Pour ce faire, les mesures adoptées concernent très souvent les importations, en facilitant les démarches pour les importateurs ou en les exonérant de taxe (à l'importation et à la valeur ajoutée). La vision actuelle consiste en effet à utiliser le prix du riz importé comme régulateur du prix du riz local plus instable. Ce rôle inévitable de l'État dans la régulation du prix du riz sur les marchés s'explique par la dimension stratégique du riz à Madagascar. Devant presque systématiquement faire l'objet d'intervention à chaque période de soudure, le commerce du riz peut être assimilé à une affaire politique, dont l'objectif premier vise à ne pas léser les consommateurs, majoritairement pauvres. Par ailleurs, la manipulation par les dirigeants en place des instruments de contrôle concernant le commerce du riz peut leur servir pour d'autres fins. Un exemple assez fréquent consiste pour le pouvoir en place à intervenir sur les marchés du riz en période pré-électorale afin de contenter les électeurs potentiels et espérer ainsi leurs votes (Andrianirina et *al.*, 2010 ; David-Benz, 2011).

Dès lors, le riz constitue un pilier pour le développement économique de ce pays classé parmi les dix pays les plus pauvres au monde. Avec l'omniprésence de la céréale en matière de production et de consommation, on s'attendrait à ce que le pays soit autosuffisant en cet aliment de base de la population. Or, Madagascar n'est jamais parvenu à être dans une telle situation depuis l'acquisition de son Indépendance en 1960.

Le paradoxe entre cette défaillance structurelle du secteur rizicole et la place sans égal du riz dans la société malgache constitue le point de départ de notre réflexion. Elle ouvre en effet à des interrogations sur la nature des obstacles à l'atteinte de la situation d'autosuffisance en riz pour le pays et pousse à en approfondir la compréhension. Il convient auparavant de rendre compte du lien entre l'État et le secteur rizicole.

## II. LA RÉGULATION DU SECTEUR RIZICOLE PAR L'ETAT

Pour les autorités publiques malgaches, le maître mot concernant le secteur rizicole demeure la course à l'autosuffisance en riz du pays. Les prochaines lignes retracent les différentes politiques agricoles et/ou commerciales mises en œuvre depuis l'Indépendance du pays en établissant un bilan pour les trois périodes retenues, à savoir de 1960 à 1980, de 1980 à 2000 et de 2000 à 2010.

### 2.1. Le secteur rizicole sous l'emprise de l'Etat

De 1960 à nos jours, les politiques publiques touchant le secteur riz peuvent être classées en trois grandes catégories selon le rôle joué par l'Etat dans le fonctionnement de celui-ci. La période 1960-1980 se caractérise par les « déboires de l'intervention de l'Etat » (Dabat et al., 2008b, p. 79), tandis que la période débutant en 1980 est marquée par la libéralisation progressive du secteur rizicole avec tout de même des interventions indirectes récurrentes de l'État. La mise en œuvre des plans d'ajustement structurel durant deux décennies n'ayant pas conduit aux résultats escomptés, le début des années 2000 ouvre la voie à une nouvelle ligne de conduite des politiques publiques définies selon une « stratégie de réduction de la pauvreté », désormais condition préalable dans le cadre d'un processus d'annulation de la dette initié par les bailleurs de fonds (Bockel, 2003). L'examen des politiques sectorielles successives de ces deux périodes est réalisé en distinguant les mesures prises concernant, d'une part, le volet productif et, d'autre part, le volet commercial. La politique autour des prix du riz y est juste présentée de manière globale, son approfondissement s'effectuera dans la deuxième section de ce chapitre.

#### 2.1.1. Politiques sectorielles dans la période 1960-1980

La période postcoloniale malgache se définit par une intervention publique graduelle dans les années 1960 jusqu'à une nationalisation des secteurs-clés de l'économie dans les années 1970. Le secteur rizicole, pilier de l'économie malgache, n'échappe pas à cette mainmise de l'État.

Sous la première République (1960-1972), présidée par Tsiranana, la politique rizicole a pour objectif d'accroître la production rizicole par le financement de grands aménagements hydro-agricoles dans les principales régions de production (Pierre-Bernard et al., 2007), cependant



initiés par l'administration coloniale française dans les années 1950. Dans les grands périmètres irrigués sont implantées des sociétés d'aménagement chargées de contrôler autant l'amont (approvisionnements en intrants, entretien des aménagements...) que l'aval de la production (transformation et commercialisation du paddy) (Droy, 1998). Une politique de vulgarisation<sup>1</sup> destinée à former les paysans est mise en place. Le Bureau de la Commercialisation et de la Stabilisation du Riz (BCSR), créé en 1963, assure la stabilisation et la péréquation des prix, la collecte et le stockage du paddy (Araujo-Bonjean et Azam, 1996). L'intervention de l'État prend la forme d'un contrôle des prix : un prix plancher d'achat au producteur est fixé à partir d'un prix plafond de vente au consommateur (Droy, 1998). A titre d'exemple, peut être cité parmi les grands aménagements réalisés à cette période le cas des deux greniers<sup>2</sup> à riz malgaches, que sont la plaine de Marovoay et la région du Lac Alaotra<sup>3</sup>, et qui font partie des six grands périmètres irrigués<sup>4</sup> de l'île. Comme sociétés d'aménagement, le COMEMA (Comité d'Expansion Economique de la plaine de Marovoay) et la SOMALAC (Société Malgache du Lac Alaotra), respectivement créés en 1946 et en 1961, contrôlent autant la mise en valeur des terres que les activités agricoles des paysans sur celles-ci. Alors que, dans la région du Lac, la terre aménagée est mise à disposition en lots par un système de location-vente, un système d'accès à la propriété est conçu pour les paysans dans la plaine de Marovoay (*ibid*, 1998). Ces sociétés assurent aussi la collecte du paddy produit par les paysans, revendue par la suite au BCSR.

Après la chute de la Première République en 1972, notamment suite aux révoltes des paysans considérés par les autorités publiques comme simples exécutants des politiques étatiques, le secteur rizicole connaît, durant la période de transition de 1972 à 1976, un renforcement du

---

<sup>1</sup> Le dispositif d'encadrement, permettant de suivre de près 350 000 riziculteurs exploitant 300 000 ha, a pour objectif primordial la diffusion de technique de progrès rizicole. Entre 1963 et 1968, le nombre de vulgarisateurs passe de 98 à 831 (Rakotoarisoa, 1996).

<sup>2</sup> La production rizicole obtenue dans ces deux greniers à riz représentait alors le cinquième de la production totale. Ces derniers constituent par là les deux premières régions dans lesquelles s'approvisionnent les acteurs de la filière rizicole.

<sup>3</sup> La région du Lac Alaotra constitue notre région d'étude et sa présentation sera détaillée dans les prochaines sections.

<sup>4</sup> Un périmètre irrigué est grand (GPI) lorsqu'il couvre une superficie cultivable supérieure à 3000 hectares. Les six existants dans l'île sont : le Lac Alaotra (30 000 ha), la Basse Betsiboka (17 000 ha), le Bas Mangoky (7 000 ha), le Dabara (5 000 ha), l'Andapa (3 000 ha) et la plaine d'Antananarivo (15 000 ha). Ces superficies correspondent aux terrains aménagés et non aux superficies potentiellement cultivables. Elles représentent un peu plus de la moitié des petits périmètres irrigués, d'une superficie individuelle comprise entre 50 et 3000 ha, et faisant au total 167 000 ha. A côté des GPI, les petits périmètres irrigués (PPI) ont une surface individuelle comprise entre 50 et 3000 hectares (couvrant au total 176 000 ha) et les micro-périmètres irrigués (MPI) ou périmètres familiaux (PF), d'une surface inférieure à 50 hectares (correspondant à une surface totale d'environ 1 million d'hectares) (Carimentrand, 2011).

rôle de l'État dans sa gestion et entame son évolution vers un système de production socialiste. Tandis que la gestion des activités de production par les sociétés d'aménagement reste inchangée, le contrôle des activités post-récolte est soumis au contrôle exclusif d'organes étatiques. Ainsi, un office monopolistique - la SINPA (Société d'Intérêt National pour les Produits Agricoles) – remplace le BSCR et se charge de la collecte et de la transformation du paddy ainsi que de la commercialisation interne et externe du riz (Dabat et *al.*, 2008b). Des organismes de base à l'échelle villageoise assurent la gestion de la commercialisation du paddy.

L'avènement de la 2<sup>ème</sup> République en 1976 marque véritablement la transition socialiste du pays. L'agriculture est délaissée au profit de l'industrie, pour laquelle une politique d'investissement « à outrance<sup>1</sup> » est engagée. Cette dernière conduira notamment à l'endettement excessif du pays au début des années 1980, qui marquera le début des négociations avec les bailleurs de fonds sur les plans d'ajustement structurel. En plus de ces énormes programmes d'investissement, l'hypertrophie de l'appareil d'État vient gonfler davantage les dépenses et, donc, l'endettement public. En effet, une vague de nationalisation des entreprises privées les plus importantes est menée dans tous les secteurs de l'économie, y compris dans le secteur rizicole. L'instauration d'une politique de décentralisation, autour des activités de production du riz notamment, conduit à un transfert de responsabilité de l'autorité centrale vers les structures villageoises financées par l'État. Faisant l'objet auparavant d'une gestion centralisée, les activités agricoles sont le fait désormais d'une gestion collective par les premiers concernés, les paysans. Les sociétés d'aménagement deviennent des sociétés d'État : le COMEMA devenu en 1973 le FIFABE (« Fikambanana Fampanandrosoana ny lemak'i Betsiboka » ou Association de développement de la plaine de la Betsiboka) ainsi que la SOMALAC, délégués de la SINPA, obtiennent le monopole de la commercialisation du riz dans les deux régions concernées. De grandes rizeries et de grandes sociétés de collecte et de distribution de riz (ROSO, COROI, SOMACODIS) aident désormais la SINPA dans ses activités. La fixation réglementaire des prix du riz s'établit au profit des consommateurs, conduisant à une baisse continue des prix du paddy de 1975 à 1981<sup>2</sup>. La part officiellement

---

<sup>1</sup> Les dépenses d'investissement (sur financements extérieur et local) passent de 12,7 milliards en 1971 à 56,4 milliards de Francs malgaches en 1979 (Ramboatiana, 1999).

<sup>2</sup> D'après le document de Politique agricole, de 1975 à 1982 il passe d'un indice de 108.5 à 81.1 (base 100 en 1980), tandis que le prix aux consommateurs passe d'un indice de 178.9 à 121.7.

commercialisée de la production ne cesse alors de diminuer, atteignant à peine 10% de la production totale collectée par l'État et mise sur le marché (Dabat et *al.*, 2008b), tandis que des marchés parallèles proposant de meilleurs prix aux producteurs se développent. Dans de telles circonstances, le recours aux importations en riz étranger devient inéluctable.

### 2.1.2. *Un bilan décevant*

Les deux décennies suivant l'Indépendance du pays n'ont pas vu le déploiement de conditions suffisantes permettant au secteur rizicole de prospérer de manière conséquente malgré les potentialités existantes. Au contraire, le secteur perd de sa vitalité au début des années 1980, avec une production par habitant qui diminue de 13,1% par rapport à 1961 (Tableau 3). Le rendement de la riziculture recule aussi de 6,87% par rapport à 1961 en passant de 1,82 à 1,70 tonne/hectare. Néanmoins, la perte de vitesse constatée intervient principalement après la chute de la 1<sup>ère</sup> République et se confirme sous la 2<sup>ème</sup> République avec la volonté affichée du régime socialiste d'abandonner le secteur agricole en général et le secteur rizicole en particulier comme fondement de l'économie malgache. L'évolution négative de la production par habitant est sans appel : - 16,3% entre 1972 et 1981.

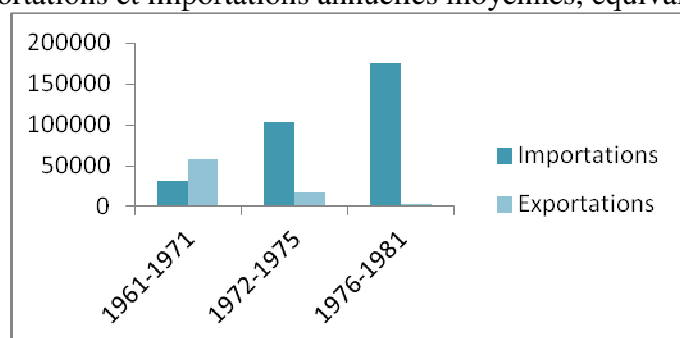
Tableau 3. Taux de croissance des indicateurs du secteur rizicole (en %) de 1960 à 1980

	1961-1981	1961-1972	1972-1981
Production	37,30	31,30	4,57
Rendement	-6,87	3,72	-10,21
Production/tête	-13,14	3,83	-16,34
Surfaces riz	47,43	26,60	16,45

Source : FAOSTAT, calculs de l'auteur.

Par ailleurs, la dépendance structurelle du pays par rapport au riz étranger commence dès cette période postcoloniale, et plus précisément à partir de 1972. Le dynamisme des exportations enregistré au lendemain de l'Indépendance du pays s'affaiblit progressivement durant la période 1961-1981 (Graphique 1).

Graphique 1: Exportations et importations annuelles moyennes, équivalent paddy (tonnes).



Source : FAOSTAT, calculs de l'auteur.

Marginale sous la 1<sup>ère</sup> République avec un niveau annuel moyen de 30 609 tonnes (équivalent paddy), l'importation de riz augmente de manière significative sous la période de transition (1972-1975) – avec le triplement du niveau annuel moyen de riz importé (équivalent paddy). Elle se renforce davantage durant les cinq premières années de la 2<sup>ème</sup> République (1976-1981) avec un niveau annuel moyen de 175 167 tonnes d'équivalent paddy importé. Notons que le niveau record de riz importé – de 537 057 tonnes, équivalent paddy - est enregistré pour l'année 1982, marquant le début des discussions avec les bailleurs de fonds pour la mise en place des plans d'ajustement structurel. Les exportations de riz accusent, quant à elles, une nette baisse sous la période étudiée. Leur niveau record – de 105 007 tonnes, équivalent paddy - s'enregistre d'ailleurs en 1967, sous la 1<sup>ère</sup> République, dotée alors d'une politique affirmée de développement des exportations agricoles. Cependant, elles perdent toute leur importance en l'espace de vingt ans, leur niveau annuel moyen passant de 58 556 tonnes, équivalent paddy, dans la période 1961-1971 à 3109 tonnes, équivalent paddy, sous la période 1976-1981.

En résumé, les performances du secteur rizicole durant les deux premières décennies après l'Indépendance du pays sont sans aucun doute liées aux politiques rizicoles définies par les régimes successifs en place. Relativement bonnes sous la 1<sup>ère</sup> République, elles se dégradent significativement à partir de la période transitoire et durant la 2<sup>ème</sup> République. Les résultats contrastés au cours de ces deux grandes périodes montrent le rôle crucial des autorités publiques dans la détermination des performances du secteur rizicole. La politique agricole dirigiste conduite sous la 1<sup>ère</sup> République semble avoir produit de meilleurs résultats que celle menée sous la 2<sup>ème</sup> République. Néanmoins, il est crucial de nuancer les performances

relativement bonnes du secteur sous le régime Tsiranana en rappelant que la chute de celui-ci fut déclenchée par des révoltes paysannes. Sous le régime de Ratsiraka, premier Président de la 2<sup>ème</sup> République, le mode de gestion devenu décentralisé est la principale source des mauvaises performances du secteur rizicole. La multiplication des agents publics sur le terrain à travers la décentralisation a participé pour une grande part au gonflement du budget de fonctionnement du secteur agricole. Le recours sans précédent aux importations de riz est une conséquence de l'inefficacité de la gestion du secteur. Dans de telles conditions s'ouvre la période de mise en œuvre des plans d'ajustement structurel négociés avec les bailleurs de fonds.

## **2.2. Le secteur rizicole à l'épreuve des plans d'ajustement structurel (1980-2000)**

Au début des années 1980, le pays est plongé dans une crise de la dette<sup>1</sup> suite aux politiques menées depuis 1976. Le contexte de crise internationale de la fin des années 1970 a davantage alourdi le poids de la dette extérieure malgache avec une hausse des taux d'intérêt appliqués aux encours de celle-ci. Madagascar s'engage alors dans un ensemble de mesures d'ajustement structurel sous l'impulsion du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale (Duruflé, 1988). Les premières mesures adoptées au milieu des années 1980 sous la 2<sup>ème</sup> République ouvrent une période d'une vingtaine d'années d'ajustement<sup>2</sup> de l'économie censé la ramener à l'équilibre. Cependant, cette période est perturbée par une série de crises politiques produisant des résultats mitigés voire non concluants des plans d'ajustement structurel avec une aggravation de la pauvreté de la population malgache<sup>3</sup>, et particulièrement des couches les plus vulnérables de celle-ci.

---

<sup>1</sup> La politique de développement étatique des années 1970 a conduit à « une augmentation de l'endettement extérieur et une aggravation des déséquilibres macro-économiques internes et externes. Le déficit des transactions courantes de la balance des paiements s'est élevé à 18% du PIB en 1980 contre 6% en 1978, le déficit budgétaire a triplé de 1978 à 1980. L'inflation est passée de 6,8% en 1978 à 18% en 1980. Le service de la dette, de 6% des recettes d'exportation en 1978 est passé à 52% en 1981 » (doc FAD, p3).

<sup>2</sup> Les programmes d'ajustement structurel menés dans le pays ont été établis en plusieurs phases : PAS I (1988-1990), PAS II (1996-1998), PAS III (1999-2001), PAS IV (2002-2004).

<sup>3</sup> Les premières mesures de « stabilisation financière », constituées par des programmes d'ajustements sectoriels (CASA, CASI, CASPIC) et menées jusqu'en 1987 afin de redresser les finances publiques consistent entre autres à éliminer les subventions sur les produits de grande consommation (riz...), relever les tarifs du secteur public, restreindre la création d'emplois dans le secteur public, pratiquer une austérité en matière salariale, réduire les dépenses d'équipement. Pour améliorer la balance des paiements, les importations sont réduites, les exportations sont favorisées, le taux de change de la monnaie est ajusté. En 1987, le déficit du compte courant de la balance des paiements a été ramené à 10% du PIB (18% en 1980), le déficit budgétaire a été réduit à 8.6% du PIB. Les réserves de changes ont été reconstituées et représentaient en 1987, 3 mois d'importations.

Le secteur rizicole est particulièrement touché par la crise puisque le système d'administration des prix et de monopole public dans les activités de collecte et de distribution du riz a entraîné une situation de grave pénurie de riz sur les marchés, alors que le monde rural se replie sur lui-même (Dabat et *al.*, 2008b ; Raison, 1994). Par conséquent, la principale mesure concernant le secteur rizicole consiste sans nul doute en sa libéralisation progressive, dont les effets sont là encore discutables.

### 2.2.1. *La libéralisation progressive mais incomplète du secteur rizicole*

Dans le cadre de l'ajustement structurel de l'économie malgache, des réformes du secteur rizicole sont engagées afin d'éliminer les distorsions qui entravent la croissance économique de celui-ci et ainsi de le redynamiser. En 1983, une nouvelle politique rizicole est adoptée, dont les grands axes sont :

- La libéralisation de la collecte du riz et la promotion du secteur privé
- Le relèvement du prix producteur grâce au libre jeu de la concurrence
- La marche vers la libéralisation des prix
- La diminution des importations
- La vente du riz importé au prix reflétant les tendances à long terme des cours mondiaux
- L'utilisation des importations de riz comme élément régulateur du marché.

Ainsi, les réformes adoptées touchent essentiellement le volet commercial du secteur rizicole, mais à l'instar de la gestion des périmètres irrigués, un désengagement de l'État est également conduit en faveur des organisations paysannes (Droy, 1998). Ce retrait brutal du secteur public se révèle d'ailleurs avoir des conséquences sur les activités rizicoles, comme exposé dans le bilan ci-après. Pour ce qui est du commerce du riz, les marchés parallèles du riz sont reconnus officiellement en 1983, tandis que le commerce du riz est intégralement libéralisé en 1986. Les prix du riz connaissent une hausse conséquente et un système de « stock tampon<sup>1</sup> » est instauré par l'État pour prévenir les périodes de soudure ou les années de mauvaise récolte (Razafimandimby, 1998), mais surtout pour ne pas pénaliser les consommateurs avec la hausse brutale du niveau des prix du riz sur les marchés. Ce mode d'intervention direct de

---

<sup>1</sup> Cette forme de contrôle du marché du riz par l'État a été mise en place via un crédit d'ajustement du secteur agricole (CASA) avec le soutien du Programme Alimentaire Mondial (PAM) et du Gouvernement Américain dans le cadre du programme « New American Food for Progress Program ».

l'État n'a cependant pas été mobilisé à bon<sup>1</sup> escient, ce qui mène à son abandon en 1990. La prise en main du secteur rizicole par le secteur privé n'empêche pas non plus l'État d'y exercer son influence de manière indirecte à travers la politique monétaire et fiscale (Dabat et al., 2008b). En fonction de la fluctuation des prix mondiaux du riz, le niveau de taxation du riz importé est ajusté afin de préserver les prix locaux (Razafimandimby, 1998).

Si le passage brutal d'une économie planifiée à une économie libéralisée a conduit à un ralentissement de la récession économique observée depuis 1980, la reprise de la croissance ne s'observe qu'en 1988. En 1991, la population qui a souffert de ces mesures drastiques<sup>2</sup> renverse le pouvoir en place depuis 1975. La croissance fragile observée en 1988-1989 laisse place à une crise politico-socio-économique, moins de dix ans après l'adoption des plans d'ajustement structurel. En 1993, alors exclu du processus de dialogue avec les bailleurs de fonds traditionnels, Madagascar met en place la 3<sup>ème</sup> République avec, à sa tête, Albert Zafy. Contraint de se procurer des financements internationaux parallèles, le régime en place est très vite déstabilisé par des scandales financiers. De plus, marquées par une instabilité politique<sup>3</sup>, les premières années de la 3<sup>ème</sup> République s'apparentent à une période d'« ajustement sans croissance » (Razafindrakoto et Roubaud, 2002), ce qui conduit à la destitution de Zafy et au retour de l'ancien Président Ratsiraka au pouvoir en 1996 et, avec ce dernier, reprennent les négociations avec le FMI et la Banque Mondiale. Après la conclusion d'un accord sur le crédit d'ajustement structurel avec la Banque Mondiale en 1997, est signé le Document Cadre de Politique Économique (DCPE) 1999-2001 en 1999, symbole d'un nouveau type de négociation avec les bailleurs de fonds se traduisant par le lancement du processus participatif d'élaboration du Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) en 2000.

Le secteur rizicole subit cette période de turbulence de 1992 à 1996. La politique menée est floue, tandis que l'État reprend son outil d'intervention direct sur les marchés du riz via les importations. Ainsi, leur taux de croissance annuel moyen redevient positif durant cette

---

<sup>1</sup> En effet, non seulement les recours ponctuels au stock tampon se font de manière tardive en cas de besoin, mais surtout ce mode d'intervention de l'Etat n'a pas empêché des fortes hausses de prix pénalisant les consommateurs (Duruflé, 1988).

<sup>2</sup> Les rares données sur cette période montrent une baisse des dépenses publiques dans l'éducation entre 1981 et 1985, passant de 4,32% à 2,75% du PIB (Banque Mondiale).

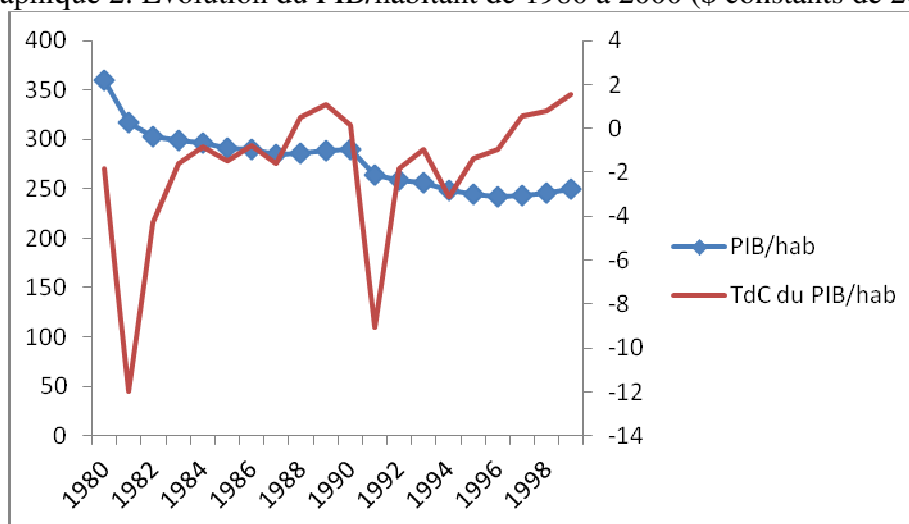
<sup>3</sup> « Entre 1990 et 1996, le pays voit se succéder trois Premiers ministres (Francisque Ravony, élu en 1993; Emmanuel Rakotovahiny, nommé en 1995, et Norbert Ratsirahonana, nommé en 1996) et cinq gouvernements » (Gastineau et al., 2010, p 15).

période. La signature du DCPE marque une volonté prononcée de l'État à intervenir « moins mais mieux » dans le secteur rizicole.<sup>1</sup>

### 2.2.2. Bilan contrasté des Plans d'Ajustement Structurel (PAS)

Indiscutablement, la période sous ajustement structurel de l'économie malgache n'a pas été favorable à la croissance économique. Le PIB par habitant accuse en effet une baisse d'environ 30% en 20 ans: exprimé en dollars constants de 2000, il est passé de 360 US\$ en 1980 à 254 US\$ en 2000 d'après les données de la Banque Mondiale. L'évolution du taux de croissance annuel (Graphique 2) montre des sous-périodes de « récession stagnation » (Ramboatiana, 1999) séparée par la crise de 1991. Néanmoins, une légère reprise de la croissance s'observe à partir de 1997 jusqu'en 2001, avant une autre crise politique majeure comme il sera évoqué dans les lignes suivantes. La part de la population vivant avec moins de 1,25 US\$ par jour (PPA) a à peine diminué entre 1980 et 1999, en passant de 86% à 82% de la population totale et ce, malgré une amélioration sensible à l'intérieur de la période en s'élevant à 72,4% en 1993 et 72% en 1997. En outre, la pauvreté en milieu rural s'est renforcée.

Graphique 2: Évolution du PIB/habitant de 1980 à 2000 (\$ constants de 2000)



Source : Banque Mondiale, calculs de l'auteur.

<sup>1</sup> « Moins d'État mais mieux d'État (...) devait dicter les actions du gouvernement (doc IFPRI, p13).



Dans le secteur rizicole, le premier effet des PAS est la réduction de la dépendance à l'égard des importations. Cette réduction constitue en effet une des conditionnalités imposées par le FMI. Néanmoins, la dépendance ne disparaît pas totalement et s'accroît même à partir de 1992. Les exportations, quant à elles, connaissent une hausse continue de leur niveau annuel moyen bien qu'elles décrochent radicalement de celui enregistré durant la période 1961-1981 : en constante baisse de 1961 à 1981, le niveau annuel moyen des exportations en équivalent paddy, durant la sous-période 1976-1981, est de 3109 tonnes, tandis que celui de la période 1981-2000 s'élève tout juste à 740 tonnes en équivalent paddy. En effet, l'État a en effet mis fin à sa stratégie d'exportation avec la conduite des PAS.

En outre, l'effet attendu des PAS sur la production rizicole ne s'est pas produit. La production par habitant s'est affaiblie de manière graduelle jusqu'en 2000 (Tableau 4) : alors que le taux de croissance démographique moyen s'élève à 2,83% durant la période 1982-2000, celui de la production s'en trouve fort éloigné (1,21%), ce qui explique un taux de croissance négatif de la production par habitant (Hirsch, 2000). Un décrochage<sup>1</sup> de l'évolution de la production rizicole est à noter à partir de 1991, ainsi que des chiffres particulièrement négatifs entre 1997 et 2000.

Tableau 4: Taux de croissance annuel moyen par période (%)

	1982-2000	1982-1991	1991-1997	1997-2000
Population	2,83	2,67	2,98	3,02
Production	1,21	1,63	0,89	-0,12
Rendement	1,07	2,00	0,66	-1,57
Production/hab	-1,58	-1,01	-2,03	-3,05
Surfaces riz	0,15	-0,35	0,21	1,49

Source : FAO, calculs de l'auteur.

Le monde rural, quant à lui, souffre d'un problème structurel d'absence de dynamisme (Roubaud, 1997). L'échec des PAS sur le secteur agricole, et particulièrement sur le secteur rizicole, se traduit avant tout comme « un repli des campagnes, faute de structures-relais pour encadrer le monde paysan avec la politique de désengagement brutal de l'État » (*ibid.*, 1997, p. 9). Aussi, un mauvais fonctionnement de la filière rizicole dû à des coûts de transaction

<sup>1</sup> Cette période non concluante pour le secteur rizicole en particulier, et le monde rural en général, est néanmoins celle d'une « croissance retrouvée » pour l'économie malgache en général. En effet, les performances macro-économiques de l'année 1997 étant parmi les meilleures enregistrées depuis 1972, début de la 2<sup>ème</sup> République (Razafindrakoto et Roubaud, 2002).

élevés limite les échanges et rend les marchés inefficaces (Pierre-Bernard et *al.*, 2007). L'appréciation de l'effet de la libéralisation sur les prix du riz et du paddy se révèle par ailleurs mitigée : Roubaud (1997) montre un impact positif sur les prix mais non durable, avec une absence de modification durable de la structure des coûts des producteurs de riz, donc un effet réduit sur les gains de ces derniers. Pour Araujo-Bonjean et Azam (1996), la libéralisation a bien conduit à une hausse générale des prix du riz sans pour autant amener une croissance dans le secteur rizicole en raison des obstacles structurels rencontrés dans le monde rural malgache : ainsi, les signaux sur les prix n'ont pas pu se transmettre aux premiers concernés, c'est-à-dire les paysans producteurs. Minten et Dorosh (2006) partagent la même idée en évoquant l'importance des coûts de transaction et la nécessité de renforcer le cadre institutionnel du monde rural malgache. Il est largement admis, tout de même, que la libéralisation n'a pas produit les effets attendus dans le monde rural en général à cause d'une faiblesse structurelle des institutions. Retenons ainsi le constat d'une absence de décollage économique du pays malgré les PAS, avec des performances encore moins reluisantes pour le monde agricole. L'élaboration d'une stratégie de développement mettant l'accent sur la réduction de la pauvreté se dessine alors à partir de 1999, toujours sous financement de prêts d'ajustement structurel<sup>1</sup>.

### **2.3. Le secteur rizicole au cœur de la stratégie de réduction de la pauvreté**

Malgré le retour de la croissance enregistré de 1997 à 2000, les performances sociales des plans d'ajustement structurel sont préoccupantes. La population disposant de moins de 1,25\$ par jour (en Parité de Pouvoir d'Achat) passe en effet de 72,5% en 1993 à 82,3% en 1999, selon la Banque Mondiale. Aussi, le taux net total de scolarisation dans le primaire diminue entre 1991 et 2000, même si le taux d'achèvement de l'école primaire a légèrement augmenté, passant respectivement de 71,7% à 67,2% et de 25,8% à 37,1% (d'après les données disponibles sur le site de la Banque Mondiale). Au début du III<sup>ème</sup> Millénaire, Madagascar entre alors dans une nouvelle ère, celle de l'adoption d'une stratégie de réduction de la

---

<sup>1</sup> Rappelons que les Prêts d'Ajustement Structurel accordés à Madagascar par la Banque Africaine de Développement, les Institutions de Bretton Woods et quelques bailleurs de fonds bilatéraux sont au nombre de quatre, couvrant respectivement les périodes 1988-1990, 1996-1998, 1999-2001 et 2002-2004. Le pays a aussi bénéficié de Fonds pour la Réduction de la Pauvreté et pour la Croissance du FMI en 2001 et en 2006, mais également d'un programme d'appui budgétaire de la BAD en 2 phases en date de 2006 (pour 18 mois) et de 2008 (pour 30 mois). Il est à noter que le second type de prêt est l'héritier du premier.

pauvreté sous la préconisation des bailleurs de fonds, à l'instar des autres pays à faibles revenus ayant été jusqu'ici contraints à suivre les plans d'ajustement structurel.

Conscients de la déconnexion entre la lutte contre la pauvreté et les politiques de libéralisation, les bailleurs de fonds mettent désormais un accent sur la réduction de la pauvreté et la poursuite des Objectifs<sup>1</sup> du Millénaire pour le Développement (OMD), adoptés au sein de l'Organisation des Nations-Unies en septembre 2000 (Bockel, 2003). Ainsi, les gouvernements des pays à faibles revenus se doivent d'élaborer une stratégie de réduction de la pauvreté pour prétendre à de nouvelles aides, et surtout à une réduction de leurs dettes. Un foisonnement de documents de cadrage des politiques sectorielles font dès lors leur apparition avec la formulation d'axes et de priorités stratégiques, y compris pour la politique rizicole. L'analyse un peu plus détaillée de leurs contenus s'avère utile afin de comprendre la contribution des politiques à l'amélioration des performances agricoles constatées depuis le début de cette nouvelle période, mais aussi leurs éventuels manquements par rapport à l'absence d'effets concluants sur les conditions de vie de la population malgache majoritairement rurale.

### 2.3.1. *Le cadrage macroéconomique global : du DSRP au MAP*

Entamée en 2000 selon un processus participatif (Tableau 5), le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP<sup>2</sup>) pour Madagascar est finalisé en 2003 avant d'être mis à jour en 2005.

---

<sup>1</sup> Les OMD sont au nombre de huit : réduire l'extrême pauvreté et la faim, assurer l'éducation primaire pour tous, promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes, réduire la mortalité infantile, améliorer la santé maternelle, combattre le VIH/sida, le paludisme et d'autres maladies, assurer un environnement durable, mettre en place un partenariat mondial pour le développement.

<sup>2</sup> Dans une fiche technique élaborée en avril 2012 par le FMI, il est présenté que « le DSRP contient une évaluation de la pauvreté et décrit les politiques et les programmes macroéconomiques, structurels et sociaux qu'un pays mettra en œuvre pendant plusieurs années pour promouvoir la croissance et réduire la pauvreté. (...) Le dispositif des DSRP a été établi en reconnaissance de l'importance de l'internalisation des programmes de réformes et de la nécessité de s'appliquer davantage à faire reculer la misère ». Les DSRP visent à assurer un lien essentiel entre les actions des autorités nationales, les concours des bailleurs de fonds et les résultats requis pour atteindre les Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) de l'Organisation des Nations Unies visant à réduire de moitié la pauvreté entre 1990 et 2015. Ils servent de cadre aux prêts concessionnels et d'allègement de dette du FMI et de la Banque Mondiale ainsi qu'à l'initiative en faveur des pays très endettés.

Tableau 5: Représentativité des participants (%)

Groupe de participants	Répartition	
	Atelier thématique	Atelier régional de validation
Gouvernement	32	35,9
Société civile	22,6	31,6
Associations	12,1	5,7
Organisations internationales	11,8	8,2
Secteur privé	9,4	8
Organisateurs	6,1	7,9
Élus locaux	3,7	1,9
Journalistes	2,3	1,6
Total	100	100

Source : MEFB

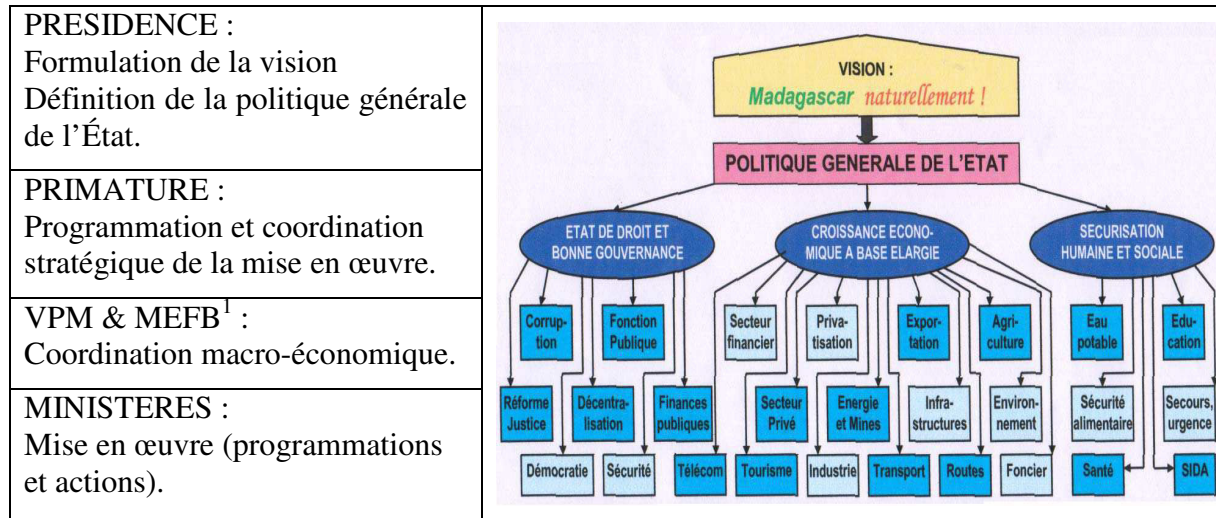
Mais le pays est traversé une nouvelle fois par une grave crise sociopolitique. Survenue suite aux élections présidentielles de décembre 2001 dont les résultats sont contestés, celle-ci est résolue par le départ du Président sortant Ratsiraka et l'arrivée de Ravalomanana. Ayant bloqué l'économie malgache durant le premier semestre 2002, la crise plonge le pays dans une récession temporaire mais forte avec une chute du PIB par habitant de 15,2% par rapport à l'année précédente<sup>1</sup>. En s'engageant à conduire un « Développement rapide et durable », le nouveau gouvernement parvient néanmoins à relancer rapidement l'économie dont le taux de croissance du PIB est de 9,8% en 2003.

En 2005, le DSRP est enrichi d'une Vision du développement pour Madagascar et d'une nouvelle Politique Générale de l'État. Tandis que la première, définie en Conseil des Ministres par le Président de la République en novembre 2004, a pour ambition de « faciliter le passage sans heurt de la situation actuelle du pays caractérisée par une économie de subsistance à une économie de marché » (DSRP, 2005), la seconde précise les objectifs à atteindre au niveau des ministères suivant la stratégie globale de lutte contre la pauvreté. En effet, trois axes stratégiques sont formulés dans la version initiale du DSRP et repris dans la version mise à jour en 2005. Les programmes ministériels définis dans le DSRP 2005 (Schéma 2) sont ainsi organisés de manière à obtenir : (1) un État de droit et une bonne

<sup>1</sup> Les données de la BM montrent que le niveau de revenu annuel par habitant de 2002 est le revenu le plus faible enregistré depuis 1960 : 221,14 US\$ constants de 2000. Le niveau maximal correspond, quant à lui, à celui de l'année 1971 avec 433,97 US\$ constants de 2000.

gouvernance ; (2) une croissance économique à base élargie ; (3) une sécurisation humaine et sociale. A la différence de la version initiale du DSRP, celle de 2005 comporte les tâches spécifiques à accomplir par ministère ainsi que le calendrier de réalisation de celles-ci.

Schéma 2: Cadre du DSRP 2005



Source : MEFB.

Au début du second mandat de Ravalomanana réélu fin 2006, le DSRP est remplacé par le Madagascar Action Plan (MAP), sans modification des Vision et Politique Générale de l'État. Plan d'action de cinq ans, le MAP envisage des réformes accélérées et mieux coordonnées et décrit « les stratégies et les actions qui initieront la croissance rapide, mèneront à la réduction de la pauvreté, et s'assureront que le pays se développe en réponse aux défis de la mondialisation et selon la vision nationale de développement ainsi que les Objectifs de développement pour le Millénaire » (MAP, 2007).

Toujours élaboré selon un processus participatif comme le DSRP, il définit les huit engagements suivants pour lesquels les défis, buts, stratégies, projets et activités prioritaires sont respectivement établis : (1) un gouvernement responsable ; (2) des infrastructures reliées ; (3) une transformation de l'éducation ; (4) un développement rural et une révolution verte ; (5) une politique de santé, de planification familiale et de lutte contre le VIH/SIDA ; (6) une économie à forte croissance ; (7) une politique de l'environnement; (8) une solidarité nationale.

<sup>1</sup> Vice-Primature et Ministère de l'Économie, des Finances et du Budget.

Une fois encore, la mise en œuvre du MAP est malencontreusement interrompue début 2009 par une nouvelle crise sociopolitique, conduisant cette fois-ci au renversement du régime en place et au départ de Ravalomanana. Une Haute Autorité de Transition (HAT) présidée par Rajoelina dirige<sup>1</sup> le pays et a proclamé la 4<sup>ème</sup> République en décembre 2012. Le régime actuel continue de suivre les grandes lignes directrices de politiques sectorielles inscrites dans le MAP, même si officiellement ce dernier a été abandonné car étant le symbole de l'ancien Président déchu.

### 2.3.2. *Les politiques agricoles des années 2000*

Peu après la reprise des négociations avec les bailleurs de fonds en 1997 et face au constat d'une aggravation de la pauvreté de la population malgache, majoritairement rurale et agricole, l'Etat accorde une attention particulière au développement rural. Animé de la volonté d'adopter une démarche intégrée, il recherche une plus grande participation de tous les acteurs du développement rural et une amélioration de l'environnement institutionnel global. Dès lors, des documents de cadrage de la politique de développement rural se succèdent, rivalisant les uns avec les autres d'axes stratégiques, d'actions prioritaires, d'objectifs globaux et spécifiques, tous destinés à dynamiser le milieu rural malgache.

Ainsi, un Plan d'Action pour le Développement Rural (PADR) est établi en 1999. Ayant servi à l'élaboration de la première version du DSRP, il constitue également en 2004 le cadre de référence du Plan Directeur (le « Master Plan ») du Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP). En 2007, l'adoption du MAP déclenche la mise en œuvre d'une « Révolution Verte et Durable » et l'élaboration d'un Programme Sectoriel Agricole (PSA) en 2008 au service du MAP, chargé de définir les tâches attribuées aux différents ministères concernés. Malgré l'abandon officiel de ce dernier depuis la transition de 2009, les missions et objectifs du MAEP restent les mêmes que ceux définis depuis 2008 dans le PSA.

L'analyse comparative des contenus de ces documents montre avant tout le souci constant de la part des autorités publiques de développer l'économie rurale en reliant les producteurs agricoles aux marchés. En effet, le PADR s'inscrit dans une « dynamique de passage d'une économie de subsistance à une économie de marché », tandis que le « Master Plan » a pour

---

<sup>1</sup> Installée depuis 2009, la HAT a pu organiser les élections présidentielles en décembre 2013, à l'issue desquelles Hery Rajaonarimampianina a été élu.

enjeu de « convertir la production en ventes rentables ». Face au constat « de l’incapacité du secteur agricole à mettre sur le marché des produits en quantité et de qualité, pour assurer la sécurité alimentaire, approvisionner les industries en aval et exporter », le PSA se donne quant à lui pour objectif de « moderniser le secteur agricole en vue de la croissance et du passage d’une économie de subsistance à une économie de marché ».

Cependant, les priorités définies pour atteindre l’objectif global varient d’un document à l’autre. Essentiellement concentrées sur les producteurs agricoles dans le PADR, elles portent de manière progressive sur d’autres acteurs et d’autres dimensions du monde rural dans le Master Plan et le PSA (Tableau 6).

Tableau 6: Priorités dans les documents de cadrage de politique agricole

PADR (1999)	Master Plan (2004)	PSA (2008)
<p>(1) instauration d’un environnement (économique, technique, institutionnel et infrastructurel) incitatif</p> <p>(2) recentrage du rôle de l’État aux fonctions d’orientation, de réglementation, de promotion, d’appui, de coordination, de suivi, de contrôle et d’évaluation des programmes mis en œuvre</p> <p>(3) responsabilisation et la participation des producteurs.</p>	<p>(1) développement de systèmes agricoles axés sur le marché ;</p> <p>(2) investissements en services de vulgarisation et recherche appliquée</p> <p>(3) instauration d’un environnement plus favorable pour un développement rural rapide et viable</p> <p>(4) création d’alliances – via une approche Partenariat Public Privé (PPP) – pour négocier des ressources et des opportunités commerciales en faveur du développement rural.</p>	<p>(1) assurer la sécurité alimentaire et le respect des normes qualitatives ;</p> <p>(2) améliorer les revenus des producteurs</p> <p>(3) procurer des emplois aux ruraux</p> <p>(4) approvisionner une agro-industrie prospère</p> <p>(5) contribuer à l’amélioration de la balance commerciale</p> <p>(6) léguer aux générations futures un capital fructueux eau-sol-biodiversité.</p>

Source : auteur, d’après PADR, Master Plan et PSA.

Non seulement les priorités énoncées augmentent en nombre à mesure qu’évoluent les documents, elles se diversifient et s’élargissent aussi. Elles concernent beaucoup moins de manière directe les producteurs agricoles, pourtant premiers concernés par le développement rural. Une telle évolution dans les priorités de politique agricole laisserait à penser que des objectifs précis – concernant précisément les producteurs agricoles – aient été atteints de

manière progressive grâce à la mise en œuvre des mesures définies dans les documents successifs. Le constat d'échec du secteur agricole – à assurer un approvisionnement en qualité et de quantité – réalisé dans le cadre de la préparation du PSA a sans doute mis au second plan, de manière un peu trop rapide, les actions prioritaires qui touchent directement les producteurs agricoles. Il nous semble que la recherche d'une amélioration des conditions socio-économiques de ces derniers a été délaissée au profit d'autres priorités dans le PSA dont l'objectif global a été la modernisation du secteur agricole. En cherchant avant tout à assurer le respect des normes qualitatives, approvisionner une agro-industrie prospère et à contribuer à l'amélioration de la balance commerciale, l'attention des autorités publiques se déplace en effet vers d'autres domaines du secteur agricole, plus près des marchés que des producteurs agricoles.

Pour ce qui concerne la démarche de conduite des politiques agricoles, le PADR a été établi suivant une volonté de « partager les responsabilités entre l'État, les autorités décentralisées et le secteur privé et de promouvoir des systèmes de partenariat entre l'État et le privé, le privé et les organisations de producteurs, le privé et les bailleurs ou entre les privés eux-mêmes ». Ainsi, il est piloté par des Groupes de Travail pour le Développement Rural (GTDR) au niveau des régions. Composés d'acteurs multi parties prenantes, les GTDR se chargent de veiller à la bonne mise en œuvre des différentes tâches à réaliser au niveau régional selon le PADR. Le Master Plan ajoute une nouveauté majeure consistant à adopter « une approche de gestion des ressources clairement définie, destinée à maximiser les *« efforts axés sur le marché et qui sont cruciaux pour faire avancer le développement rural rapidement et de manière viable »* ». Enfin, le PSA s'est surtout concentré à promouvoir les partenariats public-privé et améliorer l'environnement institutionnel rural pour dynamiser les milieux ruraux.

Concernant le secteur rizicole, le pays a adhéré depuis 2008 à un Programme africain de développement rizicole, le « Coalition for African Rice Development » (CARD), initié par l'« Alliance for a Green Revolution in Africa » (AGRA) et le « Japan International Cooperation Agency » (JICA).

### 2.3.3. *La politique de développement rizicole des années 2000*

Le désengagement brutal du secteur rizicole opéré par l'État dans le cadre des Plans d'Ajustement Structurel depuis le milieu des années 1980 a eu pour conséquences un



appauvrissement général de la population rurale ainsi qu'une dégradation sans précédent des performances du secteur rizicole : en effet, le taux de croissance annuel moyen de la production de riz par habitant sur la période 1982-2000 est négatif (-1,58%). Un diagnostic national de la filière rizicole malgache réalisé en 1999 par le FAO et l'Unité de Politique de Développement Rural (UPDR<sup>1</sup>) – avec l'appui technique du CIRAD – a révélé que « *les politiques de libéralisation ont buté sur des contraintes portant sur les infrastructures et l'organisation sociale, ne permettant pas au marché de fonctionner avec efficacité, c'est-à-dire d'inciter les riziculteurs à améliorer leurs rendements ou augmenter leur niveau de production* » (UPDR-FAO, 2001). En conséquence, toujours selon ce diagnostic, « *il convient de passer d'une politique macro-économique de libéralisation et de désengagement de l'État à une politique sectorielle équilibrée de développement de la filière riz où l'intervention publique facilite l'organisation de la filière et se met au service des opérateurs pour lever les blocages à l'augmentation de la production et des échanges* » (ibid, 2001).

Ainsi, une Lettre de Politique Nationale de Développement Rizicole est conçue de manière participative à partir de 2001 et finalisée en 2004 suivant les recommandations d'orientations politiques proposées à l'issue du diagnostic de la filière rizicole mené en 1999-2000 précédemment mentionné. Une stratégie de développement rizicole y est développée afin d'atteindre trois objectifs globaux et un objectif spécifique à l'horizon 2010.

Tandis que ce dernier consiste à « satisfaire la consommation intérieure et reconquérir le marché d'exportation, à travers l'augmentation de la production nationale et la professionnalisation des producteurs », les trois premiers sont de « (1) contribuer à la sécurité alimentaire dans toutes les régions, (2) contribuer à l'amélioration de la croissance économique et (3) améliorer les revenus et la situation des acteurs de la filière riz ». Les résultats attendus pour 2010 étaient, d'une part, un niveau de production de paddy à hauteur de 6 millions de tonnes<sup>2</sup> et, d'autre part, une organisation des acteurs et une amélioration du fonctionnement de la filière. Pour ce faire, les mesures préconisées sont regroupées en trois volets d'interventions (Tableau 7) en fonction de la grande disparité géographique en matière de potentiel agro-écologique, de capital productif et de performances des exploitations agricoles dans le domaine rizicole.

---

<sup>1</sup> L'UPDR, organisme technique situé au sein du ministère de l'Agriculture, élabore les textes de politique agricole.

<sup>2</sup> En 1999, la production de paddy s'élevait à 2,8 millions de tonnes.

Tableau 7: Volets d'intervention de la Politique Nationale de Développement Rizicole

Volet 1 : Interventions communes	Volet 2 : Appui aux pôles de croissance	Volet 3 : Appui aux zones vulnérables
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Assurer un environnement politique, économique, juridique et social favorable</li> <li>2. Adapter le cadre institutionnel face au pluralisme des acteurs</li> <li>3. Intensifier et moderniser la production.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Améliorer les conditions d'accès et l'infrastructure irriguée</li> <li>2. Renforcer l'appui aux producteurs pour améliorer la productivité rizicole</li> <li>3. Renforcer la contractualisation entre producteurs et opérateurs</li> <li>4. Développer les échanges et viser le marché d'exportation.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sédentariser la culture sur brulis</li> <li>2. Promouvoir la monétarisation des échanges</li> <li>3. Favoriser la diversification agricole et réduire la dépendance en période de soudure.</li> </ol>

Source : LPDRizicole (2004)

Après distinction dans le diagnostic de la filière rizicole entre pôles de production<sup>1</sup> – à fort potentiel de croissance (rizicole) - et zones vulnérables<sup>2</sup> – exposées à des risques de production (rizicole) -, le premier<sup>3</sup> volet d'intervention consiste en un ensemble d'interventions communes, tandis que les deux derniers concernent spécifiquement chacune des deux catégories de zones.

La mise en œuvre du MAP en 2007 conduit à l'adoption d'une Stratégie Nationale de Développement Rizicole (SNDR) sans modification des objectifs et des volets d'intervention dans la précédente Lettre de Politique Nationale de Développement Rizicole. La formulation de la SNDR a pour objectif d'uniformiser le document de cadrage de la politique rizicole malgache avec ceux des autres pays pilotes dans lesquels est lancé en 2008 le Programme de

<sup>1</sup> Les pôles de croissance sont reconnus comme étant des zones à hautes potentialités, ayant un poids déterminant dans le secteur, dotées de conditions structurelles de départ favorables et réalisant des tonnages importants de surplus commercialisable (LPDRizicole, p 18).

<sup>2</sup> Dans les zones vulnérables sont relevés un manque d'opportunités économiques, le développement de cultures sur brulis, un fort enclavement, une stratégie essentiellement basée sur la recherche d'autosubsistance et une forte densité de la population rurale (LPDRizicole, p 21).

<sup>3</sup> Pour information, dans la version finale de l'étude conduite par le CIRAD, seuls les deux derniers volets ont été proposés. Le premier volet a été rajouté par l'UPDR dans le rapport et la politique.

Coalition<sup>1</sup> pour le Développement de la Riziculture en Afrique (« Coalition for African Rice Development » (CARD)). En effet, Madagascar fait partie des trois premiers pays africains producteurs de riz, avec le Nigéria et l'Égypte. Reconnaisant l'importance croissante de la production rizicole en Afrique, la Coalition est une initiative conjointement proposée par l'Alliance pour une Révolution Verte en Afrique (« Alliance for a Green Revolution in Africa » (AGRA)) et l'Agence Japonaise de Coopération Agricole (« Japanese International Cooperation Agency » (JICA)), destinée à servir de cadre international visant à appuyer l'effort d'accroissement de la production rizicole par les pays africains avec le soutien des structures, programmes et politiques existants. L'objectif principal du CARD consiste à « doubler les récoltes de riz en Afrique en l'espace de 10 ans pour atteindre 28 millions de tonnes en 2017 ». La SNDR inclut les stratégies de six sous-secteurs cruciaux pour le développement de la riziculture, à savoir les sous-secteurs des semences, des engrais, de l'irrigation, de la mécanisation, du financement du monde rural, de la vulgarisation agricole. Pour chaque sous-secteur, des objectifs à l'horizon 2018 sont fixés. Une version mise à jour de la SNDR malgache apparaît en 2010, suite aux troubles politiques de 2009, dans laquelle la mention de la Révolution Verte Durable – associée au Président déchu – n'y apparaît plus avec maintien de l'essentiel du document initial. Un septième sous-secteur fait son apparition, celui de la commercialisation agricole, dont la stratégie de développement n'est cependant pas définie de manière aussi précise que celles des autres sous-secteurs, comme cela sera ultérieurement évoqué.

La SNDR est sous la responsabilité de la Plateforme de Concertation et de Pilotage de la Filière riz (PCP-RIZ), créée en 2005 suite aux recommandations faites dans le diagnostic de la filière rizicole de l'UPDR-FAO. Visant à renforcer la collaboration entre l'État et le secteur privé, la PCP-RIZ a pour missions, entre autres, de favoriser le dialogue et les rencontres entre les acteurs de la filière, suivre la mise en œuvre de la politique nationale de développement du riz et permettre la collecte et l'échange d'informations de manière régulière. Elle est constituée de neuf collèges représentant les différentes catégories d'intervenants dans la filière : producteurs, chercheurs, transformateurs, intermédiaires

---

<sup>1</sup> Sous la forme d'un groupement consultatif des donateurs bilatéraux et multilatéraux et des institutions africaines et internationales participants, le CARD a pour fonctions d'harmoniser et de coordonner les politiques et actions entre CARD et les pays africains producteurs de riz, d'identifier les domaines à potentiel élevé, de mobiliser des ressources, de partager de l'information/connaissance, de disséminer des technologies, de faciliter le renforcement des capacités humaines et institutionnelles et de suivre le progrès de l'initiative de la Coalition.

(transporteurs, collecteurs, commerçants), importateurs/exportateurs, organismes d'appui technique, organismes d'appui financier, administration et consommateurs. Par ailleurs, un Observatoire du Riz (OdR) a été créé en 2005, à l'initiative du ministère de l'Agriculture, de la Banque Mondiale, du PAM et de la FAO, en vue de pallier au manque d'information et de suivi de la situation du secteur rizicole, source d'inefficacité des politiques mises en œuvre. Né après la crise du riz de 2004 (présentée dans la section suivante), l'OdR est un système d'information destiné à recueillir et diffuser des informations<sup>1</sup> sur les prix du riz dans les 22 régions malgaches pour une meilleure prise de décision des acteurs de la filière rizicole.

A travers ces multiples politiques adoptées par l'État pour le développement rural en général et rizicole en particulier depuis 2000, l'on s'attendrait à ce que le pays connaisse une redynamisation considérable du milieu rural, entraînant une amélioration des performances agricoles et des conditions de vie de la population rurale. De même, la mise en œuvre d'une Politique nationale de développement rizicole et le lancement de la Révolution Verte Durable auraient pu aider à atteindre l'autosuffisance en riz du pays. Le paragraphe suivant fait cependant état des résultats de nouveau contrastés des politiques poursuivies depuis 2000.

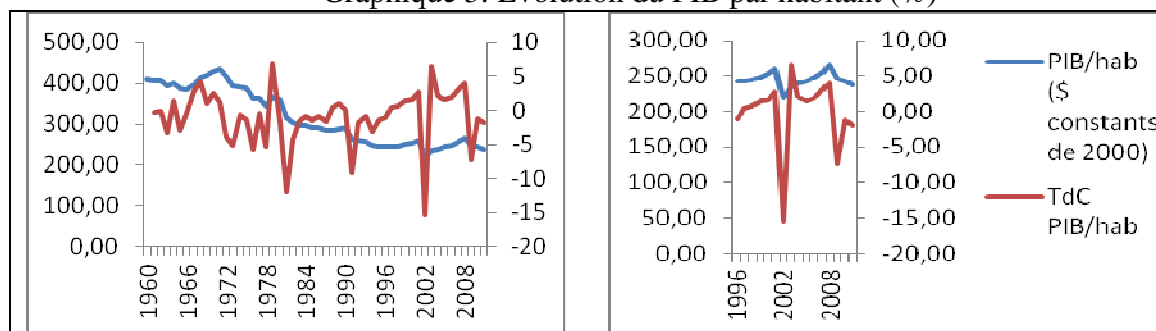
#### 2.3.4. *Résultats globalement insuffisants ?*

Les performances économiques de la première décennie des années 2000 ont indéniablement pâti des deux crises sociopolitiques majeures survenues en 2002 et en 2009, malgré l'instauration d'une dynamique relativement meilleure que durant la décennie précédente. En effet, le niveau de revenu par habitant enregistré reste déconnecté de celui des années 1960 (Graphique 3).

---

<sup>1</sup> Le dispositif de l'Observatoire du Riz consiste en « une collecte primaire, hebdomadairement, des prix du riz, du maïs et du manioc (les deux plus importants aliments de base après le riz), ainsi que des principaux produits de première nécessité sur tout le territoire malgache (22 régions, 114 districts). Une collecte secondaire de données sectorielles (le marché du riz) est aussi réalisée auprès des administrations et autres institutions intervenant dans la filière. (...) L'OdR a bénéficié d'appuis financiers divers : Union Européenne, AFD, Inter-Coopération Suisse, FIDA, GTZ, QMM » (Source : Site du CIRAD).

Graphique 3: Évolution du PIB par habitant (%)



Source : Banque Mondiale, 2012.

Ainsi, en 2010, les résultats de l'Enquête auprès des Ménages indiquent que la pauvreté de la population s'est intensifiée par rapport à 1993 (Tableau 8). Les deux sous-périodes de recul de la pauvreté de 1997 à 2001 et de 2002 à 2005 sont chacune interrompues par les deux crises majeures précédemment annoncées, renforçant la pauvreté aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain.

Tableau 8: Évolution des ratios de pauvreté de 1993 à 2010 (%)

Milieu	Année	1993	1997	1999	2001	2002	2004	2005	2010
Urbain		50,1	63,2	52,1	44,1	61,6	53,7	52	54,2
Rural		74,5	76	76,7	77,1	86,4	77,3	73,5	82,2
Ensemble		70	73,3	71,3	69,6	80,7	72,1	68,7	76,5

Source: INSTAT/DSM/EPM 1993 à 2010

À un niveau macroéconomique, la nouvelle stratégie de réduction de la pauvreté ainsi que les diverses mesures l'accompagnant depuis 2000 n'ont pu produire les effets escomptés, ni enrayer la tendance croissante de la pauvreté de la population, observée depuis les années 1960. Le pays se trouve définitivement prisonnier dans une trappe à pauvreté (Maret, 2007) dont la sortie est rendue difficile du fait de l'instabilité politique, responsable de l'apparition de crises sociopolitiques récurrentes.

Le secteur rizicole connaît quant à lui une amélioration de ses performances globales depuis les années 2000, du moins concernant le niveau de production rizicole. En effet, le taux de croissance annuel moyen de la production rizicole - de 4,8% - est supérieur à celui de la

population – de 2,9% – pendant la période 1997-2010. Ces mêmes taux sont respectivement de 1,6% et de 2,8% pendant la période 1982-1997 et de 1,5% et de 2,3% pendant la période 1962-1982, indiquant un taux de croissance de la population plus rapide que celui de la production rizicole, contrairement à la situation des années 2000. Le niveau de production a dépassé les 4 millions de tonnes depuis 2009, avec un rendement supérieur à 3 tonnes à l’hectare et un niveau de production par habitant supérieur à 200 kilogrammes par habitant depuis 2008.

Ces performances relativement meilleures depuis 1997 contrastent de manière paradoxale avec l’accroissement de la dépendance du pays en riz étranger (Tableau 9). En effet, le niveau annuel moyen de riz importé, égal à 216 388 tonnes équivalent paddy pendant la période 1997-2010 n’a jamais été aussi élevé, équivalant au double de celui enregistré sous la période de la 1<sup>ère</sup> République. En outre, les exportations de riz n’ont pas connu une amélioration notable malgré l’instauration d’une politique de promotion de celles-ci depuis le début des années 2000. Il est à noter également une tendance continue à la baisse de la consommation annuelle de riz par habitant, laquelle ne s’est pas renversée malgré l’amélioration constatée des performances rizicoles depuis ces dernières années.

Tableau 9: Moyenne annuelle par période, équivalent paddy (tonnes)

Période	Importations	Exportations
1961-1982	106 355	33 132
1982-1997	153 570	688
1997-2009	216 388	839

Source : FAOSTAT, calculs de l’auteur

Le contraste observé entre les résultats en progression de la production de riz et l’accentuation de la dépendance du pays en riz étranger ainsi que de la pauvreté de la population ces dernières années, ne peut qu’interpeller. Aussi, l’examen des diverses politiques adoptées par l’État en direction du secteur rizicole offre quelques enseignements particulièrement utiles pour la suite de notre recherche. Premièrement, les contre-performances du secteur rizicole ne peuvent être dissociées de l’instabilité politique récurrente dont souffre le pays. Bien que les pouvoirs successivement en place se soient donné les moyens pour définir des mesures allant

dans le sens de l'augmentation de la production rizicole, les efforts déployés ont régulièrement été stoppés par des crises sociopolitiques. Deuxièmement, la libéralisation du secteur rizicole a définitivement été néfaste pour le pays. Depuis le début des années 2000, les diverses tentatives de redressement de ce secteur-clé de l'économie malgache n'ont pas empêché l'intensification de la dépendance du pays en riz importé, l'éloignant plus que jamais de l'objectif tant convoité d'atteinte de l'autosuffisance en riz.

### 2.3.5. *Analyse comparative des performances du secteur rizicole malgache*

Les contre-performances du secteur rizicole malgache observées ci-dessus sont encore plus manifestes en comparaison avec les résultats des secteurs rizicoles d'un petit nombre de pays choisis en raison de similarités sur certains points avec le secteur malgache.

Il s'agit ici de comparer quelques indicateurs de performance de la riziculture malgache avec ceux de pays présentant des traits similaires à de nombreux titres, à savoir l'Égypte, le Nigéria, le Vietnam et le Pakistan. Tandis que l'Égypte et le Nigéria font partie avec Madagascar des trois premiers pays producteurs de riz en Afrique<sup>1</sup>, le Vietnam a de loin beaucoup mieux réussi que Madagascar à tirer profit du secteur rizicole pour se développer et le Pakistan constitue actuellement le premier pays partenaire des opérateurs malgaches pour l'importation de riz. L'analyse comparative des caractéristiques essentielles de la riziculture dans ces divers pays révèle le paradoxe malheureux entre les fortes potentialités détenues par la riziculture malgache et les faibles performances structurelles de celle-ci (Tableau 10).

---

<sup>1</sup> En 2010, ces trois pays ont produit près de 53% de la production totale de paddy du continent selon les chiffres de la FAO. La même proportion était de 63% en 1961.

Tableau 10: Superficies totale, agricole, mise en culture et rizicole.

Pays	Superficie totale (1000 ha)	Superficie agricole/superficie totale (%)		Superficies cultivées/superficie agricole (%)		Superficie rizicole/superficies cultivées (%)	
	2009	1961	2009	1961	2009	1961	2009
<i>Madagascar</i>	58 704	58,9	69,6	6,3	8,7	37,1	48,8
Égypte	100 145	2,6	3,7	97,7	95,9	9,2	16,1
Nigeria	92 377	74,5	80,6	42,0	54,4	0,5	4,4
Pakistan	79 610	27,5	33,0	78,5	83,2	7,1	13,2
Viet Nam	33 169	19,0	31,0	95,7	91,7	78,8	79,0

Source : FAOSTAT, calculs de l'auteur.

Alors que plus de la moitié des terres agricoles sont mises en culture dans ces pays en 2009, et même dès 1961 (sauf pour le cas du Nigéria), à Madagascar, les superficies cultivées ne dépassent pas 10% des superficies agricoles, avec une très légère augmentation entre 1961 et 2009. Or, Madagascar se place juste derrière le Nigéria et devant les trois autres pays en matière de terres agricoles avec, en 2009, un peu moins de 70% de la superficie totale du pays constitué de terres agricoles. Au contraire, ces dernières représentent à peine 3,7% de la superficie totale de l'Égypte en 2009. Par ailleurs, l'importance de la riziculture dans l'agriculture malgache se manifeste par le fait que dès 1961, les superficies rizicoles concernent un peu plus d'un tiers des superficies cultivées, ce qui s'est davantage accentué avec 48,8% en 2009. A l'exception du Vietnam exclusivement spécialisé en riz – puisque 79% des terres cultivées (les terres cultivées représentant elles-mêmes 91% des terres agricoles) sont consacrées à la riziculture en 2009 -, dans les autres pays sauf Madagascar, le riz concerne au plus 16% des superficies cultivées en 2009, avec néanmoins une augmentation sensible de cette part et donc de l'importance de la production en cette céréale par rapport à 1961. Ainsi, à Madagascar, bien que l'agriculture soit relativement moins développée, la riziculture tient un rôle relativement important, en comparaison avec les autres pays.

La pratique répandue de la riziculture à Madagascar amènerait à rechercher un plus grand souci d'efficacité dans la conduite des activités rizicoles et, par-là, on pourrait s'attendre à des performances en matière de volumes de paddy produit meilleures que dans les autres pays. Or, celles-ci sont très en-deçà au regard des rendements rizicoles (Tableau 11).



Tableau 11: Surface, production et rendement rizicoles.

Pays	Superficie rizicole (ha)		Production Paddy (Mt)		Rendement (t/ha)	
	1961	2010	1961	2010	1961	2010
<i>Madagascar</i>	804 000	1 808 000	1,465	4,738	1,82	2,62
Égypte	226 000	459 525	1,142	4,330	5,05	9,42
Nigeria	149 000	1 788 200	0,133	3,219	0,89	1,80
Pakistan	1 214 480	2 365 000	1,690	7,235	1,39	3,06
Viet Nam	4 744 000	7 513 700	8,997	39,989	1,90	5,32

Source : FAOSTAT.

Madagascar connaît en effet l'amélioration la moins probante des rendements rizicoles entre 1961 et 2010. Tandis qu'ils ont au moins doublé dans les autres pays, mis à part en Égypte où ils sont toujours les plus élevés à ces deux périodes. Les performances du Pakistan se rapprochent de celles de Madagascar à la différence d'une plus grande superficie de terres concernées par la riziculture. Le cas du Nigéria est, quant à lui, exemplaire en ayant réussi à se hisser au niveau actuel de production de la riziculture malgache avec une superficie rizicole multipliée par 12 et une croissance de la production rizicole de 2320 % entre 1961 et 2010 ! Tout comme celui de l'Égypte qui, en 2010, a produit quasiment autant que Madagascar avec cependant une superficie rizicole quatre fois plus petite ! Les performances du Vietnam ne sont pas sans reste, plaçant le pays parmi les plus grands producteurs et exportateurs de riz au monde ; alors même que les rendements rizicoles au Vietnam et à Madagascar étaient similaires en 1961, le pays a su parvenir à un triplement de ces derniers en presque cinquante ans.

Après la mise en évidence des performances décevantes de la riziculture malgache malgré ses potentialités de développement, la dernière sous-section revient sur la notion d'insuffisance en riz du pays dans le but de mettre en exergue toute la complexité de cette caractéristique principale du secteur rizicole à Madagascar, si souvent simplifiée trop rapidement, au risque de ne pas en saisir la vraie portée.

### III. QUELLE INSUFFISANCE EN RIZ ?

Il s'agit ici de revenir sur les diverses acceptions derrière cette notion d' « insuffisance » en l'associant à trois significations possibles sensiblement différentes même si en lien entre-elles: insuffisance de la production rizicole, dépendance en riz importé et insuffisance de la part commercialisée de la production rizicole.

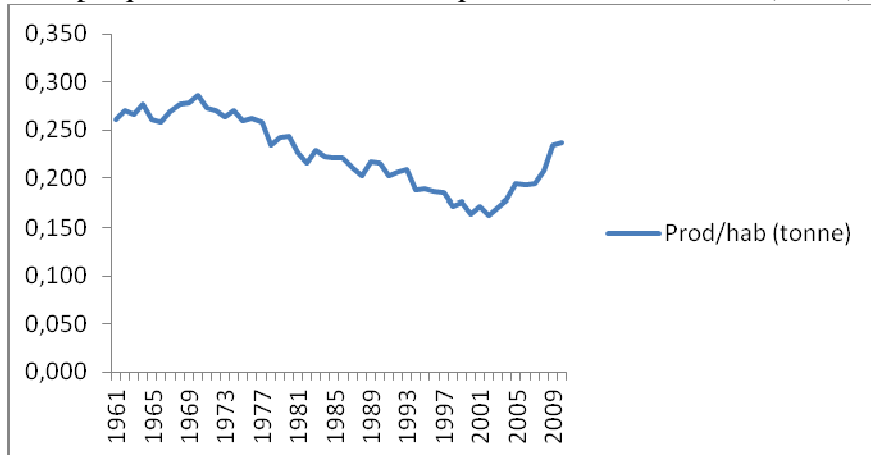
#### 3.3. ... comme faiblesse relative de la production rizicole

L'idée d'insuffisance en riz du pays se comprend souvent comme une insuffisance de la quantité de riz totale produite par rapport à la quantité totale consommée par la population. Une telle hypothèse n'est cependant pas aisée à établir en raison de la complexité des mécanismes entourant la production, la commercialisation et la consommation de riz. Néanmoins, elle peut être vérifiée par la comparaison rapide des quantités de riz produite dans toute l'île et de riz consommée par la population. Bien que très simpliste, la présente démarche donne un premier aperçu de la performance du secteur rizicole malgache. Plusieurs méthodes de comparaison sont établies pour signifier l'insuffisance de la production totale de riz par rapport à la consommation totale de la population.

##### 3.1.1. *Croissance de la production rizicole versus croissance de la population*

Un premier indicateur global liant la population et la production rizicole est la production annuelle par habitant. Le graphique 4 montre qu'après une tendance continue à la baisse des années 1970 à la fin des années 1990, celle-ci ne cesse d'augmenter depuis le début des années 2000. Tandis que le taux de croissance annuel moyen de la population est relativement stable (autour de 2,7%) pour les deux périodes 1961-2000 et 2001-2010, celui de la production rizicole augmente significativement dans la seconde période de 6,8% alors qu'il n'est que de 1,5% dans la première période. Néanmoins, le taux de croissance annuel moyen de la production rizicole par tête est négatif sur toute la période (-0,09%) ainsi que pour la période 1961-2000 (-1,09%) même s'il est de 3,8% pour la période 2001-2010.

Graphique 4: Production rizicole par tête de 1961 à 2010 (tonne)



Source : FAOSTAT.

Du point de vue global de l'évolution de la production rizicole par tête, les résultats de la dernière décennie semblent contredire un des faits stylisés couramment évoqués du secteur rizicole malgache. En effet, le taux de croissance de la production rizicole est désormais supérieur à celui de la croissance démographique.

### 3.1.2. Production rizicole versus consommation estimée de riz

L'insuffisance en riz du pays s'apprécie également en comparant la production rizicole totale et la consommation totale estimée de riz par la population. La quantité de riz consommé au niveau national s'obtient à partir de la quantité totale de riz produit après déduction de la quantité de riz utilisé comme semences mais aussi perdu au cours du traitement post-récolte. La part du riz non destiné à la consommation humaine est estimée à 10% de la quantité totale de riz produit (SNDR, 2010). La consommation totale ici est simplement calculée à partir d'une estimation de la consommation par tête, obtenu des données des Enquêtes permanentes auprès des ménages des années 1993, 1999 et 2010 (Tableau 12).

Tableau 12: Consommation totale et production totale de paddy

	1993	1999	2010
Production totale paddy (Mt)	2,55	2,57	4,73
Semences et pertes (Mt)	0,255	0,257	0,473
<b>Production disponible (Mt)</b>	<b>2,295</b>	<b>2,313</b>	<b>4,257</b>
Conso/hab riz (kg)	107	110	97
Conso/hab équivalent <sup>1</sup> paddy (kg)	162,12	166,67	146,97
Population (Mhab)	12,21	14,65	20,1
<b>Consommation totale (Mt)</b>	<b>1,98</b>	<b>2,44</b>	<b>2,95</b>
<b>Déficit ou surplus de paddy (Mt)</b>	<b>0,32</b>	<b>-0,13</b>	<b>1,30</b>

Source : auteur, d'après les données EPM (1993, 1999, 2010) et FAOSTAT.

Là encore, les données reflètent une amélioration tangible de la situation rizicole du pays pour l'année 2010, après avoir connu une détérioration de la situation entre les années 1993 et 1999. Il est à noter que Madagascar a connu un niveau record encore jamais atteint auparavant en 2010<sup>2</sup>. Dès lors, du moins pour l'année 2010, la production totale disponible semble être de loin supérieure à la consommation totale de riz.

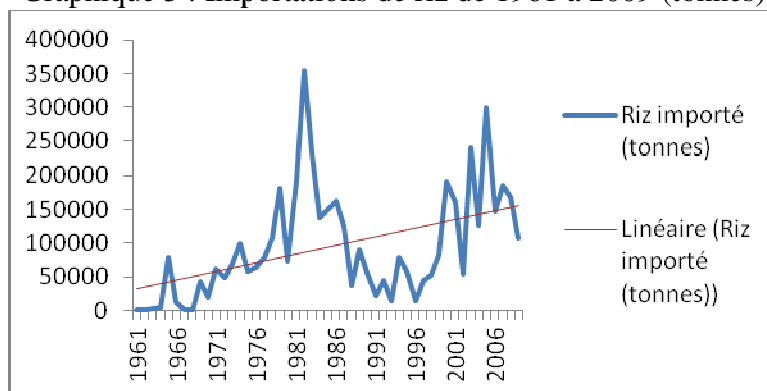
### 3.4. ... comme dépendance en riz importé

L'importance du riz importé dans l'offre de riz sur les marchés intérieurs traduit aussi l'idée d'insuffisance en riz du pays. Ce dernier est considéré comme étant structurellement dépendant en riz étranger (David-Benz, 2011), dû au recours aux importations quasi-ininterrompu depuis le lendemain de l'Indépendance jusqu'à nos jours (Graphique 5).

<sup>1</sup> Le coefficient de conversion du paddy en riz blanchi est le suivant : 1kg de paddy donne 0,66kg de riz blanchi.

<sup>2</sup> Dans le dernier document de la FAO intitulé « Crop Prospects and Food Situation » de 2013, les niveaux de production de riz en 2011, 2012 et 2013 sont respectivement de 4,3, 4,6 et 4,4 millions de tonnes. Les chiffres concernant les deux dernières années sont des estimations pour 2012 et des prévisions pour 2013. Notons cependant que les chiffres sur la production de paddy de l'année 2011 qui figurent sur FAOSTAT dépassent la barre des 5 millions de tonnes.

Graphique 5 : Importations de riz de 1961 à 2009 (tonnes)



Source : FAOSTAT.

Avec un niveau annuel moyen de 142 980 tonnes équivalent paddy sur la période 1981-2009 (FAOSTAT), le riz importé - essentiellement du riz pakistanais avec 25% de brisures – s'avère indispensable en raison de la saisonnalité de la production locale. Laissant l'analyse détaillée du rôle du riz importé dans la régulation du commerce local du riz ainsi que des fluctuations observées dans ce graphique pour la section suivante, précisons juste à ce stade que celui-ci intervient en période de soudure lorsque le riz local devient rare sur les marchés, même s'il est commercialisé toute l'année. En effet, le riz domestique connaît une période d'abondance au moment de la récolte principale<sup>1</sup>, ensuite une raréfaction progressive jusqu'à la période de soudure. Entre ces deux périodes clés, le prix du riz suit la tendance inverse : à son plus bas niveau au moment de la période de récolte, il culmine à son niveau maximum en période de soudure. Destinée avant tout à freiner une hausse excessive des prix du riz local, la vente du riz importé s'observe également de manière plus pérenne dans les régions non productrices de riz, éloignées des greniers à riz. Dans ces régions côtières, l'acheminement par voie routière du riz local est plus coûteux que celui par voie maritime du riz importé.

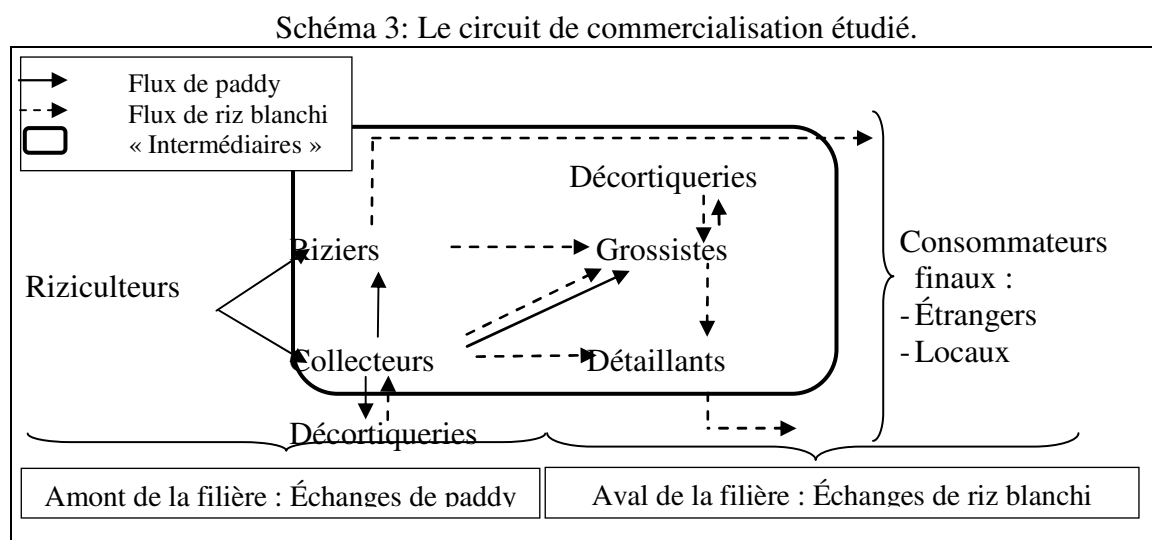
L'évolution des importations de riz est marquée par des fluctuations irrégulières avec une tendance générale à la hausse, ce qui illustre la dépendance structurelle du pays en riz importé. Néanmoins, il nous semble imprudent d'associer cette observation à une situation d'insuffisance en riz local du pays. En sachant que le riz importé intervient dans le circuit

<sup>1</sup> L'essentiel du riz produit provient de la récolte principale (de mars à juin) tandis que la culture de contre-saison dont la récolte se déroule en décembre-janvier est destinée à enrayer la raréfaction du riz pour les producteurs. Les variétés de riz cultivées lors des deux différentes saisons culturales se distinguent par leur cycle : cycle long pour le riz de la saison de culture principale, cycle court pour la culture de contre-saison.

commercial, ne serait-il pas plus judicieux de s'interroger sur une probable insuffisance du riz local commercialisé ?

### 3.5. ... comme faiblesse de la part commercialisée du riz

Dans une filière très peu intégrée comme la filière rizicole malgache, les échanges marchands constituent un enjeu majeur non seulement pour la circulation du riz des producteurs aux consommateurs mais aussi pour la détermination des revenus des différentes catégories d'acteurs de la filière. Deux types d'échanges sont considérés au sein de la filière rizicole malgache (Schéma 3).



Source: auteur.

D'une part, les échanges de paddy font intervenir les riziculteurs, fournisseurs quasi-exclusifs de paddy de la filière, et les acheteurs de paddy qui sont principalement des collecteurs et des riziers. Les collecteurs revendent le paddy en l'état aux grossistes ou aux riziers, en réalisant une marge sur la vente. Les échanges de paddy qui nous intéressent se déroulent précisément dans les grandes régions productrices de paddy au sein desquelles le volume commercialisé de paddy a les capacités potentielles de s'intensifier.

D'autre part, les échanges de riz blanchi – domestique comme importé – impliquent les consommateurs domestiques, clients principaux, et les consommateurs étrangers, destinataires des exportations. Le riz blanchi obtenu de la transformation du paddy est vendu par les riziers et les collecteurs aux grossistes qui l'écoulent ensuite auprès des détaillants.

Par souci de simplification, nous désignons par « intermédiaires » les catégories d'acteurs entre les riziculteurs et les consommateurs finaux. Les échanges de paddy concernent alors les riziculteurs et les intermédiaires et les échanges de riz blanchi, les intermédiaires et les consommateurs finaux. Notons que la transformation du paddy en riz blanchi par les intermédiaires s'effectue soit par leurs propres unités de transformation, soit par les unités de décortiquerie qui proposent leurs services d'usinage à façon.

L'accent mis sur la distinction entre ces deux types d'échanges découle d'une volonté de corriger la tendance inverse exprimée aussi bien dans les analyses existantes des marchés rizicoles que dans les discours de politiques publiques, consistant à négliger, voire ignorer les échanges de paddy considérés comme « non problématiques » en faveur<sup>1</sup> des échanges de riz blanchi. En effet, alors que la politique rizicole vise aussi bien à procurer des revenus meilleurs aux riziculteurs qu'à protéger le pouvoir d'achat des consommateurs finaux, la priorité affichée des autorités publiques est tournée sans conteste vers la satisfaction des attentes des consommateurs finaux, à savoir disposer d'un riz blanchi à bas prix. Le recours au riz importé répond d'ailleurs à cet objectif en constituant le premier outil de régulation des marchés rizicoles notamment en période de soudure. Les effets sur les prix aux producteurs sont négligés, comme on le démontrera plus loin. De même, les analyses des marchés rizicoles adoptent la même optique et s'intéressent, par là, davantage aux échanges en aval qu'en amont de la filière. Par exemple, en affirmant que les marchés rizicoles ne fonctionnent pas correctement à cause de coûts de transaction élevés, Minten et Dorosh (2006) considèrent implicitement que l'écart entre les deux prix est dû à l'importance des coûts de transaction. En raisonnant de la sorte, les auteurs ne s'attardent pas sur les principes d'échanges du paddy mais orientent directement les questionnements autour de la recherche d'une diminution des coûts de transaction, pouvant entraîner une baisse des prix du riz blanchi.

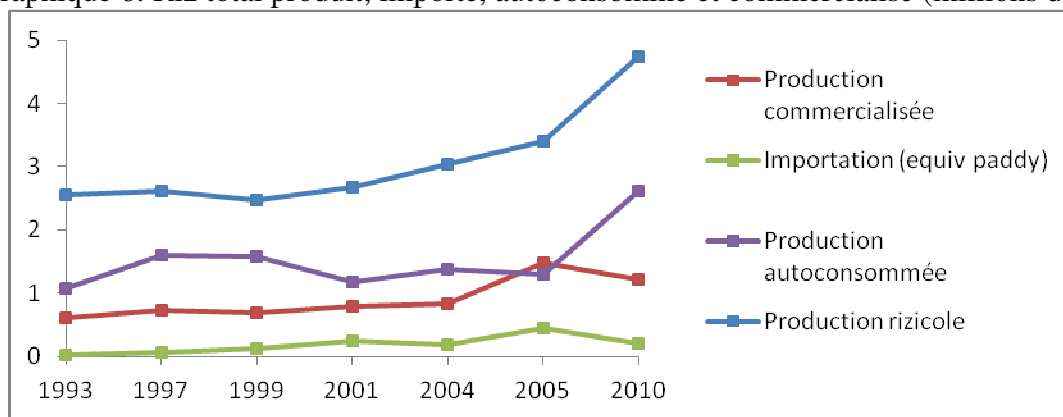
À côté de cette mise au second plan des échanges de paddy par rapport aux échanges de riz blanchi, il est aussi indispensable de rappeler que l'offre domestique en riz sur les marchés demeure insuffisante pour répondre aux besoins en riz de la population, bien que le calcul théorique effectué précédemment montre une production totale plus importante que la

---

<sup>1</sup> Cette idée va sensiblement dans le même sens que celle développée par Demont (2013) lorsqu'il parle de « biais urbain » à renverser dans les pays africains. Selon lui, l'attention des pouvoirs publics africains trop centrés sur la satisfaction de la demande en céréales en milieu urbain a entraîné un désintéressement progressif vis-à-vis du monde rural.

consommation totale. Dès lors, l'insuffisance en riz du pays pourrait se comprendre à travers celle de la part de la production mise en vente par les riziculteurs. Les rares données sur la part commercialisée de la production rizicole totale sont issues des Enquêtes Périodiques auprès des Ménages, réalisées par l'INSTAT. La comparaison des évolutions des quantités totales du riz produit localement, du riz produit localement et autoconsommé, du riz produit localement et commercialisé et du riz importé entre 1993 et 2010 (Graphique 6), met en relief des relations inattendues entre certaines d'entre elles.

Graphique 6: Riz total produit, importé, autoconsommé et commercialisé (millions de t)



Source : calculs de l'auteur, EPM (1993, 1997, 1999, 2001, 2004, 2005, 2010).

Lecture : En 1993, le riz total produit est de 2,7 millions de tonnes, tandis que le riz autoconsommé est d'environ 1 million de tonne. Le riz commercialisé est d'environ 600 mille tonnes, et le riz importé, d'environ 100 mille tonnes.

Étant donné que le riz produit est destiné à l'autoconsommation en priorité et ensuite à la vente, une forte relation existe entre le volume total produit et la part autoconsommée (Tableau 13). Plus surprenante est la relation forte et significative au seuil de 5% observée entre le riz commercialisé et le riz importé. En effet, l'on s'attendrait à ce que ces deux soient liées négativement<sup>1</sup>, même si la littérature existante sur l'analyse des marchés rizicoles a souvent évoqué l'effet non incitatif des importations sur la production rizicole (Dabat et *al.*, 2008b), en sous-estimant l'effet précis sur la part commercialisée. De même, la relation positive mais faible entre le riz commercialisé et le riz autoconsommé montre que l'arbitrage entre les deux usages de la production n'est pas forcément systématique.

<sup>1</sup> En effet, une augmentation de la part commercialisée du riz total produit signifierait une capacité plus grande du riz domestique à répondre aux besoins en riz de la population domestique. Le besoin en riz importé pour satisfaire la demande domestique diminuerait en conséquence.



Tableau 13: Matrice de corrélation

	riz_comm	riz_imp	riz_auto	riz_tot	Pop
riz_comm	1.0000				
riz_imp	0.8625*	1.0000			
riz_auto	0.3693	-0.0128	1.0000		
riz_tot	0.7293	0.3865	0.8237*	1.0000	
pop	0.7665*	0.6335	0.6608	0.8802*	1.0000

Source : calculs de l'auteur, EPM (1993, 1997, 1999, 2001, 2004, 2005, 2010).

Par ailleurs, la faiblesse relative de la quantité de riz importé, équivalent paddy ici, par rapport à celles du riz total produit, du riz commercialisé et du riz autoconsommé renvoie véritablement aux conditions actuelles de commercialisation du paddy et aux questionnements autour des obstacles à l'accroissement du volume de paddy mis en vente par les riziculteurs. Nous soutenons ainsi que les échanges de paddy méritent au moins autant d'intérêt que les échanges de riz blanc dans la course à l'autosuffisance en riz du pays. L'atteinte de cet objectif politique récurrent ne passe pas uniquement par l'augmentation de la production rizicole mais aussi par celle de la part commercialisée de paddy. De ce fait, l'insuffisance en riz du pays peut également signifier la non augmentation de la part commercialisée<sup>1</sup> du riz total produit.

La présente section a permis d'apprécier la place déterminante du riz dans la société malgache sous les dimensions culturelle, économique et politique. L'incohérence entre cette insuffisance en riz d'une économie « rizicole » par excellence (Dabat et al., 2008a) telle que l'économie malgache pointe la première interpellation de notre part en suscitant indéniablement des interrogations sur la position des politiques vis-à-vis d'un secteur aussi stratégique, d'une part, et sur la signification précise de cet état d'insuffisance, d'autre part. L'analyse des différentes politiques rizicoles, en particulier, et agricoles, en général, réalisée dans la deuxième sous-section met en lumière tout l'intérêt de l'État malgache vis-à-vis du secteur rizicole. Le survol sous une approche historique des différentes mesures publiques concernant le secteur rizicole permet une meilleure compréhension des performances globalement décevantes du secteur depuis l'indépendance du pays. En particulier, le déploiement d'une série d'initiatives depuis le début des années 2000 explique l'amélioration

<sup>1</sup> Rappelons en effet que le commerce demeure un vecteur incontournable dans la consommation en cet aliment de base de la population bien qu'un peu moins de deux ménages sur trois cultivent du riz.

sans précédent des niveaux de production rizicole<sup>1</sup>. Enfin, la tentative de définition de la notion d'insuffisance en riz effectuée dans la dernière sous-section fait ressortir qu'en plus d'être polysémique, celle-ci tient davantage d'une idée reçue que vérifiée, du moins depuis le début des années 2000, période qui nous intéresse précisément.

Si la tendance à la hausse continue de la production rizicole suite aux efforts des politiques publiques depuis les années 2000 ainsi que le calcul théorique de la disponibilité en riz par rapport à la consommation vont dans le sens d'un amoindrissement de la situation d'insuffisance en riz du pays, le maintien, voire l'accroissement des importations durant la même période à un niveau encore jamais atteint illustre un manque certain de riz pour la satisfaction des besoins en cette céréale de base de la population malgache. Dès lors, la notion d'insuffisance en riz correspondrait précisément au riz commercialisé. Passons à présent en revue les dimensions quantité, prix et qualité du riz au sein de la filière rizicole malgache, et plus exactement les principales caractéristiques de ces trois dimensions au cœur de toute relation marchande, pour saisir au mieux les particularités du contexte étudié.

## **SECTION 2. DIMENSIONS QUANTITE, PRIX ET QUALITE DU RIZ**

### **I. LA DIMENSION QUANTITE AU CŒUR DES « CRISES DU RIZ »**

#### **1.1. Variabilité spatiale et temporelle de la production rizicole**

Malgré les efforts indéniables réalisés par les pouvoirs publics depuis le début des années 2000 pour appuyer la production de paddy, la disparité de résultats selon les régions persiste, due aux spécificités agroécologiques de ces dernières (Tableau 14). Les trois plus grandes régions<sup>2</sup> productrices demeurent la Sofia, l'Alaotra-Mangoro et l'Analamanga, même si leurs contributions dans la production totale sont passées de 39,4% en 2001 à 33,1% en 2010. Elles jouent un rôle crucial dans l'approvisionnement en paddy des régions peu productrices, et

---

<sup>1</sup> La tendance haussière depuis 2007 avec le pic de production de 2010 a été stoppée depuis non seulement en raison de la crise politique qui perdure depuis 2009, mais aussi des cyclones périodiques qui ont quelque peu endommagé des rizières. En cette année 2013, l'invasion acridienne sans précédent depuis janvier risque de faire baisser la récolte attendue de riz de 60%, selon le FAO.

<sup>2</sup> Tandis que les deux premières régions détiennent les grands périmètres irrigués historiques, la troisième région est celle de la capitale du pays.

même déficitaires en paddy, comme les régions Androy et Analamanga<sup>1</sup>. En outre, étant donné que la majorité des riziculteurs ne réalisent qu'une récolte par an, la production rizicole est rythmée par l'existence d'une période de récolte suivie d'une période de soudure. Dans les grandes zones de production<sup>2</sup>, la récolte intervient pendant les mois de mars et avril, tandis que la période de soudure arrive à partir du mois d'octobre, pendant laquelle le riz sur les marchés se raréfie et connaît une hausse de son prix. L'écoulement du riz importé sur les marchés est ainsi vu comme le moyen permettant d'affaiblir les tensions sur les marchés rizicoles, tout comme l'arrivée progressive du riz local de contre-saison<sup>3</sup> qui a tendance à faire baisser les prix du riz jusqu'à la saison de récolte suivante.

---

<sup>1</sup> La région Analamanga – incluant la capitale malgache - est certes l'une des plus grandes régions productrices de riz du pays, mais sa population est la plus forte également.

<sup>2</sup> Sauf dans la plaine d'Analamanga où on récolte le riz de deuxième saison qui arrive à maturité en fin d'année.

<sup>3</sup> Promu ces dernières années dans le cadre de la Révolution Verte Durable, il se récolte dès janvier-février et évite aux riziculteurs l'achat de riz cher en période de soudure.

Tableau 14: Évolution de la production de paddy par région<sup>1</sup>

N°	Région	2001	% 2001	2010	% 2010	Taux de Croissance (2001-2010)
1	DIANA <sup>2</sup>	123 810	4,7	127 925	2,7	3,3
2	SAVA <sup>3</sup>	136 200	5,1	260 588	5,5	91,3
3	Itasy	156 200	5,9	180 043	3,8	15,3
4	Analamanga	227 500	8,5	426 417	9	87,4
5	Vakinankaratra	177 150	6,7	312 706	6,6	76,5
6	Bongolava	-	-	260 588	5,5	-
7	Sofia	308 350	11,6	601 722	12,7	95,1
8	Boeny*	138 740	5,2	222 685	4,7	60,5
9	Betsiboka	48 245	1,8	132 663	2,8	175,0
10	Melaky	63 760	2,4	104 235	2,2	63,5
11	Alaotra Mangoro**	513 020	19,3	540 129	11,4	5,3
12	Atsinanana	193 045	7,3	184 781	3,9	-4,3
13	Analanjirifo	-	-	236 899	5	-
14	Amoron'i Mania	99 950	3,8	108 973	2,3	9,0
15	Matsiatra Ambony	140 500	5,3	260 588	5,5	85,5
16	Vatovavy Fitovinany	-	-	189 519	4	-
17	Atsimo Atsinanana	144 090	5,4	132 663	2,8	-7,9
18	Ihorombe	46 900	1,8	52 118	1,1	11,1
19	Menabe	68 520	2,6	222 685	4,7	225,0
20	Atsimo Andrefana	57 280	2,2	108 973	2,3	90,2
21	Androy	-	-	4 738	0,1	-
22	Anosy	19 210	0,7	61 594	1,3	220,6
	<b>Total</b>	<b>2 662 470</b>	<b>100</b>	<b>4 737 970</b>	<b>99,9</b>	<b>78,0</b>

Source : Calculs de l'auteur, selon les données de l'EPM 2010, Recensement des communes, Programme Ilo, Cornell University/FOFIFA/INSTAT, 2001.

Caractéristiques inhérentes à la filière rizicole malgache, la variabilité des niveaux de production selon les régions ainsi que la saisonnalité de la production rizicole constituent des obstacles certains au développement du secteur rizicole et à l'atteinte de l'autosuffisance en riz du pays. La vulnérabilité des riziculteurs face aux risques naturels, le plus souvent associés au passage périodique des cyclones pendant les mois de janvier et février, constitue un frein supplémentaire important à l'amélioration des performances rizicoles du pays. Tout l'enjeu

<sup>1</sup> Avec la politique de décentralisation mise en place à partir du début des années 2000, les données collectées pour les années 2001 et 2010 ne prennent pas en compte les mêmes découpages administratifs. Ce qui explique les données manquantes en 2001 pour quelques régions, apparues suite au récent découpage du pays en 22 régions effectué après 2001.

<sup>2</sup> DIANA est la région au Nord de l'île, comprenant les villes de DIégo I et II, Ambilobe, Nosy Be et Ambanja, d'où DIANA.

<sup>3</sup> SAVA est une région au Nord-Est de l'île, comprenant les villes de Sambava, Antalaha, Vohémar et Andapa, d'où SAVA.

pour les acteurs de la filière tient ainsi dans leurs capacités à répondre tout au long de l'année aux besoins en cet aliment de base de la population répartie dans les différentes régions de l'île, compte tenu de ces contraintes majeures. La raréfaction du riz sur les marchés et les hausses de prix difficilement supportables pour la population produisent fréquemment des crises du riz.

## **1.2. Les « crises » du riz depuis le début des années 2000**

Depuis 2000, à la crise majeure observée durant la période de soudure de 2004-2005 viennent s'ajouter les tensions récurrentes dans le secteur rizicole à l'approche de chaque période de soudure. Si les crises politiques de 2002 et 2009 ont inévitablement conduit à des situations de crises même de manière temporaire, la crise mondiale de hausse des prix des produits agricoles en 2007-2008 n'a heureusement pas généré de perturbations particulières dans le secteur rizicole malgache (David-Benz, 2011). La récolte exceptionnelle de 2010 a été paradoxalement suivie d'une envolée des prix du riz sur les marchés (*ibid.*, 2011). Toute porte alors à croire que le secteur rizicole souffre d'une très grande fragilité face aux chocs internes. Il nous paraît indispensable de développer les manifestations respectives de ces diverses perturbations, à commencer par la plus grande survenue en 2004-2005. En effet, les autres sont liées davantage à des dysfonctionnements du secteur rizicole suite à des événements particuliers, pour autant non sans conséquence sur la population.

### *1.2.1. La crise de 2004-2005*

Ayant dévoilé ses premiers symptômes dès le premier semestre 2004, la crise s'est manifestée par une disparition du riz local sur les marchés à partir du mois d'octobre de la même année, conduisant à une très forte hausse des prix du riz local. Oscillant autour de 2500 FMG<sup>1</sup> entre janvier 2003 et février 2004, le prix du kilo du riz local (enregistré dans la capitale) connaît une hausse continue à partir de mars 2004 pour avoisiner les 6000 FMG le kilo en février 2005 (Jenn-Treyer, 2005), soit une augmentation des prix d'environ 140%. La tendance habituelle à la baisse des prix du riz au sortir d'une période de soudure se trouve en effet contrecarrée par trois événements majeurs: le passage de deux cyclones dévastateurs en février et mars 2004, rendant difficile l'acheminement du riz à récolter à partir d'avril 2004, la

---

<sup>1</sup> Le FMG est la monnaie malgache juste avant l'Ariary. En janvier 2003, 1 Euro = 6603 FMG.

dépréciation<sup>1</sup> du Franc malgache par rapport au Dollar US, conséquence de la politique de détaxation décidée par l'État malgache en 2003 et enfin la tendance à la hausse des prix internationaux de riz à importer enregistrée à cette période (Dabat et *al.*, 2008b).

Ainsi, les importateurs effectuent le choix de ne pas importer de grosses quantités de riz étranger, rendu coûteux par la dépréciation du FMG, pour la période de soudure 2004-2005 et préfèrent se tourner vers le riz local, dans un contexte post-cyclonique où la saison de récolte n'est pas épargnée et qui occasionne un difficile approvisionnement en riz sur les marchés. Il s'ensuit alors une augmentation continue des prix du riz local, non amortie par l'arrivée du riz importé sur les marchés comme habituellement. La réaction du gouvernement, en partenariat avec quelques gros importateurs de la filière, a consisté à importer du riz étranger afin de le vendre à un prix administré de 3500 FMG dans quelques centres urbains et pallier la crise. Non seulement l'arrivée de ce riz a été tardive, mais elle n'a pu contenir la hausse globale des prix du riz local en ne ciblant que les marchés urbains.

### *1.2.2. Les périodes de soudure sous tension permanente*

Si la crise de 2004-2005 impressionne par l'ampleur de l'augmentation des prix du riz local constatée sur les marchés, toute période de soudure fait craindre des tensions liées aux fluctuations des prix et fait ainsi régner du côté des puissances publiques la tentation d'intervenir sur les marchés afin d'éviter toute envolée des prix du riz local. Cependant, on peut déplorer l'absence relative de réaction de leur part quand, au contraire, les prix du paddy atteignent des niveaux excessivement bas, comme en 2001 et 2006. En effet, d'après Bidou et *al.* (2008), alors que l'année 2001 a connu une situation de saturation des marchés domestiques conduisant à l'effondrement des prix aux producteurs et à la remise en cause même de la politique d'intensification de la production, l'année 2006 a vu des stocks de riz importés non épuisés, une production locale élevée entraînant une chute des prix au producteur. Par ailleurs, si la hausse excessive des prix du riz sur les marchés a été évitée depuis la crise de 2004-2005, les tendances haussières des prix à l'approche des périodes de soudure ont été étroitement surveillées par les pouvoirs publics en concertation avec les opérateurs privés, essentiellement les importateurs au sein de la Plateforme de concertation et

---

<sup>1</sup> La monnaie malgache a perdu 48% de sa valeur par rapport au Dollar US entre décembre 2003 et juin 2004 (Bidou et *al.*, 2008, p58).

de pilotage de la filière rizicole (PCP-Riz) mise en place en 2005. Des interventions publiques directes – via des importations<sup>1</sup> et des ventes de riz étranger à des prix administrés<sup>2</sup> – ou indirectes – via des mesures fiscales<sup>3</sup> facilitant les importations – sur les marchés du riz ont ainsi permis d'éviter toute augmentation démesurée des prix du riz au consommateur en période de soudure.

Précisons qu'à la suite de la crise politique de 2009, la plateforme ayant été mise en veille<sup>4</sup>, de fortes tensions sur les marchés rizicoles – certes moins grave que celle de 2004-2005 – ont été observées durant la période de soudure 2010-2011. Sans concertation sur les besoins d'importations par l'État et les importateurs, les prix du riz ont rapidement grimpé à partir de décembre 2010 et ont connu des niveaux équivalant à plus de 30% des maxima observés au cours des années précédentes (David-Benz, 2011). À la même saison, des niveaux très bas de prix au producteur ont été enregistrés dans la région Alaotra-Mangoro, plus précisément à la période de récolte (*ibid.*, 2011).

En résumé, la crainte d'un manque physique de riz sur les marchés, en particulier en période de soudure, place la dimension quantité du riz au centre des préoccupations de tous les Malgaches sans exception, et des acteurs de l'offre en riz sur les marchés en premier lieu. Un point de vue, certes largement admis, mais quelque peu réducteur à notre sens, consiste à avancer que la solution ultime à de telles appréhensions collectives concerne l'amélioration du niveau total de production. Autrement dit, le principal problème du secteur rizicole concerne la dimension quantité du riz, ce qui en fait une priorité. Encore faut-il s'interroger aussi sur le lien quantité-prix.

## II. LA DIMENSION PRIX DU RIZ

### 2.1. La saisonnalité des prix

---

<sup>1</sup> En 2008, pour prévenir tout risque de contagion de la hausse des prix internationaux de riz, l'État a négocié 50 000 tonnes de riz auprès du gouvernement indien, à un tarif préférentiel (David-Benz, 2011).

<sup>2</sup> En 2009, au début de la période de transition, le gouvernement de transition distribue du riz à visée sociale (vendue à 500 Ar sur les marchés urbains, prix du paddy au même moment) (*ibid.*, 2011).

<sup>3</sup> En 2005, la taxe à l'importation du riz passe de 20% à 0%, tandis qu'en 2008, la TVA pour le riz disparaît (*ibid.*, 2011).

<sup>4</sup> Suite à la suspension des moyens de financement en 2010.

Fruit de la saisonnalité de la production, la saisonnalité des prix se trouve au fondement même des craintes collectives précédemment évoquées. Elle justifie la présence sur les marchés rizicoles de prix minimums en période de récolte et de prix maximums en période de soudure. Les fluctuations des prix du riz observées durant ces deux périodes critiques de l'année fondent ainsi le caractère saisonnier des prix. Il est question ici de revenir brièvement sur la notion de saisonnalité, et notamment sur les hypothèses qui l'accompagnent. Cette démarche aide à vérifier si les fluctuations de prix sur les marchés sont toujours l'expression du caractère saisonnier de la production rizicole. Nous établissons ici une distinction entre prix du riz blanchi et prix du paddy dans l'étude de la saisonnalité des prix basée sur des données hebdomadaires récoltées par l'Observatoire du Riz pour la période Octobre 2007-Octobre 2009.

### 2.1.1. Sur la notion de saisonnalité

D'après un document de travail élaboré par l'International Food Policy Research Institute (IFPRI)<sup>1</sup>, l'ampleur de la saisonnalité du prix d'un produit dépend – en plus de la saisonnalité de la production elle-même – des coûts de stockage supportés par les vendeurs ainsi que de l'élasticité-prix de la demande des consommateurs en ce produit (Tableau 15).

Tableau 15 : Lien entre saisonnalité de la production et saisonnalité de l'offre

	Saisonnalité de la production	Coût de stockage	Élasticité-prix de la demande	Saisonnalité de l'offre
1	++ <i>(faible)</i>	+ <i>(insignifiant)</i>	+++ <i>(élevée)</i>	Petite saisonnalité des prix en raison de l'offre constante
2	+++	++	+++	Petite saisonnalité des prix à cause des faibles coûts de stockage
3	+++	+++	++	Disponibilité saisonnière
4	+++	+++	+	Grande saisonnalité des prix

Source : auteur, adapté des données sur le site de Food Security Portal.

En prenant le cas du riz dans le contexte malgache, alors que la production en cette céréale est saisonnière, la saisonnalité des prix sur les marchés dépendrait donc de l'élasticité-prix de la

<sup>1</sup> La méthodologie mobilisée ici consistant à analyser la saisonnalité des prix agricoles est présentée sur le site Internet suivant : <http://www.foodsecurityportal.org/>. Géré par l'IFPRI, le site propose entre autres des outils d'analyse de politiques, mais aussi des données diverses, des actualités et des liens sur le thème de la sécurité alimentaire dans le monde.



demande et/ou du coût de stockage en vigueur. Or, il a été démontré que le prix est le premier critère d'achat de riz par les consommateurs malgaches (Dabat et *al.*, 2008a), ce qui correspond a priori à une élasticité-prix élevée de la demande (Minten, 2007). Mais le statut particulier du riz dans la société malgache autorise tout autant à nuancer notre propos quant à la valeur élevée de l'élasticité-prix de la demande en riz à Madagascar. En effet, la consommation de riz y est quasiment vitale et la situation de prix élevés sur les marchés ne freine pas les achats des consommateurs mais les conduit à se reporter sur l'offre la plus abordable. En ce qui concerne les coûts de stockage, la rareté des données précises sur le sujet ne facilite pas l'appréciation monétaire de leur importance dans la filière rizicole malgache. Il convient par ailleurs de préciser que, dans le contexte actuel, les coûts de stockage incombent davantage aux intermédiaires qu'aux riziculteurs. En effet, le stockage de paddy ou de riz blanchi nécessite la détention aussi bien d'un local de stockage que des fonds nécessaires à l'acquisition et à l'immobilisation d'un certain volume de produit. Ce qui ne peut être réalisé par la majorité de nos riziculteurs, contrairement aux intermédiaires relativement mieux organisés, à commencer par les rizeries (Ralandison, 2010, p 33). Même si, depuis 2005, il existe une tendance progressive mais lente des riziculteurs à vouloir profiter<sup>1</sup> du différentiel de prix entre les période de récolte et de soudure, vu comme « *un bénéfice dont la perspective (...) incite à assumer les coûts de stockage et les risques liés à l'opération* » (Jenn-Treyer et Magnay, 2005, p.1). Ainsi, Ralandison (2010, p.28) parvient à établir<sup>2</sup> que les coûts de stockage du riz blanchi représentent 2% du prix au consommateur. L'analyse de Bouteau (2002) fait, quant à elle, ressortir des coûts de stockage n'équivalant pas plus de 1% du prix au consommateur. Dès lors, en supposant que les coûts de stockage sont essentiellement supportés par les intermédiaires dans le contexte actuel de la filière rizicole malgache, nous considérons qu'ils restent négligeables par rapport au prix au consommateur.

Après avoir tenté de caractériser les coûts de stockage et l'élasticité-prix de la demande en riz, le cas du riz dans le contexte malgache ne correspondrait pas d'office à la situation 4 de

---

<sup>1</sup> Un des rares moyens à disposition des riziculteurs pour stocker leur paddy est le crédit de stockage GCV (Grenier Communautaire Villageois) proposé par les institutions financières et les institutions de micro-finance. Il « *consiste en une avance sur produits (le paddy) en période de récolte de façon à favoriser le stockage puis la vente en période de soudure. Les quantums et les taux d'intérêt diffèrent selon les institutions (...) avec des taux d'intérêt mensuel de 1,6% à 3%. Dans la zone Alaotra, de 2002 à 2009, le volume de paddy stocké en GCV a été multiplié par 4, passant de 13 416 t à 52 374 t* » (Carimentrand, 2011, p. 35).

<sup>2</sup> Il réalise pour cela des entretiens approfondis entre autres avec quatre collecteurs dans le district de Mahasolo en Mars 2005.

grande saisonnalité des prix, et ceci, en raison d'une demande en riz qu'on ne peut qualifier comme fortement inélastique. De même, la situation 1 de petite saisonnalité des prix ne lui convient pas, tout comme la situation 3 marquée par une disponibilité saisonnière du produit en raison de coûts de stockage élevés et d'élasticité-prix de la demande relativement élevée. Il nous reste par conséquent la situation 2, dont les caractéristiques sur les coûts de stockage et l'élasticité-prix de la demande s'approchent de celles observées dans le cas du riz que nous étudions. Théoriquement, il semblerait par conséquent que celles-ci conduisent à une petite saisonnalité des prix du produit, à cause des faibles coûts de stockage et en présence d'une élasticité-prix de la demande ainsi que d'une saisonnalité de la production relativement élevées.

Cela étant dit, voyons à présent ce qu'il en est, à partir d'une analyse de données de prix hebdomadaires recueillies par l'Observatoire du Riz pour la période d'Octobre 2007-Octobre 2009. S'il est couramment admis que les prix du riz connaissent des fluctuations saisonnières, que dire de l'ampleur de celles-ci pour les prix du paddy, du riz blanchi et du riz importé, pris dans leurs individualités?

### 2.1.2. Analyse des indices saisonniers des prix du paddy, du riz importé et du riz blanchi

Commençons par rappeler que la période étudiée couvre trois saisons successives (Tableau 16). Seule la saison 2008-2009 est totalement couverte par la période d'étude, tandis que la saison 2007-2008 examinée ici ne comprend que la période de soudure (octobre 2007-février 2008) et la saison 2009-2010, que la période de récolte (mai 2009-août 2009).

Tableau 16 : Découpage de la période d'analyse de la saisonnalité des prix

Saison 2007-2008	Saison 2008-2009	Saison 2009-2010
Octobre 2007-Avril 2008	Mai 2008-Avril 2009	Mai 2009-Septembre 2009

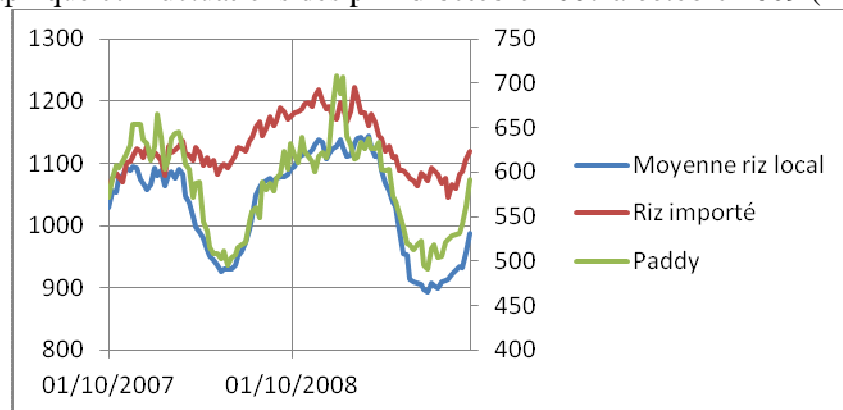
Source : auteur.

L'examen préalable des fluctuations des prix en niveaux (Graphique 7) indique que si les prix du paddy et du riz blanchi (local)<sup>1</sup> suivent globalement les mêmes tendances au cours de la période étudiée, des fluctuations importantes s'observent autour du prix du paddy, ce qui n'est

<sup>1</sup> Il s'agit ici de la moyenne des prix des différents types de riz locaux enregistrés par l'OdR : Makalioka, Gasy et Tsipala.

pas le cas pour le prix du riz blanchi. Par ailleurs, le prix du riz blanchi se rapproche du prix du riz importé uniquement pendant les périodes de soudure (entre octobre et février), l'écart entre ces deux prix étant maximum lorsque le prix du riz blanchi est à son niveau le plus bas, c'est-à-dire peu après le début de la période de récolte.

Graphique 7: Fluctuations des prix d'octobre 2007 à octobre 2009 (Ar/kg)

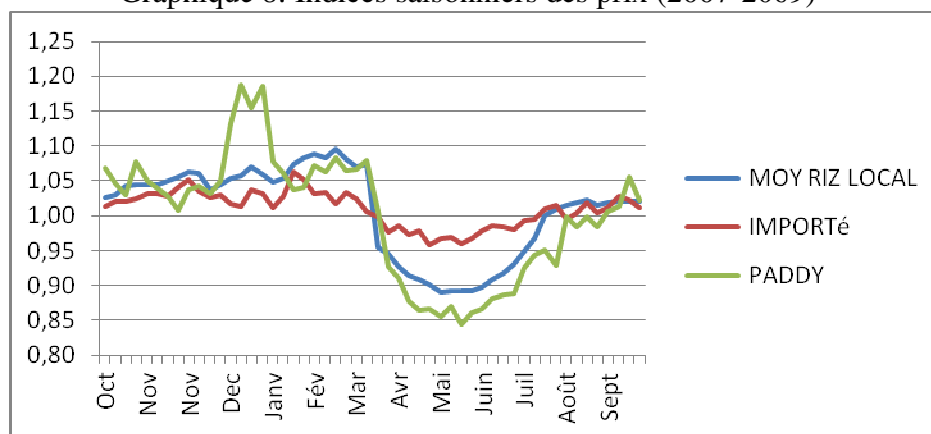


Source : auteur, d'après les données de l'OdR.

Lecture du graphique : L'axe vertical à droite correspond au prix du paddy.

En outre, l'analyse des indices saisonniers<sup>1</sup> de ces trois types de riz révèle une différence significative dans l'ampleur de leurs mouvements saisonniers respectifs (Graphique 8).

Graphique 8: Indices saisonniers des prix (2007-2009)



Source : auteur, d'après les données de l'OdR

<sup>1</sup> La méthode utilisée ici est le calcul par rapport à la moyenne mobile sur les deux années étudiées, à savoir octobre 2007-septembre 2008 et octobre 2008-septembre 2009.

Si les tendances saisonnières globalement similaires des prix du paddy et du riz blanchi se confirment ici, la saisonnalité du prix du paddy est de plus grande ampleur, comparée à celle du prix du riz blanchi. Pour les deux types de riz, les prix maximums sont supérieurs respectivement de 41% et de 23% aux prix minimums. Tandis que la période de plafonnement du prix du paddy est particulièrement brève (le pic correspondant à une augmentation du prix du paddy à un niveau égal à 19% de son niveau moyen ne s'observe que l'espace de deux semaines : les deux premières semaines de janvier), celle où il est à son niveau minimum dure plus longtemps (de fin avril à mi juin). En outre, quand les indices des deux prix sont inférieurs à 1, celui du paddy est toujours en-dessous de celui du riz blanchi : autrement dit, le prix du paddy s'éloigne davantage de son niveau moyen que le prix du riz blanchi de la période de récolte jusqu'à l'approche de la période de soudure. L'indice saisonnier du prix du riz importé connaît quant à lui de faibles variations dans la période étudiée.

En somme, contrairement à la prédiction théorique de faible saisonnalité des prix dans un contexte de coûts de stockage relativement bas, il semble que la saisonnalité des prix est particulièrement forte dans le cas du riz, et plus encore lorsqu'il s'agit du prix du paddy. Tandis que l'amplitude de la saisonnalité trouvée ici de 23% pour le riz blanchi est conforme à l'acceptation courante, autour de 25% (Minten, 1997, p. 12; Jenn-Treyer, 2008, p. 8), celle pour le paddy s'avère importante. Ainsi, les fluctuations de prix observées sur les marchés rizicoles à Madagascar s'expliquent-elles exclusivement par la saisonnalité de la production, donc celle des prix ? Ou pourrait-il exister d'autres déterminants de ces fluctuations de prix, lesquelles, rappelons-le, sont au centre des préoccupations des consommateurs à faible pouvoir d'achat et des riziculteurs soucieux d'améliorer leurs revenus issus de la vente de riz, et de l'Etat garant à la fois du bien-être social et du développement économique ?

### 2.1.3. *Sur les autres déterminants des fluctuations des prix ?*

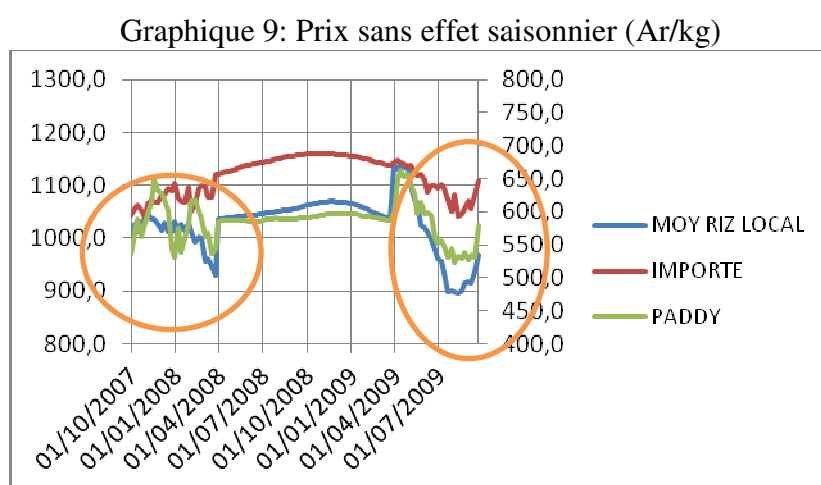
Une fois la saisonnalité des prix supposée et les indices saisonniers des prix calculés – indiquant l'ampleur de leurs saisonnalités par rapport à leurs niveaux moyens durant la période étudiée –, un exercice rétrospectif sur les prix consistant à les « désaisonnaliser »<sup>1</sup> permet de vérifier si les fluctuations des prix observées plus haut sont entièrement dues au

---

<sup>1</sup> La méthode appliquée ici est la désaisonnalisation sur moyenne mobile sur une période de deux ans (oct 2007-oct 2009) déjà exploitée dans le calcul des indices saisonniers.

caractère saisonnier de la production. Si un tel cas est vérifié, la courbe obtenue de chaque prix « désaisonnalisé » correspondra à une ligne horizontale, équivalant au prix moyen observé dans la période étudiée.

L'application de cet exercice aux trois prix analysés précédemment sur la période octobre 2007-septembre 2009 révèle que leurs fluctuations ne sont pas associées en totalité à leur caractère saisonnier (Graphique 9). En d'autres termes, il arrive que des pressions particulièrement fortes conduisent à des niveaux de prix plus ou moins éloignés de leurs niveaux moyens calculés sur toute la période d'étude.



Source : auteur, d'après les données de l'Odr.

Le graphique livre des enseignements captivants.

Premièrement, il est intéressant de remarquer que les pressions sur les prix s'observent durant la période de soudure 2007-2008 et la période de collecte 2009-2010, tandis que la saison 2008-2009 se distingue par des fluctuations de prix reflétant exclusivement<sup>1</sup> la saisonnalité de la production. Ceci montre que si les périodes de récolte et de soudure concentrent souvent l'essentiel des activités rizicoles, de manière à influencer les niveaux de prix effectifs sur les marchés, il arrive aussi qu'une saison connaisse des fluctuations de prix sans pression particulière quelle que soit la sous-période, à l'image de la saison 2008-2009.

<sup>1</sup> En effet, dans la période mai 2008-avril 2009, les prix désaisonnalisés des trois types de riz forment tous une ligne presque horizontale, correspondant aux niveaux moyens des prix effectifs, calculés pour toute la période d'étude.

Deuxièmement, les trois prix étudiés sont caractérisés par des fluctuations différentes dans les deux sous-périodes précédemment identifiées. Durant la période de soudure 2007-2008, les prix désaisonnalisés du riz local connaissent une baisse progressive, résultant probablement d'une arrivée conséquente de riz sur les marchés. Ceci répond en effet au souci des acteurs de la filière d'assurer un approvisionnement continu de riz blanchi sur les marchés, particulièrement en période de soudure. Les prix désaisonnalisés du paddy sont marqués quant à eux par des fluctuations fortes à l'intérieur même de la période de soudure. Là encore se manifeste une suractivité des échanges de paddy, découlant sans doute de comportements de déstockage massif de paddy de la part des riziculteurs ou plus probablement des intermédiaires spéculateurs, observés précisément au début des mois de décembre et février. Enfin, les prix désaisonnalisés du riz importé se distinguent par les fluctuations les plus faibles. Par ailleurs, les trois prix sont marqués par une augmentation brutale de leurs niveaux à la première semaine d'avril 2008. Pour ce qui est de la période de récolte 2008-2009, après une augmentation presque instantanée des trois prix durant la première semaine d'avril 2009, tout comme en avril 2008, ces derniers connaissent une baisse générale de leur niveau jusqu'au mois d'août. Il s'agit vraisemblablement de la vente massive de la récolte par les riziculteurs, amenant à des niveaux de prix très largement en-dessous de leurs niveaux moyens, aussi bien pour le riz local que pour le paddy. Il est plus surprenant de voir que le prix désaisonné du riz importé connaît également cette tendance à la baisse en période de récolte.

Dès lors, il est établi que les niveaux de prix constatés pendant les périodes de soudure et de récolte ne correspondent pas toujours aux fluctuations saisonnières des prix en lien avec la saisonnalité de la production. Nous affirmons par conséquent que les fluctuations des prix sur les marchés sont exacerbées par des comportements d'achat et/ou de vente qui exercent une pression supplémentaire à la hausse ou à la baisse sur les prix, en plus du phénomène saisonnier supposé dicter les fluctuations de prix au cours d'une saison. Par ailleurs, la mise en évidence d'une augmentation soudaine des prix la première semaine d'avril – intervenant peu après le début de la période de récolte (mars) et peu avant le début de la saison de collecte (mai) – nous conduit à la question du mode de fixation des prix du riz à cette période précise, avant qu'ils ne soient soumis aux fluctuations précédemment étudiées.

## **2.2. Mode de fixation des prix du riz blanchi et du paddy**

Une fois la saisonnalité des prix du riz définie et nuancée, il faut à présent aborder les déterminants fondamentaux de ces derniers, c'est-à-dire en début de période de collecte, après la récolte principale de chaque année. En effet, si les variations au cours de l'année sont considérées comme découlant de la confrontation entre l'offre et la demande en un temps et un espace bien définis, la question se pose de connaître les modalités d'établissement de ces prix au début de la période de collecte. Avant l'analyse des modalités actuelles de détermination du prix du riz, rappelons brièvement la place centrale occupée depuis toujours par les autorités publiques dans la gestion du prix du riz.

### 2.2.1. *Evolution historique du rôle de l'Etat dans la fixation du prix du riz*

Quelle que soit la période considérée depuis le lendemain de l'Indépendance, le rôle de l'État dans la détermination du prix du riz est marqué par un objectif de défendre avant tout le bien-être des consommateurs finaux au risque parfois de négliger celui des producteurs rizicoles. Dès la première République, l'État a exercé un contrôle des prix en instaurant un prix plancher d'achat du paddy au producteur « dont la détermination était, en réalité, guidé par le prix plafond de vente au consommateur » (Droy, 1998). Après la chute de la première République en 1972, et dans un contexte de délaissement du secteur agricole au profit du secteur industriel - conduisant d'ailleurs à l'endettement excessif du pays -, l'instauration d'un monopole public dans les activités de collecte et de distribution de riz s'est accompagnée d'un système d'administration des prix. Ayant pour objectif de contenir les hausses de prix aux consommateurs, ce dernier a conduit à une baisse continue des prix du paddy de 1975 à 1981<sup>1</sup>. A partir de 1983, la libéralisation progressive de la filière est décidée dans le cadre des plans d'ajustement structurel. La fixation libre des prix sur les marchés s'accompagne cependant de la mise en place d'un système de « stock tampon » à partir de riz importé par l'État destiné à éviter les effets néfastes d'augmentation du prix du paddy auprès des consommateurs urbains. Ainsi, de manière progressive, et ce, jusqu'à la période actuelle, l'État concentre ses interventions sur les importations de riz, essentiellement à travers la manipulation des taxes à l'importation ou la constitution de stock à écouler à prix subventionnés à destination de consommateurs préalablement ciblés. Mais l'intervention

---

<sup>1</sup> D'après le document de Politique agricole, de 1975 à 1982, il passe d'un indice de 108,5 à 81,1 (base 100 en 1980), tandis que le prix aux consommateurs passe d'un indice de 178,9 à 121,7.

publique la plus marquante sur le prix du riz – et toujours en lien avec les importations - réside à notre avis dans les modalités de fixation de prix en début de saison de collecte. Actuellement en vigueur, elles ont été instaurées à la suite de la crise du riz de 2004-2005, tel qu'il sera développé dans les lignes suivantes. Peu reconnue en tant que telle, cette dernière intervention représente, nous semble-t-il, un élément majeur de compréhension du fonctionnement de la filière rizicole, en général, et de ses contre-performances actuelles, en particulier.

### 2.2.2. *Rôle central du prix de parité à l'importation du riz*

#### (a) Les importations de riz comme élément principal de régulation des marchés rizicoles

Afin de pallier la faiblesse de l'offre domestique en riz, l'État dispose de deux types de mesures – directe et indirecte - centrées sur le riz importé : d'une part, une importation directe de riz destinée à des consommateurs à faible pouvoir d'achat et, d'autre part, une manipulation des taxes touchant les activités d'importation et de commercialisation de riz étranger, destinée à faciliter les activités des importateurs de la filière rizicole malgache.

Bien que l'intervention publique par l'importation et la vente de riz étranger en faveur de groupes cibles de consommateurs pauvres soit jugée inefficace en raison de son coût important et des distorsions engendrées sur les marchés rizicoles (Dabat et *al.*, 2008b), elles constituent jusqu'à présent un recours de choix pour l'État. N'ayant pas directement un effet sur les niveaux de prix du riz local, l'écoulement de ce riz importé à un prix subventionné a pour effet de détourner une partie de la demande domestique vis-à-vis de l'offre domestique de riz. Par ailleurs, cette dernière n'a qu'un effet de court-terme, limité à un groupe de consommateurs (dans les milieux urbains ou appartenant à des groupes cibles) et constitue un mauvais signal pour les producteurs rizicoles qui, à juste titre, voient concurrencer leurs produits par les importations.

Le second type de mesure d'intervention publique porte sur les incitations fiscales en faveur des importateurs pour influencer le niveau d'importation de riz de ces derniers, de manière à augmenter l'offre de riz sur les marchés notamment en période de soudure. L'effet attendu d'une telle mesure est bien sûr la baisse du niveau général des prix du riz local sur les marchés, qui se voit concurrencer par le riz importé ayant bénéficié d'un allègement des taxes



à l'importation, et donc relativement moins cher que ce dernier. Il existe donc une forte corrélation entre le prix du riz local et le prix de parité à l'importation du riz étranger (Jenn-Treyer, 2008), principal déterminant actuel du prix du riz sur les marchés rizicoles, comme nous allons le démontrer.

Si le recours systématique au riz importé paraît tout à fait évident dans une situation de faiblesse de la production rizicole, telle que connue avant le début du III<sup>ème</sup> Millénaire, conserve-t-il encore toute sa légitimité à l'heure où le pays connaît une amélioration toujours plus grande de ses résultats en matière de production ? Avant de répondre à la question, établissons dans l'immédiat le rôle décisif du Prix de Parité à l'Importation (PPI) du riz dans la détermination du prix du riz local en début de saison de collecte.

(a) Le prix du riz local dépend du PPI du riz

Le Prix de Parité à l'Importation (PPI) du riz se calcule comme suit (Encadré 2).

Encadré 2: Calcul du PPI

$\begin{aligned} \text{PPI} &= \text{Prix Franco à Bord (FOB}^1) \\ &+ \text{Coûts de transport vers le pays de destination} \\ &+ \text{Frais d'Assurance} \\ &+ \text{Frais de manutention portuaire} \\ &+ \text{Frais de douane/Droits d'accises} \\ &+ \text{Coûts de transport terrestre (Port de la destination vers le lieu de vente)} \end{aligned}$
---

Source : auteur, selon Jenn-Treyer (2008).

Le PPI anticipé du riz pour la période de soudure, censé définir le prix du riz importé sur les marchés en période de soudure, constitue un élément d'arbitrage pour les consommateurs à cette période critique de l'année où le prix du riz local est attendu être à son niveau le plus élevé, du fait de la saisonnalité de la production, donc de celle supposée de l'offre domestique. Si le prix du riz local est supérieur au prix du riz importé à la soudure, les consommateurs se tournent en effet vers le riz importé. Bien que cet arbitrage s'effectue principalement lors de la période de soudure, la référence au PPI est centrale dans la détermination du prix du riz local dès la période de récolte. En effet, le PPI se situe au

---

<sup>1</sup> FOB est l'acronyme anglais de «Free On Board» (traduit en français par FRANCO A BORD). Le prix FOB représente le coût d'un bien d'exportation une fois embarqué sur le navire ou le moyen de transport qui l'acheminera vers le pays importateur. Il est égal au prix du CAF du port de destination moins le coût de fret, d'assurance internationale et de débarquement à quai (FAO).

fondement même du calcul du niveau du prix du riz local (*ibid.*, 2008) en période de récolte, marquant le début de la saison de collecte. Il se trouve qu'une fois calculé, le PPI en période de récolte donne le niveau minimal du prix du riz local pour toute la saison de collecte. Il offre aussi de manière indirecte des indications sur le niveau maximal à ne pas dépasser pour le riz local en période de récolte, en déduisant celui-ci du niveau de prix attendu à la période de soudure.

Plus explicitement, la détermination du niveau du prix du riz local sur les marchés en début de période de collecte découle d'une concertation entre autorités publiques et le petit nombre de grands importateurs de la filière, peu après le début de la période de récolte, dès qu'une estimation des résultats en matière de production rizicole au niveau national est possible. Il existe en effet une évaluation collective des besoins en importations destinées à approvisionner les marchés à la période de soudure à venir, entre les importateurs et l'administration (David-Benz, 2011). D'ailleurs, Minten et Dorosh (2006) soulignent que « le pays conduit une politique de stabilisation des marchés par l'intermédiaire du secteur privé dont les décisions d'importation sont concertées avec les autorités publiques ». La systématisation d'une telle démarche supervisée par la PCP-Riz (Plateforme de Concertation et de Pilotage de la filière Rizicole) trouve son fondement dans la crise de 2004-2005 dont l'une des causes a trait au manque de concertation entre acteurs publics et privés dans l'évaluation des besoins en riz durant toute l'année.

Selon Jenn-Treyer (2008, p. 7), « le prix à la récolte dépendra pour une part importante des anticipations par les opérateurs du PPI durant la période à venir. En moyenne, le différentiel entre le prix du riz entre la récolte et la soudure est de 25% ». Et, poussant encore plus loin l'analyse, il ajoute les propos suivants, au centre de toute notre attention :

*« C'est donc parce qu'il existe un différentiel de prix entre la récolte et la soudure que les négociants sont incités à assurer le transfert nécessaire d'une partie du surplus saisonnier vers la période de soudure suivante. Le corrélat en est que toute action gouvernementale visant à supprimer ou même à réduire l'amplitude de la hausse saisonnière des prix sur le marché du riz, aura comme effet certain la cessation (en cas par exemple de fixation du prix au consommateur à un niveau inchangé pour toute l'année) ou la diminution de l'activité des opérateurs privés dans le stockage du riz (en cas par exemple de*

*mise en place de stocks de régulation visant à maintenir le prix du riz au consommateur à un niveau inférieur au prix de parité import) » (ibid., p. 7).*

Ainsi se justifie la reconnaissance commune d'une tendance haussière du prix du riz de la période de récolte à la période de soudure, laquelle considère globalement que « le prix du riz sur les marchés augmente de 1% par semaine entre ces deux périodes », selon les dires d'un responsable de l'Observatoire du Riz.

Un tel calcul du prix du riz à la récolte – donc du niveau minimum du prix dans une saison, avant sa hausse progressive jusqu'à atteindre son plus haut niveau en période de soudure – se fait précisément en deux étapes :

- La première consiste à anticiper, au moment de la réunion peu après la récolte, le PPI de la soudure à venir sur la base des tendances de l'évolution<sup>1</sup> des prix internationaux du riz. Plus exactement, le prix international de référence est le prix du riz Pak25<sup>2</sup> sur les marchés mondiaux, ce dernier étant le principal riz importé dans la filière rizicole malgache (Banque Mondiale, 2009).
- La seconde consiste à déduire du PPI anticipé (tout juste) obtenu le prix du riz local à la période de récolte. Pour cela, il est supposé – voire attendu – que le prix du riz local durant cette période de soudure à venir ne doit le dépasser. En considérant que le prix en période de soudure est en moyenne 25% supérieur au prix à la récolte, ce dernier se calcule sans peine.

En bref, le prix du riz local à la récolte est évalué comme suit (Encadré 3).

---

<sup>1</sup> Il convient de remarquer que les prix internationaux de riz varient beaucoup en fonction d'accidents climatiques à anticiper. En sachant que le riz échangé à l'échelle mondiale est très faible (environ 5% de la production mondiale, l'essentiel de la production étant consommé dans les pays producteurs), les échanges entre pays concernent uniquement le surplus. Par conséquent, les prix internationaux sont aussi sensibles au moindre déficit de production qui va avoir un effet important sur l'offre et la demande sur le marché international.

<sup>2</sup> Le riz Pak25 est un riz pakistanais avec 25% de taux de brisures.

Encadré 3: Calcul du prix du riz local à la récolte

$$P(r) = PPI_a(s)/1,25$$

en supposant que :

- $PPI_a(s) \geq P_a(s)$
- $PPI_a(s) = f(P_a^{Pak25}(s))$

avec :

$P(r)$  = Prix du riz local en période de récolte

$PPI_a(s)$  = PPI (anticipé) en période de soudure

$P_a(s)$  = Prix du riz local (anticipé) à la soudure

$P_a^{Pak25}(s)$  = Prix mondial du riz Pak 25 (anticipé) en janvier.

Source : auteur.

Ainsi, les niveaux minimum en période de récolte et maximum attendu en période de soudure des prix du riz local sont prédéterminés par les autorités publiques s'appuyant sur le marché international, tandis que les niveaux de prix entre ces deux périodes – fluctuant entre les niveaux minimum et maximum précédemment déterminés – découlent bien de « la loi de l'offre et de la demande », comme le reconnaît une note de politique rizicole de juillet 2009. Établie lors d'une réunion organisée par la Banque Mondiale et réunissant divers acteurs privés de la filière rizicole et les autorités publiques accompagnées des autres acteurs institutionnels, elle présente des éléments de discussion sur les mesures d'intervention publique pour maîtriser les prix sur les marchés.

De tels niveaux de prix minimum et maximum constituent des repères indispensables aux acteurs privés de la filière et aux autorités publiques. D'une part, les importateurs consultés lors des négociations en début de période de récolte sont aussi des acteurs majeurs de la collecte de paddy et de la vente de riz local sur le marché intérieur. L'information obtenue sur le niveau minimum du prix à la récolte leur permet de proposer des prix à l'achat du paddy en début de période de collecte. Ce qui constitue d'ailleurs un signal fort pour les autres types d'acteurs qui déterminent par la suite leurs prix en s'alignant plus ou moins sur ces derniers (Bouteau, 2002, p.78). D'autre part, le niveau maximum attendu du prix local sert principalement aux autorités publiques. En effet, surveillant étroitement l'évolution des prix sur les marchés à partir de la période de récolte, il leur est possible de prévenir toute perturbation sur les marchés susceptible d'entraîner des prix futurs à la soudure à des niveaux

plus élevés que ceux anticipés. Ici encore, la solution se trouve dans l'importation d'une quantité supplémentaire de riz.

Retenons donc avec intérêt que le mode actuel de détermination du prix du riz comporte deux volets bien distincts, et ceci, «*en fonction de la période de l'année* » (Banque Mondiale, 2009, p.5). A la reconnaissance commune que les prix se déterminent selon la loi de l'offre et de la demande, une précision sur la période de l'année correspondante est nécessaire, à savoir «*pendant les six mois suivant<sup>1</sup> la récolte principale* » (*ibid.*, p.5), autrement dit, entre la période de récolte principale et la période de soudure. Et «*pendant les six mois suivants<sup>2</sup>, les prix locaux s'alignent étroitement sur le PPI* » (*ibid.*, p.5), celui-là même calculé et connu dès la période de récolte par une minorité d'acteurs de la filière rizicole en concertation avec les autorités publiques. De ce fait, la détermination du prix en début de collecte – correspondant au niveau le plus bas pour l'année – est davantage rattachée à des éléments extérieurs qu'aux caractéristiques de l'offre (de paddy), alors même que ces dernières méritent d'en être au centre. Étant donné que les prix sur les marchés urbains ainsi que le PPI concernent le riz blanchi et non le paddy, il est par ailleurs primordial d'examiner le lien entre les prix de ces deux types de riz et surtout les implications de tels modes de détermination du premier sur celui du second.

### 2.2.3. *Lien entre prix du riz blanchi et prix du paddy*

#### (a) La question centrale des marges

Au cœur de tout débat de politique rizicole, le prix du riz local ne doit pas être excessivement élevé étant donné le faible pouvoir d'achat de la population, tandis que le prix du paddy ne doit pas être abusivement bas de manière à inciter les riziculteurs à vendre davantage de leurs productions rizicoles. Pour cette raison, la question de l'écart entre les prix de ces deux types de riz demande à être approfondie.

S'intéressant au sujet, Ralandison (2010) soutient la thèse<sup>3</sup> que le mode actuel de détermination des prix des deux types de riz à Madagascar, en défaveur des consommateurs

---

<sup>1</sup> De mai à octobre.

<sup>2</sup> De novembre à avril.

<sup>3</sup> Vraisemblablement animée par les mêmes questionnements que notre recherche, sa thèse cherche à répondre à deux questions. Pourquoi les prix du riz au consommateur et les prix du paddy au producteur ne sont pas déterminés de manière

finaux tout comme des riziculteurs, permet avant tout aux intermédiaires de la filière de maximiser leurs marges<sup>1</sup>, étroitement liées à l'écart entre les deux prix. Il regrette un manque d'éléments régulateurs des marchés, d'un système juste de détermination des marges des intermédiaires et d'un mécanisme formel de fixation des prix. De là, il défend le besoin urgent d'accorder à la commercialisation du riz un traitement spécifique en raison du statut à part de cette céréale dans la société malgache. Il recommande, en plus d'un dispositif de régulation solide des marchés rizicoles, la mise en place d'un système de soutien des riziculteurs – avec la promotion entre autres de coopératives agricoles - ainsi que la multiplication d'institutions de marchés telles que les marchés de gros, en vue de ne pas concentrer l'offre de riz blanchi en milieu urbain aux mains d'une minorité d'acteurs, incités à maintenir le prix de celui-ci à des niveaux élevés.

Si la question des marges a interpellé Ralandison (2010) en tant qu'élément potentiellement responsable des niveaux de revenus faibles des riziculteurs ainsi que des niveaux de prix élevés du riz blanchi sur les marchés qui pénalisent les consommateurs, elle n'est pas spécialement remise en question dans l'étude faite par l'UPDR et le FAO où est reconnu le rôle indispensable des intermédiaires dans la filière rizicole, ni par Jenn-Treyer (2008) qui montre une corrélation parfaite entre les deux prix, correspondant aux coûts d'usinage (coût de l'opération et transformation du paddy en riz), de transport et de commercialisation. En cela, ce dernier constate que « *la transmission des signaux prix se fait remarquablement bien entre le marché du paddy et le marché de détail du riz blanc* » (Jenn-Treyer, 2008, p. 8). Il trouve même un écart quasi-constant entre les deux de 400 Ariary sur la base de données de prix<sup>2</sup> hebdomadaires relevés par l'Observatoire du Riz d'avril 2005 à avril 2008.

Pour notre part, nous estimons que ces affirmations ne se contredisent pas. Si les intermédiaires exercent un rôle indispensable au sein de la filière, leur liberté dans la fixation des prix du riz blanchi et donc de leurs marges dans un contexte de libéralisation de la filière

---

juste à Madagascar ? Qu'est-il nécessaire pour assurer une offre de riz stable à des prix accessibles aux consommateurs tout en offrant des revenus corrects aux producteurs ? (Ralandison, 2010, p. 8).

<sup>1</sup> Pour Ralandison, la marge commerciale, qui est la différence entre le prix payé par le consommateur et celui payé au riziculteur, est disproportionnée (*ibid.*, p.27). S'il montre que le premier correspond au triple du second, il conviendrait de ne pas généraliser ce résultat pour deux raisons notamment. La première tient dans la faible taille de l'échantillon n'incluant que 10 intermédiaires de la filière situés dans trois localités distinctes. En outre, la période de l'enquête étant en mars, au sortir de la période de soudure, l'écart entre le niveau de prix du riz blanchi et celui du paddy est au plus haut.

<sup>2</sup> Jenn-Treyer compare le prix du riz blanc local et le prix du paddy « entrée décortiquerie » qui « donne une bonne image du prix « bord champs » » à défaut de pouvoir disposer de celui-ci (2008, p 8).

les incite à rechercher de manière tout à fait logique et admissible des profits maximums compte tenu des stratégies des concurrents en présence. Cependant, le risque encouru dans la pratique de marges élevées tient dans la possibilité que celle-ci devienne un comportement unanimement adopté par l'ensemble des intermédiaires, au détriment des consommateurs finaux et des riziculteurs.

De ce fait, l'analyse de l'écart entre les deux prix est fondamentale en distinguant les coûts et les marges qui composent cet écart. La décomposition du prix du riz blanchi dans trois différents travaux récents (Tableau 17) indique une variabilité considérable dans les parts respectives des coûts et des marges des intermédiaires.

Tableau 17: Décomposition du prix du riz blanchi au consommateur (%)

Source		OdR (2007)	Ralandison (2010)	Carimentrand (2011)	
Période de relevé des prix					
		Mai 2007	Juillet-Août 2007	Novembre- Décembre 2009	
<b>Prix du paddy au producteur</b>		37	35	58	
Intermédiaires	Coûts	- collecteur	15	4	2
		- transformateur	0	20	14
		- grossiste-détaillant	1	2	0
	Marges	- collecteur	31	3	5
		- transformateur	0	26	8
		- grossiste	12	4	3
		- détaillant	4	6	11
	<b>Prix du riz blanchi au consommateur</b>		100	100	100

Source : calculs de l'auteur, d'après OdR (2007), Ralandison (2010), Carimentrand (2011).

Il est intéressant de noter que les trois travaux traitent un même circuit de distribution du riz blanchi, à savoir la vente sur les marchés de la capitale d'un riz blanchi découlant d'un paddy de la région de l'Alaotra-Mangoro. La différence entre les trois circuits se situe au niveau du type d'intermédiaire qui transforme le paddy. Pour Ralandison, il s'agit très précisément de la plus grande rizerie de la région d'Alaotra-Mangoro qui détenait alors au moment de son enquête en 2007 un important réseau de distribution de riz dans tout le pays (Ralandison, 2010, p. 75). Carimentrand étudie le circuit qui transite par les rizeries et les mini-rizeries de la région (Carimentrand, 2011, p. 52). Enfin, l'analyse de l'Observatoire du Riz porte sur le cas le plus fréquent des collecteurs indépendants, se déplaçant en masse dans la région de

l'Alaotra-Mangoro et effectuant eux-mêmes la transformation à façon du paddy auprès des unités de décortiquerie.

Si les données ci-dessus révèlent une rentabilité certaine pour les intermédiaires pris dans leur ensemble, et ceci pour les trois sources analysées ici, elles mettent également en évidence que les marges diffèrent largement non seulement le long de chaque circuit de distribution du riz, mais aussi pour un même type d'intermédiaire selon le circuit précis étudié. L'enseignement à retenir de cette analyse comparative des marges des intermédiaires est donc l'existence d'une grande variabilité des marges pratiquées par les intermédiaires, tout comme des coûts supportés par ces derniers. En mettant en lien la variabilité observée de la structure des prix et la période de relevé de ces derniers, les données révèlent que la part attribuée au producteur est plus importante durant la période de soudure (novembre-décembre) contrairement à celle des marges des intermédiaires à cette même période. En début de période de récolte (mai), l'effet inverse se produit. Ainsi, retenons que la structure du prix du riz varie avec la période d'observation.

#### (b) Mode de détermination du prix du paddy au producteur

Comme le prix du riz blanchi, celui du paddy se détermine de deux manières selon la période considérée. S'il varie selon la loi de l'offre et de la demande durant l'année, avec une tendance supposée à la hausse de la période de récolte à la période de soudure, la fixation de son niveau minimum à la récolte s'effectue selon le même procédé que celle du riz blanchi à la même période. Etant donné que les acteurs de la filière rizicole malgache n'importent pas de paddy<sup>1</sup>, le PPI du paddy se déduit de celui du riz blanchi, comme développé plus loin. En effet, en servant de référence pour les acteurs de la filière en début de saison de collecte – plus exactement pour les intermédiaires qui achètent le paddy et vendent du riz blanchi –, tout en provenant d'un calcul effectué par les autorités publiques en concertation avec les importateurs, un intérêt crucial doit être accordé, nous semble-t-il, à son mode de calcul.

---

<sup>1</sup> Importer du paddy engagerait des coûts supplémentaires pour la transformation de ce dernier en riz blanchi. Par ailleurs, le riz blanchi importé est déjà très compétitif par rapport au riz blanchi local, ce qui explique le choix de se concentrer à l'importation de riz blanchi, et non de paddy.



Tandis que le prix du riz blanchi en période de récolte est lié à son PPI<sup>1</sup> en période de soudure, corrigé du différentiel de 25% supposé entre les deux périodes (Jenn-Treyer, 2008), le prix du paddy en période de récolte dépend aussi du PPI du paddy, comme évoqué lors de la réunion de juillet 2009 organisée par la Banque Mondiale (Tableau 18).

Tableau 18: calcul des PPI pour le riz blanchi et le paddy (en juillet 2009)

N°	Désignation	Unité	Montant
<b>1</b>	<b>Riz blanc, 25% de brisures – FOB à Karachi</b>	<b>US\$/t</b>	<b>340</b>
2	Transport international et manutention	US\$/t	25
3	Riz blanc - CIF <sup>2</sup> Toamasina (1+2)	US\$/t	365
4	Taux de change	(Ar : US\$)	1 950
<b>5</b>	<b>Riz blanc - CIF Toamasina (3*4)</b>	<b>Ar/t</b>	<b>711 750</b>
6	Frais de port	Ar/t	49 823
7	Transport et manutention (Toamasina à Tana)	Ar/t	210 000
8	Riz blanc - CIF Antananarivo (5+6+7)	Ar/t	971 573
<b>9</b>	<b>Riz blanc - CIF Antananarivo (8/1000)</b>	<b>Ar/kg</b>	<b>972</b>
10	Transport et manutention (Antananarivo au Lac Alaotra)	Ar/t	287 500
11	PPI pour le riz blanc (Lac Alaotra) (8-10)	Ar/t	684 073
<b>12</b>	<b>PPI pour le riz blanc (Lac Alaotra) (11/1000)</b>	<b>Ar/kg</b>	<b>684</b>
13	Paddy: facteur de conversion pour le riz blanc		0,67
14	PPI pour le paddy (Lac Alaotra) (11*13)	Ar/t	458 329
<b>15</b>	<b>PPI pour le paddy (Lac Alaotra) (14/1000)</b>	<b>Ar/kg</b>	<b>458</b>

Source : auteur, adapté de la note de la Banque Mondiale, réunion de juillet 2009.

Commençons par souligner qu'il est question d'un PPI du riz blanchi à la période de récolte, en juillet 2009 (Banque Mondiale, 2009, p. 7), et pour la région de l'Alaotra-Mangoro. Le PPI du riz blanchi s'obtient du prix FOB ajouté des taxes, dépenses et frais de transport jusqu'à la région voulue, en sachant que le scénario présenté dans le tableau considère des taxes<sup>3</sup> nulles. Par la suite, on applique tout simplement au PPI du riz blanchi trouvé le facteur de conversion de paddy en riz blanchi, à savoir 0,67, pour avoir le PPI du paddy. D'après le tableau, ce dernier est donc de 458 Ar/kg en juillet 2009. En admettant que le PPI d'un produit corresponde par définition à un seuil plafond que le prix local de celui-ci ne peut dépasser, au risque de se voir par la suite remplacer sur les marchés par son équivalent importé, celui du

<sup>1</sup> Le riz importé est du riz blanchi.

<sup>2</sup> Le prix CIF (Cost, Insurance and Freight) ou CAF (Coût, Assurance et Frêt) en français est le prix FOB (Free On Board) ajouté des frais de transports, d'assurance et de manutention et des taxes liés à l'acheminement du produit importé vers son lieu de destination.

<sup>3</sup> Les taxes dont il s'agit ici sont les taxes à l'importation et sur la valeur ajoutée.

paddy calculé ici (en période de récolte) est donc le prix maximum auquel les intermédiaires sont supposés vouloir l'acheter. Autrement dit, le prix local du paddy en juillet 2009 accepté par les importateurs en premier lieu ne dépasse pas de préférence le niveau de 458 Ar/kg. Or ces derniers, rappelons-le, détiennent un poids certain dans la détermination des prix d'échanges effectifs du paddy, notamment dans la région de l'Alaotra-Mangoro, puisque les autres types d'intermédiaires - en concurrence avec eux dans l'approvisionnement en paddy - ont pour habitude de s'aligner au même niveau que les prix qu'ils pratiquent. Par conséquent, le prix du paddy dans cette première région d'approvisionnement en paddy du pays a de fortes chances de se situer à des niveaux inférieurs au seuil plafond précédemment calculé.

Il est utile de souligner ici que, s'agissant de cette région stratégique de la filière rizicole, les échanges de paddy se caractérisent par une offre de paddy atomisée concentrée dans le temps, à savoir les trois premiers mois de récolte convoitée par des intermédiaires appelés « collecteurs » qui s'y déplacent en masse à cette période intense de collecte de paddy. Dans de telles conditions, les riziculteurs qui vendent individuellement leurs surplus de production se trouvent en position de faiblesse face aux différents types d'intermédiaires (Ralandison, 2010) qui cherchent à maximiser leurs volumes d'achat. Ce qui impliquerait que les prix d'échanges effectifs du paddy se fixent à des niveaux selon les calculs des intermédiaires, souvent au détriment des riziculteurs, tel qu'il va être discuté dans les lignes suivantes.

(c) Analyse critique du choix du PPI comme prix de référence du riz (blanchi et paddy)

En reconnaissant que, pour les acteurs de la filière, il soit crucial de définir un niveau de prix de référence du paddy en début de saison de collecte, livrons-nous à présent à une analyse critique du choix du PPI comme référence des prix locaux.

La référence au PPI du paddy pour déterminer le niveau du prix local du paddy en période de récolte nous laisse perplexe. En effet, l'évocation d'un PPI d'un bien suppose au préalable l'existence sur les marchés d'un équivalent importé de celui-ci. Comme le paddy ne fait pas l'objet d'importation, l'on aurait tendance à dénoncer un certain non-sens en parlant de PPI du paddy. Par ailleurs, l'alignement du prix du paddy local sur son supposé PPI manque, à nos yeux, de solides fondements. En effet, il est implicitement supposé une équivalence entre les deux types de riz notamment en matière de coût de production et de prix, et plus largement de conditions de production. L'examen de la politique rizicole au Pakistan (Tobias et *al.*, 2012)

révèle cependant une présence très marquée de l'État pakistanais dans le fonctionnement du secteur rizicole. Tout comme dans un grand nombre de pays asiatiques, le secteur rizicole pakistanais est dominé par des sociétés d'État (« le Trading Corporation of Pakistan » et le « Rice Export Corporation of Pakistan ») dans le commerce – intérieur et extérieur – du riz, même si le secteur privé y occupe aussi toute sa place. En effet, le commerce du riz est « complètement libéralisé au Pakistan » (*ibid.*, p 10). Tandis que les producteurs rizicoles bénéficient de subventions à la production et de prix garantis par le gouvernement, il existe également des prix minimums à l'exportation. Un tel soutien du secteur rizicole par l'État explique sans aucun doute que le Pakistan<sup>1</sup> détienne actuellement la 5<sup>ème</sup> place dans les exportations de riz au niveau mondial. Le même constat concernant l'omniprésence de l'État dans la gestion du secteur rizicole prévaut pour la majorité des pays asiatiques, acteurs importants du commerce mondial du riz. Dès lors, le prix FOB du riz Pakistanais, référence du prix local à Madagascar, est un prix subventionné, ce qui discrédite la présente démarche de comparaison entre ces deux prix.

La référence au PPI comme guide de détermination du niveau du prix du paddy en début de période de récolte pourrait ainsi laisser place à une référence aux coûts de production. Un tel scénario signifierait une attention particulière des autorités publiques à ce que les prix du paddy soient incitatifs pour les riziculteurs, de manière à ce que ces derniers ne soient pas perdants aux échanges. S'ils servent actuellement d'élément de comparaison par rapport au PPI pour guider les décisions de politiques fiscales ou d'importation ponctuelle au gouvernement, ne pourraient-ils pas occuper un rôle central dans la détermination des prix locaux, à la place du PPI?

Pour cela, une distinction claire entre marge et coût dans la décomposition du prix du paddy constitue un moyen fiable de s'assurer que les ménages agricoles mènent une activité de vente du paddy qui leur est profitable. L'un des plus grands obstacles à une telle démarche réside dans l'absence de stratégie claire de vente de paddy pour la majorité des ménages agricoles dans un contexte d'agriculture de semi-subsistance. Aussi, leurs coûts de production ne peuvent être aisément estimés<sup>2</sup> étant donné que les facteurs de production mobilisés ne font

---

<sup>1</sup> Avec l'Inde, le Pakistan est spécialisé dans l'exportation de riz Basmati : en 2010, il produit 67% du Basmati consommé à l'échelle mondiale, les 33% restant étant produits par l'Inde (Tobias et al, 2012).

<sup>2</sup> Dans le document de la Banque Mondiale, « le coût local de production varie de moins 250 Ar/kg pour le paddy produit selon des techniques améliorées à 350 Ar/kg pour le paddy planté selon les méthodes traditionnelles » (Banque Mondiale,

pas toujours l'objet d'acquisition par achat. La main d'œuvre et les semences utilisées proviennent souvent du cadre familial. De même, les ménages agricoles qui vendent une part minoritaire de leurs productions à la période de récolte le font avant tout par besoin de liquidités et ne basent pas forcément leur acceptation du prix de vente du paddy sur les coûts de production. Il est néanmoins nécessaire de distinguer la petite proportion de ménages agricoles dotés de grandes<sup>1</sup> exploitations ainsi que de stratégie claire de vente de leurs productions. Ces derniers s'appuient en effet sur des calculs de rentabilité bien précis dans leurs décisions de vente au prix discuté avec les acheteurs potentiels.

Dans pareille configuration, est-il légitime de faire du PPI une base de calcul du prix d'un riz produit dans un contexte complètement autre ? Ne serait-il pas profitable à tous de revoir le mode actuel de détermination des prix du riz à Madagascar ? N'existe-t-il pas d'autres bases possibles de calcul ? La théorie économique nous guide dans l'analyse d'autres modes de détermination du prix d'un bien. Ce dernier peut être fonction de ses coûts de production, des marges appliquées par les vendeurs, mais aussi de la qualité du bien. La prochaine sous-section analyse alors la dimension qualité du riz telle qu'elle est définie et perçue dans le contexte malgache.

### III. LA DIMENSION QUALITE DU RIZ

La course à l'autosuffisance en riz du pays – pour assurer la sécurité alimentaire d'une population vivant majoritairement en-dessous du seuil de pauvreté – entraîne une certaine confusion dans la considération de la dimension qualité du riz sur les marchés, en général, et au niveau des diverses catégories de la filière rizicole, en particulier (Rakotondramanitra,

---

2009, p.6). Cependant, le document ne fournit pas de détails dans les modalités d'estimation de ces coûts de production, pourtant élément central dans la prise de décision du gouvernement quant à l'application ou non de taxes sur les marchés rizicoles. Estimé de manière arbitraire, du moins non détaillé dans le document, le niveau des coûts de production sur lequel se base pourtant les analyses des experts de la filière rizicole et des autorités publiques paraissait d'ailleurs excessivement faible aux yeux des riziculteurs de la région de l'Alaotra-Mangoro. A la même époque, ces derniers ont ainsi exprimé leurs inquiétudes face à des prix « trop bas » imposés par les collecteurs (Andrianirina et *al.*, 2010, p.97). Une série de réunions s'est tenue depuis le début de la saison de collecte 2009, à la suite de contestations des représentants des riziculteurs au sein de la PCP-RIZ de la région. La PCP-Riz de la région a reconnu en vain un prix de revient de référence de 600 Ar le kilo pour les riziculteurs dans l'espoir de parvenir à un accord sur des prix plus élevés du paddy avec les collecteurs. La neuvième réunion à laquelle nous avons assisté dans la région en août 2009 a réuni majoritairement des riziculteurs et a abouti à une décision d'imposer un prix du kilo de paddy de 600 Ar, laquelle n'a évidemment pas pu être respectée.

<sup>1</sup> Selon l'EPM 2010, les grands exploitants représentent 4,8% de l'ensemble des ménages agricoles (INSTAT, 2010, p. 7).

2012). En effet, dans un contexte où la riziculture est à dominante traditionnelle<sup>1</sup>, les autorités publiques tentent de mettre en œuvre, non sans difficulté, une stratégie visant à promouvoir la qualité du riz avec une volonté de relancer les exportations compte tenu des marchés potentiels qui s'offrent pour la filière aussi bien au niveau régional qu'au niveau international. Par contre, pour ce qui concerne le riz à destination du marché domestique, il est établi que la problématique économique relève plus de la quantité de riz disponible que de la qualité de celui-ci. Il est commun de penser parmi les politiques et les experts qu'il est prioritaire de produire des quantités plus importantes de riz avant de penser à l'amélioration de la qualité de celui-ci ou à une éventuelle segmentation du marché par la qualité.

Tandis qu'aucun référentiel de qualité n'existe explicitement dans les échanges rizicoles domestiques, il s'agit ici d'explorer la dimension qualité du riz autant selon les normes internationales que dans le cadre précis de la filière malgache. En effet, cette démarche apporterait sa part de contribution à la compréhension des obstacles au développement des échanges rizicoles. Elle aiderait aussi à comprendre les raisons des difficultés actuelles des autorités publiques à insérer les questions de qualité dans les principes d'échanges du riz.

### **3.1. Autour des définitions de la qualité du riz**

Dabat et *al.* (2008a) montrent que la qualité du riz est une notion complexe et multiforme, particulièrement à Madagascar. Le Codex Alimentarius constitue une référence internationale dans la définition des critères de qualité du riz pouvant être pris en compte dans le commerce international du riz, tandis que la construction de la qualité du riz repose sur une combinaison de facteurs, allant des conditions de culture, de récolte, de transformation et de conditionnement. Par ailleurs, on parle de qualité objective liée aux facteurs ci-dessus et de qualité subjective, liée aux perceptions des acteurs (un riz de qualité ne sera pas le même en fonction des caractéristiques économiques et sociales des individus).

#### *3.1.1. La qualité du riz selon le Codex Alimentarius*

##### (a) Le Codex Alimentarius

---

<sup>1</sup> D'après l'Enquête auprès des Ménages réalisée en 2010 par l'Institut National Malgache des Statistiques (INSTAT), plus de 70% des ménages agricoles exploitent une superficie inférieure à 1.5 ha. Le rendement moyen de la riziculture malgache est de 2.5 tonnes à l'ha, la moyenne mondiale étant de 4.5 tonnes à l'ha.

Avec l'ampleur grandissante du commerce international des denrées alimentaires<sup>1</sup>, un programme de code alimentaire – le Codex Alimentarius – a été créé dès 1963 par un comité mixte d'experts de la nutrition de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) et de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS). Visant « à garantir des denrées alimentaires sûres et saines pour tous et partout », le Codex Alimentarius est sous la responsabilité d'une Commission<sup>2</sup> chargée de mettre en œuvre le programme mixte FAO/OMS sur les normes alimentaires. Alors que la première session de la Commission en juillet 1963 accueille 120 délégués de 30 pays et 16 organisations internationales, la trente-quatrième session de celle-ci en 2011 a réuni 625 délégués, représentant 145 États membres, une organisation membre (l'Union Européenne) et 34 organisations internationales gouvernementales et non gouvernementales.

Bien que le Codex Alimentarius n'ait pas d'effet contraignant pour les États membres, il constitue une référence indiscutable dans le règlement des différends commerciaux en matière de qualité et de sécurité sanitaire. En effet, les normes, lignes directrices et codes d'usage du Codex sont « reconnues comme la référence de sécurité sanitaire des aliments dans l'Accord de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) » depuis 1995. En cela, le Codex sert généralement de référence pour l'élaboration des normes au niveau national.

#### (b) La norme Codex pour le riz : le CODEX STAN 198-1995

D'une part, en sachant que le riz à consommer en tant que tel est issu de la transformation du paddy directement récolté selon divers modes possibles, la norme Codex permet de préciser les caractéristiques globales d'un riz de qualité en rapport avec les questions de sécurité sanitaire. D'autre part, le riz est classé en fonction d'un certain nombre de critères caractérisant l'aspect visuel des grains de riz (forme, taux de brisures, taux de propreté des grains, etc.). Par conséquent, l'utilité de la norme Codex est double : elle fixe des seuils de

---

<sup>1</sup> « Le commerce international des denrées alimentaires s'élève à 200 milliards d'USD chaque année et des milliards de tonnes d'aliments sont produits puis transportés et mis sur le marché » (FAO).

<sup>2</sup> La Commission comporte un grand nombre de comités en charge de dossiers très divers : comités régionaux de coordination (Afrique, Asie, etc.), comités s'occupant des produits (poissons et produits de la pêche, céréales et légumineuses, fruits et légumes frais, viande, lait et produits laitiers, etc.), comités s'occupant des questions générales (système d'inspection et de certification des importations et des exportations alimentaires, nutrition et aliments diététiques ou de régime, résidus de pesticides, additifs alimentaires, etc.) et comité exécutif (composé du Président, des vice-présidents et des coordonnateurs régionaux).

tolérance précis pour un riz de qualité en respect de la santé des consommateurs tout en proposant une classification du riz selon des critères quantitatifs précis. Ainsi :

- Le premier groupe de critères de qualité (Tableau 19) veille à ce que le riz de qualité soit sain et propre à la consommation, exempt d'odeurs et de saveurs anormales, emballé dans des récipients propres sans danger ni substance toxique. Aussi, il donne des seuils limites que le riz de qualité ne peut dépasser notamment concernant le taux de présence de matières étrangères organiques ou non, de métaux lourds et de résidus de pesticides.

Tableau 19: Critères de qualité liés à la sécurité sanitaire du riz

Critères de qualité généraux	Critères de qualité spécifiques	« Sécurité sanitaire »	Présentation et contrôle
- sain et propre à la consommation - exempt d'odeurs et de saveurs anormales	- teneur en eau - matières étrangères	- métaux lourds - résidus de pesticide	- hygiène - conditionnement - étiquetage - méthodes d'analyse et d'échantillonnage

Source : adaptation de l'auteur, à partir du document du Codex pour le riz(1995).

- Le second groupe de critères de qualité (Tableau 20) vise davantage à classer le riz selon son aspect visuel au moment de l'échange. Le riz se distingue avant tout par rapport à son mode de transformation par décorticage, usinage ou étuvage. Provenant d'un usinage, le degré de celui-ci tient une place importante dans la qualification du riz. Par ailleurs, le riz est aussi caractérisé par la forme des grains, longue, moyenne ou courte selon des dimensions très précises. Le taux de brisure est également une caractéristique phare pour distinguer le riz, tout comme le taux de défauts des grains.





Tableau 20: Critères de qualité liés à l'aspect visuel du riz

Mode <sup>1</sup> de transformation	Degré d'usinage	Forme des grains	Taux de brisures	Défauts des grains
<ul style="list-style-type: none"> <li>- décortiqué</li> <li>- usiné</li> <li>- étuvé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- très bien usiné</li> <li>- bien usiné</li> <li>- semi-usiné</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- long</li> <li>- moyen</li> <li>- court</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- entier</li> <li>- brisures (grosses, moyennes, petites)</li> <li>- éclats</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- échauffés</li> <li>- endommagés</li> <li>- immatures</li> <li>- crayeux</li> <li>- rouges</li> <li>- striés de rouge</li> <li>- noirs d'étuvage</li> </ul>

Source : adaptation de l'auteur, à partir du document du Codex pour le riz.

La présence de ces différents critères de qualité mentionnés par le Codex dépend de manière évidente des méthodes utilisées pour la transformation du paddy, mais aussi pour la culture de ce dernier. Avant d'aborder en détail les différentes étapes de la construction de la qualité du riz blanchi, de la culture au conditionnement, il est nécessaire de prendre connaissance de la composition du riz dans un souci de mieux saisir ces dernières (Schéma 4).

Schéma 4: Composition du riz

	Définition
	Paddy : Riz qui a conservé sa balle après battage.
	Riz « décortiqué », encore appelé riz « brun », « cargo » ou « complet » : Grain de riz à l'intérieur du paddy.
	Balle de riz : « Enveloppe » du riz décortiqué.
	Composition du riz décortiqué: 1. Couches de son : contenant les protéines et les vitamines 2. Amidon : le « vrai » grain de riz de couleur blanche 3. Germe : de couleur plus jaune, zone de naissance de la plante de riz si le grain est utilisé comme semence.

Source : adaptation de l'auteur, d'après doc FAO.

<sup>1</sup> Le Codex mentionne en réalité quatre types de riz en ajoutant le riz gluant aux trois types évoqués ici. Cependant, le riz gluant ne diffère pas des trois précédents par le mode de transformation mais par les variétés spécifiques auxquelles il correspond. Caractérisé par des grains blancs et opaques, le riz gluant a tendance à s'agglutiner après la cuisson. Il n'est pas retenu ici car ne fait pas l'objet d'échanges internationaux comparativement aux trois autres types de riz.



Selon le mode de transformation du paddy, la composition du riz obtenu est sensiblement différente. En effet, « *le riz décortiqué est un riz paddy dont la seule balle a été éliminée. Le riz usiné (riz « blanc » ou « blanchi ») est un riz décortiqué débarrassé par usinage de tout ou partie du péricarpe et du germe. Enfin, le riz étuvé est un riz décortiqué ou usiné obtenu par trempage dans l'eau de paddy ou de riz décortiqué, puis soumis à un traitement thermique qui gélatinifie entièrement l'amidon, et à un séchage* ». (Codex Stan 198-1995, p1).

Un constat intéressant est la différence de sophistication du riz obtenu selon les trois modes de transformation, nécessitant des équipements et des unités de transformation différentes. Ayant des conséquences en matière de coûts de production, les différents modes de transformation du paddy exigent aussi un certain nombre de conditions à remplir concernant le paddy. Plus précisément, la construction de la qualité du riz blanchi s'effectue à travers une succession d'étapes, de la culture du paddy au conditionnement même du riz blanchi.

### 3.1.2. *La construction de la qualité du riz blanchi dans le contexte malgache*

Pour obtenir un riz blanchi respectant les divers critères de qualité énoncés précédemment, le paddy à transformer doit lui-même obéir à certaines exigences que le Codex n'évoque pas. Cela est d'ailleurs compréhensible puisque le paddy fait rarement l'objet d'échanges internationaux en comparaison avec le riz blanchi.

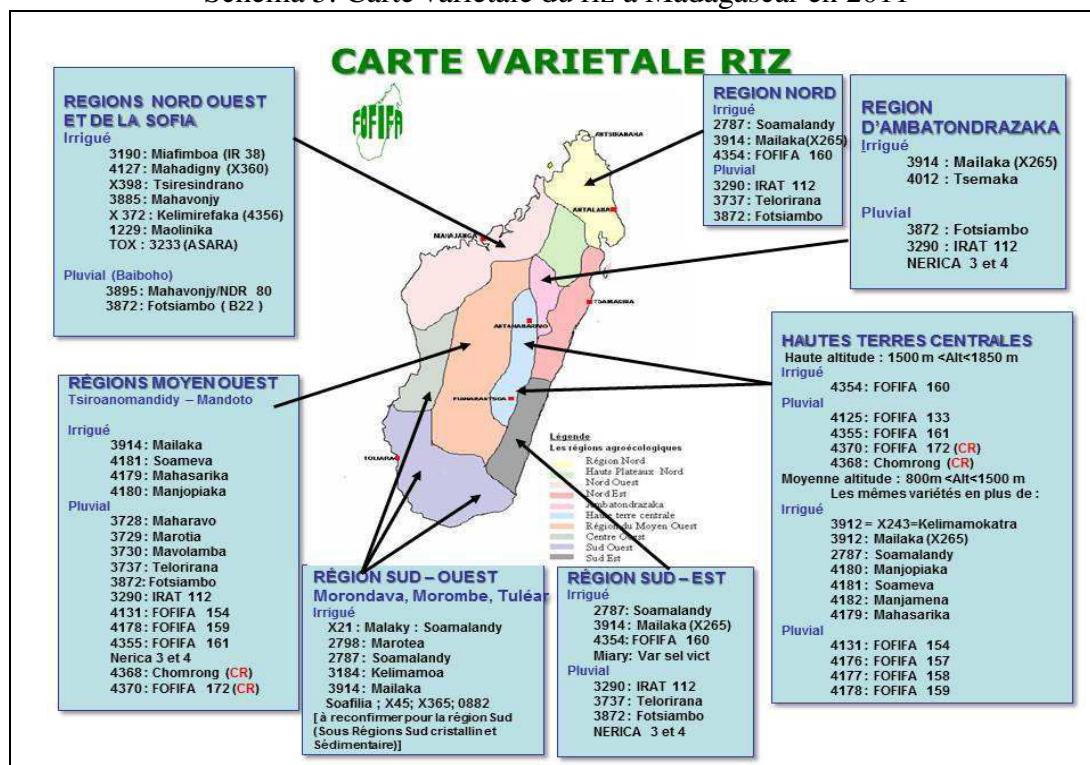
#### (a) Semences, variétés et caractéristiques du paddy

Madagascar est divisée en dix zones agro-écologiques selon des caractéristiques de climat et de relief bien distinctes (Schéma 5). Dès lors, la riziculture pratiquée et les variétés de riz cultivées ne sont généralement pas les mêmes dans les diverses régions du pays. Les variétés de riz sont pour la plupart issues des activités de recherche du Centre National de Recherche Appliquée au Développement Rural Malgache (FOFIFA<sup>1</sup>) qui maintient d'ailleurs une collection de 6000 variétés dans un souci d'améliorer les variétés locales, d'introduire des variétés améliorées en provenance d'autres pays, ou encore d'en créer de nouvelles à partir de deux ou plusieurs existantes (Dabat et al., 2008a).

---

<sup>1</sup> FOFIFA ou, en malgache, « FOibem-pirenena momba ny Fikarohana ampiarina amin'ny Fampanandrosoana ny eny Ambanivohitra ».

Schéma 5: Carte variétale du riz à Madagascar en 2011



Source : FOFIFA, 2011.

Avant d’aller plus loin, il nous est indispensable d’établir la distinction entre variété et semence. La loi malgache relative à la législation semencière<sup>1</sup> de 1994 définit la semence comme « *tout matériel végétal destiné à la reproduction sexuée ou asexuée provenant d’une multiplication à l’identique de graines, de parties de plants : de plants d’une variété ou d’un clone d’une espèce donnée* » et la variété comme « *un groupe de plantes cultivées qui peuvent être distinguées par une ou plusieurs importante(s) caractéristique(s) d’ordre morphologique, physiologique, cytologique, chimique ou autre de n’importe quelle autre variété et qui, lors de leur reproduction ou de leur reconstitution, conservent leurs caractéristiques propres* ». Ainsi, la conservation d’une variété, tout comme la pureté variétale des grains, est idéalement assurée par la culture de semences dites « certifiées » commercialisées par des distributeurs agréés de semences et provenant d’un centre multiplicateur de semences. A défaut, une partie de la dernière récolte peut être transformée en semences dites « traditionnelles ».

<sup>1</sup> Loi n° 94-038 adoptée par l’Assemblée Nationale malgache le 9 décembre 1994 et promulgué par le Président de la République le 28 décembre 1994.

Cette dernière pratique est dominante à Madagascar, puisque, en 2004, 5% de la production nationale en moyenne y est consacrée (Carimentrand, 2011). Faut-il souligner le grand retard accusé par la filière semences (FAO/UPDR, 2001), ajouté aux conditions de vie difficiles de la population. Si le recours aux semences traditionnelles ne garantit pas une pureté variétale des grains récoltés et favorise même un mélange de variétés, il a pour principal avantage d'éviter aux riziculteurs des coûts d'acquisition relativement élevés des semences certifiées. Pour Hume (2009), l'utilisation des semences issues de la dernière récolte permet aux riziculteurs de connaître à l'avance les caractéristiques du riz allant être produit, ce qui n'est pas forcément le cas s'ils devaient acheter les semences certifiées dont ils ne maîtrisent pas toujours les instructions techniques, ni les propriétés du paddy obtenu.

(b) Lien entre propriétés variétales et caractéristiques du paddy

En rappelant qu'une même variété peut être connue sous plusieurs dénominations (Dabat et *al.*, 2008a) tout comme plusieurs variétés sous une même dénomination (Bouteau, 2002), il s'agit à présent d'en expliquer les raisons sur la base du lien entre variété et les caractéristiques du paddy récolté. Notons par ailleurs que les travaux sur la dimension qualité concernent exclusivement le riz blanchi et que, à notre connaissance, aucun ne s'est explicitement intéressé à la dimension qualité du paddy jusqu'à présent.

Un premier élément à rappeler est la prédominance des semences traditionnelles dans la riziculture malgache, ce qui ne favorise pas la pureté variétale du paddy récolté et donc du riz blanchi produit. Le second élément tient dans la destination principale du riz produit par les riziculteurs, à savoir l'autoconsommation, ce qui suppose que leurs productions répondent avant tout à leurs attentes tant en quantité qu'en qualité. Si la dimension quantité est prioritaire pour les riziculteurs malgaches, on ne peut ignorer la dimension qualité à travers les caractéristiques du paddy obtenu à la récolte.

Ainsi, le paddy récolté se distingue visuellement par la forme des grains avant tout, qui peut être longue ou ronde. Ensuite vient la couleur du grain, laquelle est encore cachée par la balle de paddy, mais qui est déterminée par la variété. Le grain de riz est alors soit de couleur rouge soit de couleur blanche. Enfin, la variété influe sur les propriétés intrinsèques du grain une fois cuit, probablement la texture, le goût, le comportement en cours de cuisson (Dabat et *al.*, 2008a, p15). Il est très fréquent que l'identité variétale du riz se perde le long de la filière

rizicole malgache à travers un mélange de variétés produisant un paddy de même forme et de même couleur. Cette idée est renforcée par l'observation faite dans la région d'étude, l'Alaotra-Mangoro, concernant les modalités de commercialisation du paddy entre les riziculteurs et les acheteurs de paddy. En effet, le paddy objet de l'échange se distingue essentiellement par sa forme et la couleur du riz correspondant. Il arrive toutefois que pour des variétés connues, comme le « Makalioka », variété emblématique de la région de l'Alaotra-Mangoro et caractérisée par un riz long et blanc, une distinction claire s'établisse par rapport aux autres paddy vendus produisant un riz de mêmes caractéristiques.

En bref, la grande diversité de variétés cultivées par les riziculteurs malgaches a toutes les chances de se perdre au moment des échanges de paddy. Les variétés donnant les mêmes caractéristiques des grains de paddy et du riz correspondant font fréquemment l'objet d'un mélange, de sorte que le paddy vendu par les riziculteurs se distingue selon la forme des grains (longue ou ronde) et la couleur du riz correspondant (blanche ou rouge). A ce stade, se pose alors la question de la qualification du paddy au moment de l'échange, ainsi que l'évolution de celle-ci le long de la transformation du paddy jusqu'à l'obtention du riz pour les consommateurs finaux.

### (c) Les différents types d'unités de transformation du paddy

La transformation, ou l'usinage, du paddy comporte deux étapes, à savoir le décortilage – l'enlèvement de la balle de riz – et le blanchissage qui permet d'ôter le son et le germe<sup>1</sup> jusqu'à obtenir le riz « blanchi » de la couleur de l'amidon. Les unités de transformation du paddy se distinguent par leurs capacités tant en matière de quantité que de qualité du riz blanchi obtenu : plus celles-ci sont grandes, plus nombreux sont les équipements dotés de fonctions bien définies qui composent les unités.

On distingue généralement quatre types d'unités de transformation selon les unités utilisés dans le secteur rizicole malgache (Cruz et Rivier, 1994) : la décortiquerie, la décortiquerie améliorée, la minirizerie – ou rizerie semi-industrielle – et la rizerie industrielle. En sachant que le paddy à transformer passe les étapes de décortilage et de blanchiment avec des phases facultatives de nettoyage, de tri et de mise en sachet, chacune des quatre unités de

---

<sup>1</sup> L'enlèvement du germe du grain est une condition essentielle à la conservation de longue durée du riz blanchi.

transformation se caractérise par un enchaînement particulier d'étapes ayant un effet précis sur la qualité du riz blanchi obtenu.

Tandis que la décortiquerie est une unité de transformation artisanale comprenant un simple décortiqueur de type « Engelberg » qui procède au décortilage et au blanchiment en une seule opération, la décortiquerie améliorée composée de deux décortiqueurs effectue les deux étapes en deux opérations distinctes. Le rendement d'usinage<sup>1</sup> est plus élevé tandis que le taux de brisures est plus faible pour la décortiquerie améliorée (respectivement de 62-67% et 30-50%) que pour la décortiquerie simple (respectivement de 55-65% et de plus de 50%).

Les deux types de rizeries se démarquent par le fait qu'ils incluent dans le processus de transformation de paddy des étapes aidant à accroître leurs capacités en quantité et en qualité de riz blanchi produit. Ainsi, la minirizerie détient, en plus du décortiqueur et de la blanchisseuse<sup>2</sup>, un prénettoyeur destiné à éliminer les impuretés du paddy avant décortilage, une table densimétrique destinée à séparer le riz décortiqué du paddy non décortiqué (et à resoumettre celui-ci au décortilage), un trieur visant à trier le riz blanchi obtenu selon les brisures de celui-ci et enfin une manutention mécanique du produit. La rizerie industrielle, quant à elle, correspond à une installation industrielle où chaque opération unitaire s'effectue de manière séparée au niveau d'une machine spécifique avec une manutention mécanique qui assure la liaison de l'ensemble du circuit. Pour le cas précis analysé par Cruz dans la région du Lac Alaotra, la rizerie industrielle comprend une trémie (grand entonnoir) de réception du paddy à transformer, un nettoyeur à paddy, un séparateur à balles, un décortiqueur, une table densimétrique, une blanchisseuse, un trieur et un ensacheur.

Comme principale différence par rapport aux décortiqueries, les rizeries se démarquent par leurs capacités d'usinage, largement plus importantes : alors que le débit horaire d'usinage des premières ne dépasse pas la tonne (entre 150 et 300 kg pour une décortiquerie simple et entre 400 et 700 kg pour une décortiquerie améliorée), celui des rizeries peut atteindre jusqu'à 6 tonnes (entre 700 kg et 1,3 tonne pour une rizerie semi-industrielle et entre 1,5 et 6 tonnes

---

<sup>1</sup> Le rendement d'usinage représente, rappelons-le, la quantité de riz blanc obtenue après transformation d'une quantité définie de paddy « propre » selon le document du FAO.

<sup>2</sup> Le blanchiment du riz décortiqué se fait par friction selon deux procédés distincts: le premier, plus ancien, consiste en une friction des grains contre une surface abrasive et le second en une friction des grains les uns contre les autres. Deux types de blanchisseuses existent alors : les blanchisseuses à cône en émeri pour l'abrasion et les blanchisseuses à cylindre métallique pour la friction des grains entre eux.

pour une rizerie industrielle). Par ailleurs, il semble que les rizeries accordent une plus grande attention à la qualité du riz produit que les décortiqueries du fait même de la présence des étapes de nettoyage et de tri non considérées dans les décortiqueries. En 2001, ont été recensées à Madagascar 1818 unités de décortiquerie et 152 rizeries. Les coûts d'opérations des premières sont largement inférieurs à ceux des secondes : de 6600 à 11400 Ar/t de paddy contre 40000 à 44600 Ar/t.

(d) Quelles contraintes à respecter pour le paddy à transformer ?

Quelle que soit l'unité de transformation utilisée, le paddy doit respecter des exigences concernant la propreté, l'humidité et la forme des grains. La production d'un riz blanchi d'une variété bien donnée requiert une attention particulière à la pureté variétale du paddy. Sinon, le mélange de plusieurs paddy de variétés distinctes est possible et assez souvent pratiquée à condition que celles-ci donnent les mêmes formes de grains, à savoir longues ou rondes.

- Le taux d'humidité<sup>1</sup> des grains doit être compris entre 12 et 14% pour être conservé dans de bonnes conditions et ensuite donner le rendement maximal en riz blanc. S'il est supérieur à 14%, le paddy risque d'endommager l'unité de transformation tout en produisant du riz blanc à un faible rendement et du son humide qui se conserve mal. Un paddy trop sec avec un taux d'humidité inférieur à 12% donnera du riz avec un taux de brisure relativement élevé.

- La propreté du paddy, quant à elle, est une condition constitutive de l'obtention d'un bon rendement d'usinage. En effet, plus le paddy contient des impuretés (éléments étrangers organiques ou non), plus le poids de départ est faussé, et moins le rendement d'usinage est élevé. En outre, un paddy sale nuit à l'unité de transformation en amplifiant le risque de détérioration.

- Enfin, l'homogénéité des grains, selon leurs formes, est cruciale car les unités de transformation subissent avant toute opération un réglage selon la forme des grains de paddy à usiner. Là encore, le non respect de la forme des grains décidée selon le réglage fait courir un risque de panne et d'endommagement de l'unité utilisée.

---

<sup>1</sup> Le taux d'humidité représente la quantité d'eau que contiennent les grains et s'exprime en pourcentage du poids initial.

Telles sont les contraintes à respecter pour le paddy, lesquelles influencent la qualité du riz blanchi obtenu par l'usinage de celui-ci. Dès lors, les critères de qualité du paddy portent sur ces trois éléments, ajoutés à la variété et la pureté variétale des grains selon les cas. En plus du mode de transformation du paddy, la qualité du paddy est aussi un élément déterminant de celle du riz blanchi produit. Cela est encore plus capital pour les rizeries en raison de leurs unités de transformation plus complexes et leurs capacités d'usinage plus élevées.

### *3.1.3. Qualité objective versus qualité subjective du riz*

Il est utile d'établir une distinction entre la qualité objective du riz, définie par les chercheurs, les spécialistes ou les agronomes avec des critères stabilisés et la qualité subjective, valorisée par les individus, définie en fonction de leurs perceptions sur la base de l'environnement global dans lequel ils évoluent. Une telle démarche s'avère d'autant plus nécessaire, étant donné qu'il n'existe aucune norme de qualité officielle dans les échanges. Les différents acteurs de la filière rizicole sont ainsi amenés à définir et évaluer eux-mêmes la qualité du riz sous l'influence du contexte global qui les entoure.

La compréhension de la place de la dimension qualité dans la filière rizicole malgache, surtout dans une perspective de développement de celle-ci – entre autres par la promotion des exportations – nécessite de maîtriser non seulement les moyens techniques de production de la qualité objective du riz mais avant tout d'élucider clairement comment les acteurs de la filière définissent par eux-mêmes cette notion de qualité. En d'autres termes, le développement de la filière rizicole malgache en rapport avec les questions de qualité demande au préalable autant la maîtrise de la qualité valorisée par les acteurs que celle de la qualité définie de manière objective. Cette dernière ayant été développée dans les lignes précédentes, l'analyse de la qualité valorisée au sein de la filière le sera dans les chapitres suivants. Nécessaire à nos yeux pour une amélioration des performances de la filière, une telle démarche semble avoir été négligée jusqu'à présent par les pouvoirs publics malgré leur reconnaissance de la dimension qualité comme enjeu central de développement de la filière rizicole malgache.

## **3.2. La place de la qualité dans les politiques rizicoles à Madagascar**

### *3.2.1. Au centre des stratégies actuelles de développement de la filière...*

L'absence de prise en compte effective de référentiel officiel de qualité sur les marchés domestiques en dépit de l'existence d'un texte règlementaire de 1961 sur les normes de qualité du riz donne un premier aperçu de la position des autorités publiques actuelles concernant les questions de qualité du riz. Rappelons que le texte a été introduit au lendemain de l'Indépendance du pays, alors que le secteur rizicole était géré principalement par l'État dans un souci de développement des exportations de riz. L'État contrôlait aussi bien la production que la commercialisation et le contrôle des prix du paddy selon la qualité donnait tout son sens au texte règlementaire ci-dessus. La libéralisation progressive du secteur rizicole dans les années 1980, combinée avec le retrait de l'État dans les activités de production et de commercialisation du paddy et du riz blanchi, a eu pour effet non seulement la baisse continue du volume de riz exporté mais également la disparition des normes de qualité comme référence dans les échanges domestiques de riz.

Or, depuis le début des années 2000, le premier objectif économique général inscrit dans le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) est de « *faciliter le passage d'une économie de subsistance à une économie de marché* » (DSRP, 2005, p 8). La Révolution Verte Durable menée en 2007 dans le cadre du Madagascar Action Plan (MAP) - et partiellement abandonnée depuis les troubles politiques de 2009 - visait à atteindre un niveau de production de 7 millions de tonnes en 2012. En outre, Madagascar a adhéré en 2008 à la CARD (Coalition for African Rice Development) dont l'objectif est de doubler le niveau global de production de riz du continent africain tout en y créant des effets de synergie par l'harmonisation des programmes et initiatives de développement du secteur rizicole dans les pays membres. Ainsi, la Stratégie Nationale de Développement Rizicole (SNDR) malgache élaborée en 2008 et mise à jour en 2010 s'est fixé un objectif de 12 millions de tonnes de riz produit en 2018, avec un objectif intermédiaire de 10,5 millions de tonnes en 2013<sup>1</sup>. L'augmentation de la production rizicole permettrait non seulement de développer les marchés rizicoles domestiques et donc de ne plus avoir recours aux importations régulières de

---

<sup>1</sup> En 2010, la production de paddy atteignait son niveau record de 4,8 millions de tonnes. Néanmoins, la production par habitant en 2010 (229kg) a diminué par rapport à 2009 (238kg), après une augmentation sensible de celle-ci depuis le lancement de la Révolution Verte en 2007 (144kg). La même tendance est observée au niveau des importations annuelles de riz, à savoir une diminution de plus de la moitié du volume importé de 2007 à 2009 (passant de 305000 à 135000 tonnes de paddy) et une faible remontée en 2010 (INSTAT, Banque Mondiale, FAO, 2010). La récolte 2013 s'annonce quant à elle désastreuse à cause de l'invasion acridienne sans précédent dont souffre le pays depuis le début de l'année.



riz étranger, mais aussi de relancer les exportations de riz afin de retrouver et même dépasser leurs niveaux élevés d'antan.

Dès lors, la dimension qualité du riz figure inéluctablement dans les récents documents de cadrage de la politique rizicole: dans le MAP, il était question de « *promouvoir des systèmes de production (normes et qualité)* » et pour cela, d' « *appliquer les systèmes de contrôles de qualité* » (MAP, 2007, p69), tandis que dans la SNDR en vigueur actuellement, le principal défi pour le développement du secteur rizicole réside dans « *la nécessité d'accroître la capacité à mettre sur le marché des produits de qualité et en quantité suffisante pour assurer la sécurité alimentaire de la population croissante, approvisionner les industriels en aval et exporter les surplus de production* » (SNDR, 2010, p 9) avec un objectif, entre autres d' « *assurer le respect des normes qualitatives* » (*ibid.*, p10), sans mention des mesures à engager.

Malgré la place déterminante de la dimension qualité des produits pour le passage à une économie de marché, objectif affiché des politiques publiques depuis le début des années 2000, l'absence de mesures concrètes la concernant laisse apparaître un certain embarras des autorités publiques à son égard.

### 3.2.2. ... mais difficile à traiter

Dans le cadre de leur SNDR, les autorités publiques malgaches ont conduit sans grand succès depuis 2008 les mesures<sup>1</sup> présentées ci-dessous visant à valoriser la qualité du riz aux différents stades de la filière. En rappelant que le pays a connu une phase de transition de février 2009 à janvier 2014, l'instabilité politique engendrée justifie en partie les perturbations dans la mise en œuvre de la SNDR à Madagascar.

Les rapports d'avancement effectués par les autorités compétentes malgaches lors des assemblées générales du CARD organisées annuellement font en effet état d'un certain blocage dans le développement des mesures autour de la qualité. Lors de l'assemblée générale

---

<sup>1</sup> L'analyse de l'évolution de la mise en œuvre de la SNDR dans le cas malgache s'est faite sur la base des rapports des réunions annuelles organisées par le CARD (Coalition for African Rice Development) depuis le lancement de cette initiative en 2008. Les rapports des réunions sont en accès libre sur le site du CARD.

de 2010<sup>1</sup>, ces dernières sont présentées comme faisant partie des « *éléments recueillant peu d'attention* » (Présentation GM3, p. 11) au même titre que les mesures autour de l'accès au crédit, des outils de politique générale ou des préoccupations foncières, et contrairement aux programmes concernant les semences, les engrais, l'irrigation, le transfert de technologie, la mécanisation et l'accès au marché. A celle de 2011, sur les huit domaines<sup>2</sup> prioritaires identifiés par le Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP), deux concernent le projet d'amélioration de la qualité. Plus précisément, il s'agit de définir une « *politique pour l'amélioration de la qualité* » ainsi que des « *normes de qualité* » en ce qui concerne les questions institutionnelles. Aussi, par rapport au renforcement des capacités des ressources humaines, il s'agit de former « *des opérateurs de la transformation, de l'emballage, du stockage* » et enfin du « *personnel pour l'inspection de la qualité* ».

Parmi les interventions prioritaires mises en œuvre par le gouvernement et présentées à cette assemblée générale de 2011, deux projets concernent plus ou moins directement les questions de qualité. Le premier projet, d' « Appui au développement des opérations post-récolte et à la commercialisation (du riz) », a pour objectif spécifique, entre autres<sup>3</sup>, « *l'amélioration de la qualité des produits commercialisés* » (Note conceptuelle, p. 2). Le second projet, consistant à « appuyer la promotion du riz de luxe et du riz rouge », vise quant à lui à « *valoriser et améliorer les variétés existantes de riz rouge et de luxe* » et d' « *augmenter au maximum la valeur ajoutée de ces deux types de riz* » (Note, p.1). Lors de la dernière assemblée générale du CARD en février 2013, ces projets n'ont pas fait l'objet d'une présentation de leur état d'avancement. Mais dans le bilan à mi-parcours de l'initiative présenté sur la base des résultats enregistrés dans les 21 pays participants, six<sup>4</sup> priorités communes en termes de questions clé à régler « en premier lieu » ont été avancées, dont deux portent sur « *l'accès aux intrants de qualité (semences et engrais)* » et « *le riz de bonne qualité* ». Ainsi, le silence de la délégation malgache sur l'avancement des projets sur la dimension qualité du riz ajouté à la

---

<sup>1</sup> Depuis la première assemblée générale en 2008, marque du lancement de l'initiative CARD, quatre autres ont eu lieu chaque année, sauf en 2012. La dernière s'est déroulée en février 2013. Sur les cinq réunions, Madagascar n'a pu être présente à celle de juin 2009, n'ayant finalisé sa SNDR qu'à la fin de la même année.

<sup>2</sup> La SNDR a défini 36 domaines d'action dont 8 sont identifiés comme prioritaires en 2011.

<sup>3</sup> Avec pour « objectif global d'augmenter la production rizicole afin de contribuer à la sécurité alimentaire et accroître les revenus des producteurs de riz », les deux autres objectifs spécifiques de ce programme d'appui consistent en « la réduction des pertes après récolte de 50% et en une meilleure maîtrise des chaînes de commercialisation » (p. 2).

<sup>4</sup> En plus de celles évoquées, les quatre autres priorités portent sur l'aménagement et la gestion de l'eau, la vulgarisation, la mécanisation et l'accès au marché.

mise au premier plan des questions autour de la qualité comme priorité commune à traiter traduirait-il un embarras des autorités publiques malgaches dans le traitement de ces dernières ?

Parallèlement, le Bureau des Normes de Madagascar (BNM), un établissement public créé en 1998 et chargé de l'élaboration et de la promulgation des normes nationales, a tenté d'élaborer de nouvelles normes de qualité du riz en 2008, peu après le lancement du MAP. Mais, suite aux troubles politiques de 2009, le projet n'est pas allé à son terme. Un avant-projet de normes sur le riz a cependant déjà été élaboré. Sur la base des normes définies dans le Codex Alimentarius du riz de la FAO, il propose une classification du riz (Tableau 21) selon des caractéristiques de qualité très précises.

Tableau 21: Classification du riz proposée dans l'avant-projet de norme sur le riz en 2008

Riz de luxe	Riz translucide	Riz ordinaire <sup>1</sup>	Riz cargo	Brisures
Riz de luxe 1	Riz translucide 1	Riz blanc 1	Riz cargo alimentaire	Brisures 1
Riz de luxe 2	Riz translucide 2	Riz blanc 2	Riz cargo industriel	Brisures 2
Riz de luxe 3	Riz translucide 3	Riz blanchi		
Riz demi-luxe		Riz semi-blanchi		
		Riz pilonné		

Source : BNM, 2008.

Pour ces différents types de riz, des seuils maximums de présence de types de grains bien définis – tels que les grains brisés, le paddy, les grains rouges ou encore de grains endommagés – sont à respecter. En outre, avant la formulation de ces 16 types de riz avec leurs caractéristiques de qualité respectives, le document présente les « caractéristiques minimales de qualité » d'un riz. Celui-ci doit alors « être sain, propre à la consommation humaine, exempt d'odeur anormale, de saveur anormale, d'insectes et d'acariens ». Mis à part le fait que le projet de normes ait été abandonné en raison des perturbations politiques de 2009, sa prise en compte effective et même son utilité dans les échanges auraient pu laisser perplexe à cause de la grande complexité des définitions des caractéristiques des différents riz. En effet, outre le processus de contrôle de la qualité du riz à définir au niveau même du commerce intérieur, se pose la question de la pertinence de cette diversité de types de riz

<sup>1</sup> La différence entre le riz blanchi et le riz semi-blanchi se situe au niveau du taux de brisures maximum autorisé : 50% pour le riz blanchi et 40% pour le riz semi-blanchi. Correspondant tous les deux à un riz ordinaire usiné, le riz semi-blanchi conserve une couche interne du tégument, collée sur le caryopse. Les deux riz doivent contenir au maximum 5% de grains jaunes, 1% de grains endommagés, 5% de paddy, 1% de matières étrangères.

compte tenu les caractéristiques de la demande domestique en riz, à savoir celle émanant de la majorité de la population à faible pouvoir d'achat.

En bref, l'absence de résultats manifestes de la mise en œuvre de ces deux initiatives visant à accorder un plus grand poids à la dimension qualité du riz dans la filière rizicole malgache met en exergue une certaine gêne à l'encontre de celle-ci. Si la dimension qualité est affichée comme un réel enjeu de développement aux yeux des autorités publiques, en accord avec les institutions régionales partenaires notamment à travers le CARD, son introduction effective aux différents stades de la filière, de la production à la consommation, s'avère ardue. Analyser la dimension qualité telle que perçue au sein de la filière rizicole malgache – autrement dit la qualité valorisée au sein de la filière – contribue à déceler les raisons de telles difficultés des autorités publiques vis-à-vis du traitement de celle-ci. Il se pourrait même que les modalités actuelles de traitement de la qualité du riz au sein de la filière soit un facteur de blocage du développement des échanges au sein de la filière, et précisément des échanges de paddy.

Pour cela, il est nécessaire de comprendre comment la qualité du riz (paddy et blanchi) est valorisée par les différents types d'acteurs dans les échanges rizicoles, comment elle y est définie par les acteurs et comment elle s'y exprime. Notre hypothèse est que le mode actuel de traitement de la dimension qualité constitue un élément de blocage du développement des échanges. La légitimation d'une telle posture au regard de cette dimension controversée du riz requiert une théorie du marché autre que celle proposée par la théorie économique dominante. En attribuant une place centrale aux questions de qualité d'un bien sur un marché, la théorie économique hétérodoxe devient à nos yeux l'outil théorique idéal qui puisse soutenir notre discours. L'intérêt que nous lui portons passe avant tout par une analyse critique de la théorie dominante, et plus précisément du lien qualité-marché développé par celle-ci.

## SYNTHESE DU CHAPITRE 1

Le premier chapitre présente la problématique de la commercialisation du riz à Madagascar. Dans un premier temps, nous mettons en exergue les spécificités du secteur rizicole en commençant par noter la place hors du commun du riz dans le pays sous de multiples dimensions, à savoir historique et culturelle, économique et stratégique. Afin de mieux appréhender les difficultés actuelles rencontrées par le secteur rizicole, sa régulation par l'Etat est ensuite analysée à travers une perspective historique, de l'Indépendance du pays à nos jours. Enfin, la signification d'une insuffisance en riz du pays fait l'objet d'interrogations et trois propositions sont avancées : faiblesse relative de la production rizicole, dépendance en riz importé ou faiblesse de la part commercialisée du riz. A l'issue de cette première section, nous parvenons à montrer le paradoxe entre, d'une part, une amélioration relative des résultats du secteur rizicole en matière de production depuis le début des années 2000 et, d'autre part, une aggravation de la situation de dépendance à l'égard des importations du riz pour répondre à la demande domestique en cet aliment de base du pays. Ceci nous conduit à soutenir que l'insuffisance en riz du pays doit davantage être comprise comme la faiblesse de la part du riz commercialisé. Ainsi, l'attention que nous portons aux principes de commercialisation du riz est démontrée.

Dans un second temps, en nous limitant dorénavant à la filière et non plus à tout le secteur rizicole, nous procédons à une analyse séparée des trois dimensions quantité, prix et qualité du riz de manière à caractériser leurs modes de traitement respectifs par les acteurs publics et privés engagés dans la filière à Madagascar. Le souci permanent de la disponibilité du riz sur les marchés à cause des « crises » du riz récurrentes, le caractère stratégique des questions de prix du riz en raison du contexte économique difficile et la place controversée des questions de qualité du riz sont alors exposés. Si le constat de mauvaises performances de la filière fait l'unanimité, la nature des fondements de celles-ci peut faire débat. Pour ce qui nous concerne, nous soutenons que les problèmes autour des questions de qualité du riz dans les échanges ont une part de responsabilité dans le non développement des échanges rizicoles le long de la filière.

## PLAN DU DEUXIÈME CHAPITRE

### **Section 1. La dimension qualité sur un marché**

#### *I. La dimension qualité dans la théorie néoclassique*

- 1.1. La prise en compte des caractéristiques du produit par Chamberlin (1953)
- 1.2. La « nouvelle théorie du consommateur » selon Lancaster (1966)
- 1.3. Problématiques autour de la qualité

#### *II. L'économie de la qualité « dominante »*

- 2.1. Configuration de l'économie de la qualité
- 2.2. Les principaux travaux en économie de la qualité
- 2.3. Qualité des biens et institutions
- 2.4. Synthèse de l'économie de la qualité

### **Section 2. La dimension qualité dans une filière**

#### *I. L'analyse de filière*

- 1.1. Autour du concept de filière
- 1.2. Place du marché dans la filière
- 1.3. Analyse de filière par l'approche de chaîne de valeur

#### *II. Analyse théorique de la qualité d'un produit agricole dans une filière*

- 2.1. Spécificités d'un produit agricole
- 2.2. La littérature économique francophone sur le lien « qualité-filière »
- 2.3. La dimension qualité dans une « value chain » selon la littérature anglophone
- 2.4. Synthèse de l'analyse économique de la dimension qualité au sein d'une filière

### **Synthèse du chapitre 2**

## **CHAPITRE 2 : ANALYSE DE LA DIMENSION QUALITE DANS LA THEORIE ECONOMIQUE ORTHODOXE**

Le présent chapitre a pour objectif de passer en revue les diverses théories économiques qui traitent de la dimension qualité d'un bien dans les échanges. La problématique autour de la qualité est exposée ainsi que les différentes causes et remèdes à la défaillance de l'échange marchand – en lien avec la dimension qualité des biens – proposées par les théories standards et standards étendus. En outre, les interrogations sur les modalités de traitement des questions de qualité au sein de la filière rizicole malgache nous amènent à nous intéresser aux différentes théories économiques qui traitent du rôle et de la place de la dimension qualité des biens au sein d'une filière. Puisque cette dernière notion est de plus en plus délaissée au profit de celle de « chaîne de valeur » autant dans la littérature académique que dans le domaine institutionnel (Temple et *al.*, 2011), une analyse comparative de deux notions nous semble par ailleurs indispensable. Enfin, puisque notre objet empirique est le riz, une analyse théorique de la qualité d'un produit agricole au sein d'une filière est développée pour clore le chapitre.

Ainsi, ce chapitre comporte deux sections. La première s'intéresse à la dimension qualité d'un bien sur un marché, tandis que la seconde traite de la dimension qualité d'un bien dans une filière. Dans chacune des sections, une revue de la littérature de la théorie économique « dominante » sur le sujet est développée : théorie néoclassique, économie industrielle et « New institutional economics » dans la première section et analyse de filière et approche par la chaîne globale de valeur, dans la seconde. Cette dernière s'achève par une attention précise accordée à la qualité d'un produit agricole dans une filière et une chaîne de valeur, ces deux concepts étant souvent associés aux produits agricoles.

## SECTION 1. LA DIMENSION QUALITÉ SUR UN MARCHÉ

Faisant l'objet d'un usage courant, dans tous les aspects de la vie quotidienne, le mot « qualité » se caractérise par une difficulté certaine quant à sa définition, étant jugé comme tantôt polysémique, tantôt multidimensionnel. Il vient de *qualitas* (manière d'être) dont le sens évolue au fil du temps, pour signifier à partir du XVII<sup>ème</sup> siècle, la « manière d'être jugée bonne » qui renvoie à une reconnaissance partagée, à une appréciation, à un jugement de valeur (Pesqueux, 2008, p 37).

Dans l'encyclopédie Larousse, il répond aux définitions suivantes (Encadré 4).

Encadré 4: Les différentes définitions du mot « qualité » dans l'encyclopédie Larousse.

- *Aspect, manière d'être de quelque chose, ensemble des modalités sous lesquelles quelque chose se présente* : Photographe attentif à la qualité de la lumière.
- *Ensemble des caractères, des propriétés qui font que quelque chose correspond bien ou mal à sa nature, à ce qu'on en attend* : Du papier de qualité moyenne.
- *Ce qui rend quelque chose supérieur à la moyenne* : Préférer la qualité à la quantité.
- *Chacun des aspects positifs de quelque chose qui font qu'il correspond au mieux à ce qu'on en attend* : Cette voiture a de nombreuses qualités.
- *Trait de caractère, manière de faire, d'être que l'on juge positivement* : *Qualités morales.*  
Des qualités de cœur.
- *Condition sociale, civile et juridique de quelqu'un ; titre au nom duquel on agit* : Décliner ses nom, prénoms, âge et qualité.
- *Philosophie*  
*Catégorie de l'esprit qui répond à la question de savoir si la manière d'être d'un sujet peut être affirmée comme existante ou non à son propos ; manière d'être d'une personne ou d'un sujet.*

Source : Encyclopédie Larousse (en ligne).



L'ISO 9000:2005<sup>1</sup> donne les significations suivantes du mot « qualité ».

Encadré 5: Les significations de la qualité selon l'ISO 9000

§ 3.1.1 **Qualité** : Aptitude d'un ensemble de **caractéristiques** intrinsèques à satisfaire des **exigences**.

Note 1 : Le terme « qualité » peut être utilisé avec des qualificatifs tels que médiocre, bon ou excellent.

§ 3.5.2 **Caractéristique qualité** : **Caractéristique** intrinsèque d'un **produit**, d'un **processus** ou d'un **système** relative à une **exigence**.

Note 1 : « Intrinsèque », par opposition à « attribué », signifie présent dans quelque chose, notamment en tant que caractéristique permanente.

Note 2 : Une caractéristique attribuée à un produit, un processus ou un système (par exemple le prix d'un produit, le propriétaire d'un produit), n'est pas une caractéristique qualité de ce produit, processus ou système.

§ 3.1.2 **Exigence** : Besoin ou attente formulé, habituellement implicite, ou imposé.

Note 1 : « Habituellement implicite » signifie qu'il est d'usage ou de pratique courante pour l'**organisme**, ses **clients** et les autres **parties intéressées** de considérer le besoin ou l'attente en question comme implicite.

Note 2 : Un qualificatif peut être utilisé pour désigner un type spécifique d'exigence, par exemple exigence relative au **produit**, exigence relative au **management de la qualité**, exigence du client.

Note 3 : Une exigence spécifiée est une exigence formulée, par exemple dans un **document**.

Note 4 : Les exigences peuvent venir de différentes **parties intéressées**.

<http://www.bivi.qualite.afnor.org/ofm/management-de-la-qualite/i/i-30/1>

En outre, dans le domaine du Management de la qualité, Garvin (1987) propose cinq familles d'approches ou de conceptions de la qualité (Tableau 22).

<sup>1</sup> La norme NF ISO 9000 :2005 est la mise à jour de la version 2000 de la norme 9000 « pour incorporer notamment les termes et définitions de la norme ISO 19011 parue en octobre 2002 sur les « Lignes directrices pour l'audit des systèmes de management de la qualité et/ou du management environnemental » ». Celles-ci contiennent quatre nouveaux thèmes sur le champ de l'audit, la compétence, le contrat et le plan d'audit (<http://www.bivi.qualite.afnor.org/>).

Tableau 22: Les cinq familles de conceptions de la qualité selon Garvin

Approche	Conception de la qualité
« <i>Transcendent approach</i> »	<u>Conception philosophique</u> Qualité = idée d'excellence ou de perfection Absolue et universelle mais sans définition précise ⇒ Fonde la thématique managériale de l'excellence et de la continuité sans fin de l'effort de qualité
« <i>Product based approach</i> »	<u>Conception technique et objective</u> Qualité = ensemble des attributs d'un bien ⇒ Fonde la gestion hiérarchique et technique de la qualité.
« <i>User based approach</i> »	<u>Conception singulière et circonstancielle</u> Qualité = du point de vue de l'utilisateur ⇒ Fonde la définition de la qualité comme combinaison de caractéristiques qui apportent la plus grande satisfaction possible à un consommateur donné (en marketing)
« <i>Manufacturing based approach</i> »	<u>Conception efficace</u> Qualité = « conformité » (satisfaction d'une exigence) ⇒ Fonde le domaine du management de la production.
« <i>Value based approach</i> »	<u>Conception économique</u> Qualité = différence prix-coût ⇒ Fonde la performance d'un bien pour un prix donné.

Source : Garvin (1987), adapté de Pesqueux (2008).

Ces diverses définitions de la qualité évoquent toute la complexité de la notion en elle-même. Comme le souligne Pesqueux (2008), elles mobilisent deux angles d'approches. D'un côté, la qualité est fondée sur un jugement de valeur<sup>1</sup>, d'un autre, elle dépend d'échelles de jugement (*ibid.*). De ce fait, la question simple et intuitive de la définition de la qualité d'un produit est loin d'être aussi aisée à répondre. Encore faudrait-il connaître les différents jugements de valeur, ainsi que les échelles de jugement le concernant.

Pour ce qui nous concerne, il est intéressant de saisir les différentes manières dont la pensée économique a traité la question de la qualité. Plus précisément, nous intéressent ici la littérature économique sur l'analyse de la dimension qualité d'un bien dans les échanges sur un marché, à distinguer celle sur l'analyse de la dimension qualité d'un bien dans une filière, développée dans la prochaine section.

<sup>1</sup> « La qualité valorise les choses et les hommes au regard d'une manière d'être jugée bonne » (Pesqueux, 2008, p 38).

## I. LA DIMENSION QUALITE DANS LA THEORIE NEOCLASSIQUE

En prenant la théorie néoclassique comme point de départ de notre étude de la dimension qualité d'un bien sur un marché, celle-ci considère qu'un bien peut être « matériel » ou « immatériel ». Il est « *décrit non seulement par ses caractéristiques propres, mais aussi par son lieu et sa date de disponibilité* » (Bénicourt et Guerrien, 2008, p 12). Sur le marché de concurrence pure et parfaite, le bien échangé est supposé être homogène, les vendeurs offrant tous le même bien.

Dans la théorie de l'équilibre général, Walras définit un espace des biens comportant « *la liste des biens disponibles incluant une description censée épuiser entièrement les questions que peuvent se poser les acheteurs à leur propos. Leur qualité ne souffre donc d'aucune ambiguïté, les biens sont supposés être objectivement et exhaustivement décrits* » (Postel, 2003, p 24). A chaque bien correspond ensuite un marché, ce qui permet d'obtenir un système complet de marchés, assurant une information complète de chacun des individus (*ibid.*, p 25).

### 1.1. La prise en compte des caractéristiques du produit par Chamberlin (1953)

Pour François Perroux (1953), Chamberlin se démarque des économistes néoclassiques en abordant « *un univers que les hommes habitent ; ces hommes dissemblables usent de biens hétérogènes, que leurs désirs et leurs décisions rendent hétérogènes (...), ils agissent dans des conditions éminemment variables d'inégalités pour les individus et pour leurs ensembles* » (p XII).

En reconnaissant que les « *vendeurs peuvent offrir des produits identiques, légèrement différents ou très différents (...), chaque vendeur a le monopole absolu de son produit mais est soumis à la concurrence de produits de substitution plus ou moins imparfaits. Puisque tous les vendeurs sont des monopoleurs et ont pourtant des concurrents, ils sont appelés « monopoleurs concurrents » et les forces en action peuvent être appelées « concurrence monopolistique* » » (Chamberlin, 1953, p 7). Dès lors, tandis qu' « *en concurrence pure, le vendeur individuel, dont le marché est complètement mêlé au marché général, peut vendre toutes les quantités qu'il désire, au prix courant; en concurrence monopolistique, où son marché est séparé jusqu'à un certain degré de celui de ses rivaux, ses ventes sont limitées et déterminées par le prix, la nature du produit et les dépenses de publicité* » (*ibid.*, p 77).

Cependant, l'introduction de la possibilité pour les vendeurs de faire varier<sup>1</sup> leurs produits sur le marché, dans un objectif de maximisation de leurs profits individuels, complexifie le choix des consommateurs qui peuvent se retrouver en situation d'incapacité à évaluer parfaitement la qualité du produit. Considérer la qualité comme variable amène au problème de l'information sur cette variation de la qualité (Lupton, 2006). Cette limite qui concerne spécifiquement les acheteurs, donc les consommateurs, dans l'évaluation des caractéristiques du produit a été notamment dépassée par Lancaster (1966) qui a établi, par là, une nouvelle théorie du consommateur.

## **1.2. La « nouvelle théorie du consommateur » selon Lancaster (1966)**

En centrant son analyse du comportement d'achat du consommateur sur les caractéristiques du produit et non sur le produit lui-même, Lancaster (1966) attribue au consommateur une capacité parfaite à identifier et à mesurer toutes les caractéristiques du produit. Ce dernier n'est plus indivisible et se définit dorénavant comme un ensemble de caractéristiques objectivement mesurables et identiques aux yeux des consommateurs. L'utilité obtenue par le consommateur provient bien des caractéristiques du bien, et non du bien en lui-même (Lancaster, 1966, p 134<sup>2</sup>).

Ainsi, la nouvelle théorie du consommateur met en évidence la qualité comme variable du choix maximisateur du consommateur. Ce dernier est d'ailleurs considéré comme « omniscient sur les caractéristiques qui composent le bien » (Lupton, 2002, p 28), ce qui distingue nettement la théorie de Lancaster de celle de Chamberlin. En effet, les consommateurs dans le modèle de Chamberlin s'exposent, rappelons-le, à une incapacité à prendre connaissance de toutes les caractéristiques du produit, ce qui n'est pas le cas dans le modèle de Lancaster.

---

<sup>1</sup> Toujours selon Chamberlin (1953), « par « variation », on peut se référer à une modification de la qualité du produit lui-même (...); on peut entendre un emballage ou un récipient nouveau ; (..) un service plus courtois ; une localisation différente. (p 78).

<sup>2</sup> En plus de cette nouvelle définition de la source d'utilité pour le consommateur, Lancaster énonce deux autres hypothèses faisant démarquer sa nouvelle théorie du consommateur de l'ancienne. Premièrement, un bien possède plus d'une caractéristique et plusieurs caractéristiques sont partagées par plusieurs biens. Deuxièmement, les combinaisons de biens peuvent posséder plus de caractéristiques que ceux possédés séparément par chacun de ces mêmes biens combinés (p 134).

### 1.3. Problématiques autour de la qualité

Suite à l'introduction de l'hypothèse d'hétérogénéité du bien échangé sur un marché, notamment par Chamberlin et Lancaster, émerge le questionnement global autour de l'évaluation des caractéristiques – ou encore de la qualité – de celui-ci par les différents acteurs en jeu. En d'autres termes, le problème de l'incertitude perturbe l'échange marchand de qualité, comme le montrent entre autres Arrow (1963) et Akerlof (1970). Les théories développées dans ce courant de littérature ont pour point commun de mettre en évidence que l'incertitude sur la qualité du bien échangé sur un marché se résume à une asymétrie d'information entre les vendeurs et les acheteurs de celui-ci. Parfaitement connue par les vendeurs, la qualité du bien est plus difficile à évaluer pour les consommateurs, pas toujours assurés d'en détenir toutes les informations, ce qui conduit *in fine* à une mauvaise allocation des ressources sur le marché concerné.

Arrow (1963) analyse le marché des soins médicaux et traite de l'incertitude de la part du consommateur en mettant en évidence l'aléa moral<sup>1</sup>. Sur la base de la relation entre le patient et le médecin, le premier achetant les soins médicaux au second, Arrow pointe l'incertitude de la part du patient à connaître la qualité des soins médicaux achetés auprès du médecin, alors même que ce dernier détient davantage de connaissances et d'information que lui sur la maladie et le traitement requis. Dès lors, le médecin pourrait être tenté d'entreprendre une action cachée, celle d'offrir des soins médicaux avant tout pour son intérêt mais au détriment du bien-être du patient, d'où la présence d'un aléa moral en situation d'asymétrie d'information sur la qualité du soin médical vendu par le médecin au patient. Akerlof (1970) analyse, quant à lui, le marché de voitures d'occasion et pointe le problème de la sélection adverse ou l'anti-sélection. Tandis que les vendeurs sont supposés connaître la qualité des voitures qu'ils mettent en vente, les acheteurs ne détiennent pas les informations nécessaires pour évaluer la qualité réelle des voitures d'occasion, et ainsi établir le tri entre celles qui sont encore de bonnes occasions et celles qui ne le sont plus. Par conséquent, les vendeurs pourraient être incités à cacher des informations capitales sur la qualité de leurs voitures, déterminant dans la fixation du prix.

---

<sup>1</sup> Il convient de rappeler la différence entre aléa moral et sélection adverse : le premier renvoie au problème d'une action cachée, le second évoque une information cachée (avantage informationnel) (Arrow, 1963).

Les problèmes d'aléa moral et de sélection adverse sur un marché entraînent un dysfonctionnement, voire une disparition totale, de celui-ci, en présence de comportements opportunistes des individus qui sont en surplus relatif d'informations sur la qualité du bien objet de l'échange. En effet, aussi bien sur le marché des soins médicaux que sur celui des voitures d'occasion, les clients s'exposent au risque de payer un prix plus élevé des produits sans garantie de qualité. Par conséquent, les bons produits seront chassés par les mauvais, suivant la loi de Gresham, ce qui conduira au retrait des clients du marché, d'où la disparition de ce dernier. Pour Stiglitz (1987), l'existence d'une asymétrie d'information sur la qualité du bien échangé peut avoir comme conséquence une inversion de la relation entre prix et qualité sur un marché. En effet, dans une pareille situation, les consommateurs rationnels forment des croyances sur la qualité vis-à-vis du prix, si bien que le prix devient un signal de qualité.

En bref, *« lorsque l'incertitude est synonyme d'asymétrie d'information, les prix ne reflètent plus la qualité du produit et, sous un même prix, peuvent se cacher deux biens de qualité différente »* (Moureau et Rivaud-Danset, 2004, p 27). Les individus sont alors amenés à chercher en dehors du marché les informations qui leur sont nécessaires pour calculer leurs plans optimaux respectifs (Postel, 2003, p 55). De là, naît notamment une diversité de théories ayant pour objectif de permettre aux consommateurs de pallier le manque d'information ou aux producteurs d'émettre des signaux sur la qualité des biens échangés sur les marchés. Aussi, la question des modes de coordination entre ces acteurs en jeu sur le marché, tout comme celle des institutions nécessaires pour assurer un bon fonctionnement des échanges marchands de qualité figurent parmi les sujets développés par ces théories. Regroupées sous la branche de l'économie de la qualité, elles appartiennent à plusieurs courants théoriques ou domaines de recherche tels que l'économie industrielle, la « New Institutional Economics », l'économie des coûts de transaction, l'économie de l'information, la théorie de la réglementation ou encore la théorie du signal.

Le point suivant se propose d'établir respectivement les grands principes qui définissent ces diverses théories, ainsi que les liens théoriques existant entre elles. Il semble en effet que les travaux les plus influents de l'économie de la qualité se sont développés sur la base d'une même hypothèse concernant la qualité du bien échangé sur un marché, à savoir l'hypothèse de l'incertitude autour de celle-ci, perçue comme une asymétrie d'information entre acheteurs et vendeurs.

## II. L'ECONOMIE DE LA QUALITE « DOMINANTE »

La microéconomie traditionnelle, formalisée par le modèle walrasien de marché – perfectionné par Arrow et Debreu –, analyse l'échange marchand entre des individus rationnels en situation de concurrence parfaite sur un marché. Cette dernière repose sur quatre hypothèses, à savoir l'*atomicité* des agents (le marché est composé d'un grand nombre d'individus anonymes et incapables d'influencer l'équilibre), l'*homogénéité* du produit (le produit échangé sur un marché est homogène de manière à préserver un anonymat dans l'identité des acteurs en jeu), la *libre entrée* (il n'existe aucune barrière à l'entrée ni à la sortie du marché) et enfin la *transparence* (aussi bien les vendeurs et les acheteurs du produit ont une information parfaite du prix et des caractéristiques de celui-ci).

### 2.1. Configuration de l'économie de la qualité

En partant du modèle de marché walrasien, une fois introduite l'hypothèse d'hétérogénéité du bien sur un marché (Chamberlin (1953), Lancaster (1966)), le problème fondamental signalé est la présence d'asymétrie d'information sur la qualité du bien échangé entre les vendeurs et les acheteurs (Akerlof (1970), Arrow(1963)). De manière implicite, les vendeurs sont supposés détenir une information parfaite donc des connaissances sur la qualité des biens qu'ils mettent en vente, contrairement aux acheteurs souvent confrontés à une incertitude sur la qualité de ces derniers. Le marché s'expose alors à des problèmes de sélection adverse et d'aléa moral, lesquels peuvent entraîner un dysfonctionnement, voire une disparition du marché.

De là, naissent différentes théories économiques dont le but consiste à éviter l'apparition de ces problèmes sur les marchés, et cela, en remettant en cause une ou plusieurs autre(s) hypothèses au fondement du modèle de marché walrasien. A ce stade, deux hypothèses fondatrices du modèle de marché walrasien ne tiennent plus, à savoir l'homogénéité du bien et la transparence sur un marché.

Pour cela, apparaissent respectivement l'économie d'information – qui *naît d'asymétries d'information qui conduisent à échanger de façon directe ou indirecte des structures d'information* » (Laffont, 1991, p 53) – et la « New Institutional Economics » (NIE) – qui « *étudie la manière dont sont formés les contrats, par des agents rationnels, dans différents*

*environnements informationnels et pour différents modes de coordination des décisions individuelles* » (Cahuc, 1998, p 14). L'économie industrielle qui « *étudie la qualité des produits comme élément ou outil de stratégie concurrentielle des entreprises (stratégie de différenciation des produits) et/ou comme domaine particulier de l'intervention publique centrée sur la régulation des marchés et l'information des consommateurs* » (Gonzalez-Diaz et Raynaud, 2007, p 44) – est, quant à elle, un champ d'application privilégié de l'économie de la qualité.

Après cet aperçu global de la construction théorique de l'économie de la qualité, il est temps à présent de présenter de manière succincte les principaux travaux sur le sujet. Pour ce faire, ces derniers sont présentés selon les quatre grandes thématiques suivantes en partant d'une situation d'asymétrie d'information sur la qualité : (1) l'évaluation de la qualité par les consommateurs, (2) la signalisation de la qualité par les producteurs, (3) la gouvernance de la qualité, (4) la qualité comme outil de stratégie concurrentielle.

## **2.2. Les principaux travaux en économie de la qualité**

### *2.2.1. L'évaluation de la qualité par les consommateurs*

Dans un contexte d'information imparfaite, les consommateurs sont à la recherche d'information sur la nature des biens hétérogènes mis en vente sur un marché et procèdent à une évaluation *ex ante* ou *ex post* de la qualité de ces derniers selon des attributs (ou caractéristiques) précis.

Pour Darby et Karni (1973), il existe trois types d'attributs de qualité définis selon la difficulté pour les consommateurs à les observer. Tandis que les attributs de recherche sont visibles, donc connus au moment de l'achat, les attributs d'expérience se révèlent après l'achat et à la consommation, enfin les attributs de croyance ne sont discernés directement par le consommateur. La présente classification des attributs est souvent associée aux biens pouvant être désignés comme biens de recherche, biens d'expérience ou bien de croyance, en référence aux travaux de Nelson (1970).

La difficulté plus ou moins importante des consommateurs à identifier ces différents types d'attributs engendrent des coûts d'acquisition de l'information. En s'inspirant des travaux de



Stigler<sup>1</sup> (1961) sur le concept de recherche d'information sur les prix et en constatant que, selon les biens, l'information sur la qualité est plus ou moins aisée à obtenir, Nelson (1970) reprend le même concept appliqué à la qualité des biens. Pour lui, la recherche et l'expérience sont deux moyens pour se procurer l'information sur la qualité des biens. Ainsi, les biens d'expérience et les biens de recherche sont distingués en fonction du coût d'obtention de l'information. Darbi et Karni (1973), quant à eux, reprennent à leur tour les résultats de Nelson en les appliquant à un même bien. Ainsi, un bien a différents types de qualités, ou plus exactement, en reprenant la terminologie plus haut, plusieurs attributs de qualité. En plus des attributs de recherche saisissables avant l'achat et des attributs d'expérience découverts gratuitement après l'achat, ils ajoutent les attributs de croyance, trop coûteuse à connaître même après l'achat (Darbi et Karni, 1973, p 69). En revenant à la classification des biens, un troisième type – les biens de croyance – s'ajoute aux deux existants et se caractérise par un coût élevé d'obtention de l'information sur la qualité même après son achat. Notons que le coût d'obtention de l'information est proportionnel à l'incertitude autour de la qualité des trois types de bien (Tableau 23).

Tableau 23: Bien ou attribut, incertitude sur la qualité et coût d'obtention de l'information

Attribut ou bien	Incertainitude sur la qualité	Coût d'obtention de l'information
Recherche, inspection ou examen	Minimale	Minimal
Expérience	Intermédiaire	Intermédiaire
Croyance	Maximale	Maximal

Source : auteur.

Toujours en rapport avec les caractéristiques d'un bien dont la qualité est à évaluer par les consommateurs, Steenkamp (1989) distingue deux types d'indicateurs de la qualité : les indicateurs intrinsèques, incorporés dans le produit physique, et les indicateurs extrinsèques, dissociés du produit physique. Ce second groupe d'indicateurs entre déjà en considération dans l'ensemble des dispositifs institutionnels de qualité, à aborder dans les lignes suivantes.

<sup>1</sup> Fondateur des modèles de « recherche », Stigler (1961) considère que l'unique moyen pour les acteurs sur un marché de connaître le prix moyen des biens passe par une démarche de recherche. Aussi bien les vendeurs que les acheteurs à la recherche du meilleur prix ont intérêt à s'informer de tous les prix pratiqués par leurs partenaires. Ce qui entraîne un coût de recherche, proportionnel au nombre de partenaires interrogés.

En effet, il rassemble, comme le présente Lupton (2002, p 42), les indicateurs mentionnés sur l'emballage du produit (spécifications du produit, marque, label...) ou véhiculés par des sources d'information extérieures (avis d'autres agents, rapports d'associations de consommateurs...). Les indicateurs de qualité extrinsèques sont d'ailleurs en lien avec les attributs de croyance dont l'acquisition nécessite le recours à un tiers. De leur côté, les indicateurs de qualité intrinsèques sont associés aux attributs de recherche et d'expérience. Il convient d'établir la nuance entre indicateurs et caractéristiques de qualité pour un produit donné : les premiers peuvent être définis par des éléments extérieurs au produit, particulièrement lorsqu'ils sont extrinsèques, contrairement aux secondes toujours en lien avec le produit, même si certaines (les caractéristiques (ou attributs) qui relèvent de la confiance et de la croyance, pointées par Darbi et Karni (1973)) ne sont pas vérifiables par définition.

Pour enchaîner sur les travaux traitant de la signalisation de la qualité par les producteurs, nous considérons que l'évaluation plus ou moins difficile de la qualité par les consommateurs incite les producteurs à engager des démarches dans le but de faciliter cette évaluation de la qualité.

### 2.2.2. *La signalisation de la qualité par les producteurs : les théories du signalement*

D'une manière générale, les théories du signalement visent à analyser les différentes manières pour les vendeurs de signaler avec crédibilité la qualité de leurs produits aux acheteurs non informés, et ceci, afin d'éviter le problème de sélection adverse. Les modèles de référence<sup>1</sup> dans ce domaine sont ceux de Spence (1973) et de Rotschild et Stiglitz (1976). A ce titre, notons que Rotschild et Stiglitz évoquent précisément la notion de filtre, à différencier de la notion de signal en elle-même, développée par Spence. Aussi, d'autres mécanismes de signalement de la qualité par les producteurs existent tels que la publicité, les garanties ou la réputation, tel que nous le développons brièvement dans les lignes qui suivent.

En s'intéressant au marché du travail et aux futurs travailleurs en tant que vendeurs de leurs forces de travail de plus ou moins bonne qualité, aux employeurs, Spence avance que les vendeurs de bonne qualité ont intérêt à envoyer un signal suffisamment coûteux pour que les

---

<sup>1</sup> Moureau et Rivaud-Danset (2004), p 30.

vendeurs de qualité moins bonne ne puissent pas l'émettre. Le signal suggéré par l'auteur ici est le diplôme qui « *va agir comme un révélateur pour le demandeur, lui signifiant des qualités qu'il n'aurait pas pu identifier autrement* » (Védie, 2012, p 79), la qualité des vendeurs se résumant à leurs productivités respectives. Le diplôme est considéré comme un signal fiable tant que le coût d'obtention de celui-ci est relativement élevé, du moins pas le même pour tous selon les compétences individuelles des futurs travailleurs. Cependant, Spence montre que le signal ne conduit pas forcément à une situation optimale au sens de Pareto. Non seulement, « *les signaux peuvent masquer les qualités intrinsèques (des travailleurs) (...), s'il n'y a pas de signaux différents correspondant au niveau de productivité différente des travailleurs, (mais aussi) (...) ce type de sélection peut ne pas inciter les travailleurs à augmenter leur productivité.* » (Lupton, 2002, p 49).

Le modèle de Spence a été appliqué au marché des biens et services par Nelson (1975) et Demsetz (1979). Ces auteurs défendent le rôle de la publicité comme signal de qualité et comme vecteur d'information sur les caractéristiques intrinsèques des biens. Une condition pour que la publicité constitue un bon signal de la qualité des biens, selon Nelson (1975), est que les bénéfices de la publicité soient plus élevés pour les biens de qualité élevée pour un coût marginal de publicité identique pour toutes les firmes (Lupton, 2002, p 50). Cependant, le lien entre publicité et niveau de qualité des biens n'est pas évident à vérifier empiriquement (Riley, 2001), et même il n'existe pas de certitude que les consommateurs assimilent l'information supposée véhiculer par la publicité, ce qui peut les desservir dans leurs choix de consommation (Mizuno et Odagiri, 1990).

La théorie du filtre (ou screening), avec le contrat à la carte comme filtre, permet à la partie non informée de proposer un menu de contrats dont la configuration conduit l'autre partie à lui révéler les informations nécessaires. En analysant le marché de l'assurance, Rothschild et Stiglitz (1976) montrent que ce système d'offre de contrats à la carte par les assureurs est tel que les assurés dévoilent eux-mêmes leurs caractéristiques personnelles, autrement dit leurs qualités. Ils établissent une distinction entre individus à risque élevé et individus à risque faible : les premiers choisissent un contrat caractérisé par une prime élevée et une franchise faible, les seconds préfèrent un contrat avec une prime faible et une franchise élevée (Moureau et Rivaud-Danset, 2004). Ainsi, le problème de sélection adverse qui aurait pu apparaître sur le marché de l'assurance est résolu par un phénomène d'autosélection grâce à

l'introduction d'un filtre (Salop J. et Salop S., 1976). La limitation de l'offre qui résulte d'un tel mécanisme sur le marché fait rentrer cette théorie dans les « modèles de rationnement ».

Un autre moyen pour les vendeurs de se démarquer selon la qualité de leurs biens dans un contexte d'asymétrie d'information sur la qualité passe par la réputation. Pour Shapiro (1983), la réputation est la « goodwill value » attribuée à une firme. Lupton (2002, p 52) souligne, quant à elle, que « *la réputation est une évaluation commune, qui peut porter plus généralement sur un produit, un individu ou une firme. En outre, il y a des degrés de réputation, allant de la mauvaise réputation à la bonne réputation.* » Ici, l'asymétrie d'information disparaît avec l'instauration d'une relation d'achat répétée. Les principaux modèles de réputation (Shapiro, 1983; Klein et Leffler, 1981) soutiennent que la réputation conduit les vendeurs à adopter un comportement honnête sur un marché où ils peuvent modifier la qualité de leurs produits à tout instant en sachant que les consommateurs ont connaissance de la qualité à l'instant précédent. La construction de la réputation pour les producteurs de bonne qualité nécessitant des dépenses d'investissement, les produits de bonne qualité s'échangent à un prix incluant une prime de qualité, « *qui permet de maintenir l'effort de qualité au cours du temps et donne une incitation à ne pas tricher sur la qualité* » (Coestier et Marette, 2004, p 48).

Enfin, le système de garantie sur les biens durables (Spence, 1977 ; Grossman, 1981) constitue aussi un moyen de signalisation de qualité pour les vendeurs même si le lien entre qualité des biens et niveau de garantie n'est pas toujours évident (Lupton, 2002, p 51). Les garanties conduisent également à un problème de double aléa moral (Cooper et Ross, 1985). En effet, autant « *le producteur peut profiter d'une mauvaise connaissance par le consommateur de la fiabilité du produit, mais inversement, si la garantie est élevée, le consommateur peut être incité à utiliser le produit avec moins de précaution et provoquer la défaillance du produit* » (Lupton, 2002).

En bref, si les signaux, aussi divers soient-ils, sont un moyen pour les vendeurs de produits de bonne qualité de se démarquer sur un marché, ils ne résolvent pas toujours l'asymétrie d'information contre laquelle ils sont censés lutter. L'existence de signaux en nombre excessif sur un marché ne peut que perturber le choix des consommateurs. De même, leur présence

conduit généralement à un optimum de second rang, avec l'apparition, pour les acteurs sur le marché, de coûts à supporter sous diverses formes<sup>1</sup> (Nadaï, 2008).

### 2.2.3. *L'économie industrielle*

Dans le prolongement des premiers travaux sur la signalisation de la qualité cités précédemment, l'économie industrielle attribue une place centrale à la dimension qualité en considérant que les firmes d'une industrie élaborent des stratégies dans un objectif d'augmenter toujours plus leurs parts de marché respectives. En effet, en reprenant la définition donnée par Gonzalez-Diaz et Raynaud (2007), l'économie industrielle « *étudie la qualité des produits comme élément ou outil de stratégie concurrentielle des entreprises (stratégie de différenciation des produits) et/ou comme domaine particulier de l'intervention publique centrée sur la régulation des marchés et l'information des consommateurs* » (p 44). Elle part du problème d'asymétrie d'information sur la qualité et analyse les différents moyens de le résoudre pour un fonctionnement efficace du marché (Jin et Leslie, 2003), tels que la mise en place de réglementation, de standards minimums, de certification ou de contrats.

#### (a) Du modèle SCP au modèle de l'avantage concurrentiel de Porter

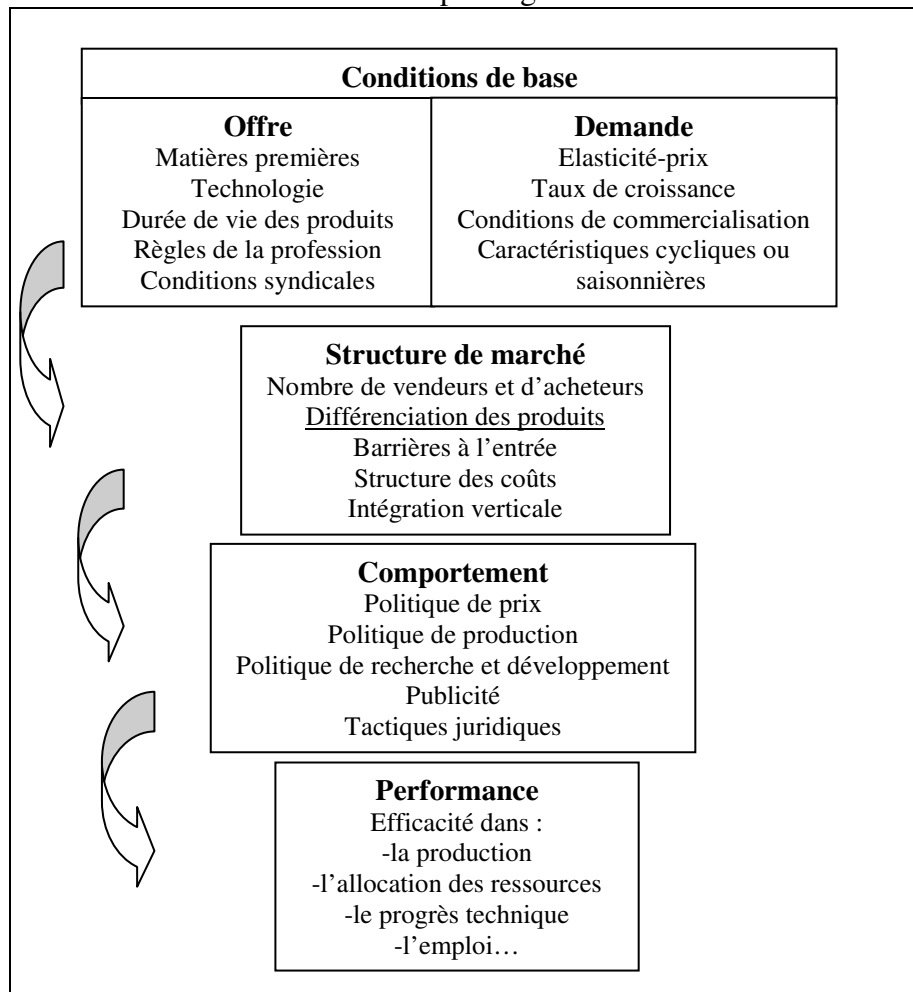
L'économie industrielle se compose essentiellement de deux branches, à savoir l'économie industrielle classique et la nouvelle économie industrielle (Rastoin et Gherzi, 2010, p 135). Toutes deux traitent de la dimension qualité des produits à travers la notion de différenciation, et ceci, selon deux cadres théoriques distincts : le modèle SCP (Structure-Comportement-Performance) pour l'économie industrielle classique et le modèle de l'avantage concurrentiel de Porter pour la nouvelle économie industrielle.

Basé sur les travaux de Wallace (1937) et Mason (1939) et formalisé par Bain (1951, 1956), le modèle SCP « *postule qu'il existe des relations causales entre les structures d'un marché, les stratégies des firmes sur ce marché et leurs performances économiques* » (Morvan, 1991, p 7). Les structures de marché sont déterminées par des conditions de base associées essentiellement aux caractéristiques de l'offre et de la demande (Schéma 6).

---

<sup>1</sup> « *Limitation de l'offre (modèles de rationnement), coûts d'acquisition du signal (modèle de signal à la Spence), mobilisation de ressources dans des investissements (modèles de réputation)* » (Nadaï, 2008, p 7).

Schéma 6: Le paradigme de SCP



Source : Morvan (1991, p 9).

En adoptant cette chaîne de raisonnement, l'économie industrielle se dote de sa propre méthode<sup>1</sup> et se démarque de la théorie néoclassique de l'équilibre partiel (Angelier, 2002). Cependant, le modèle SCP souffre d'un certain nombre de limites, dont le dépassement conduira à la naissance de la « nouvelle économie industrielle<sup>2</sup>».

La première limite concerne la pauvreté de l'enchaînement séquentiel de base. En proposant un sens unique dans la séquence Structure-Comportement-Performance, le modèle n'autorise aucun autre lien entre les trois éléments. Or, la performance pourrait par exemple agir sur les

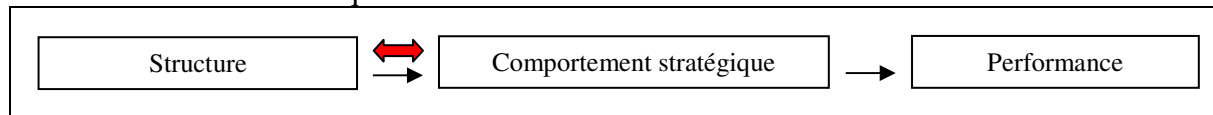
<sup>1</sup> La méthode SCP est assimilée à un paradigme car « elle organise une démarche et un ensemble de propositions admis par l'ensemble des personnes concernées par ce domaine théorique, à défaut de susciter un consensus intime » (Angelier, 2002, p 11).

<sup>2</sup> Morvan identifie précisément cinq séries de développement invitant à jeter des regards renouvelés sur le paradigme SCP : les théories des comportements stratégiques, la théorie des marchés contestables, la théorie des coûts de transaction et de l'internalisation des fonctions des firmes, le développement de la concurrence hors prix et enfin le renouveau de la politique industrielle (Morvan, 1991, p 19). Ces séries de développement composent la « nouvelle économie industrielle ».

comportements des firmes. Tel que le note Morvan, « *la relation SCP doit être enrichie par des phénomènes de « bouclages »* » (p 14). Une deuxième limite a trait au caractère très structuraliste du modèle SCP. En effet, les performances sont étroitement liées aux structures et non aux comportements des firmes. Une autre limite correspond aux faibles capacités prédictives du modèle par sa méthode avant tout positive<sup>1</sup>. Une dernière limite, concernant entre autres la différenciation des produits qui nous intéresse particulièrement, se traduit par la difficulté à déterminer exactement la frontière entre les structures et les comportements stratégiques des firmes (Chapelle, 2008). Si la différenciation des produits est mentionnée dans le modèle SCP comme un élément de la structure du marché, donc exogène à une firme donnée, elle est également le fruit d'une décision stratégique de la part de cette dernière.

Par conséquent, le principal apport de la « nouvelle économie industrielle » se traduit par une réinterprétation du modèle SCP principalement centrée sur les actions stratégiques en mettant l'accent sur les comportements et les interactions stratégiques sur les marchés. La structure des marchés découle des comportements stratégiques des firmes. Une interaction est désormais supposée entre structure et comportements des firmes (Schéma 7).

Schéma 7: Séquence SCP selon la « nouvelle économie industrielle »



Source : Chapelle (2008, p 20).

Apparue dans les années 1980, la « nouvelle économie industrielle » est représentée par les développements théoriques de Porter (1981), à la fois synthèse et prolongement des travaux de Chamberlin (1953) et de Bain (1956) (Angelier, 2002). Porter (1981) conduit une analyse des structures de l'industrie avec l'objectif de déterminer les stratégies des entreprises qui composent cette dernière. Pour lui, les structures de l'industrie sont vues comme un ensemble de cinq forces concurrentielles : le pouvoir de négociation des acheteurs, le pouvoir de négociation des fournisseurs, la menace des substituts, la menace des entrants potentiels et l'intensité concurrentielle.

Ainsi, une industrie est caractérisée, à tout moment, par une combinaison et une intensité spécifique des cinq forces qui déterminent un niveau de rentabilité moyen (Rastoin et Gherzi,

<sup>1</sup> A l'analyse positive via le modèle SCP, on oppose l'analyse normative des structures via des théories de marchés (Angelier, 2002, p 12).

2010). Plus les forces concurrentielles au sein d'une industrie sont intenses, moins elle est rentable. La stratégie de chaque firme composant une industrie consiste par conséquent à s'isoler de ces forces concurrentielles afin de réaliser un bénéfice supérieur à celui de l'industrie en général (Angelier, 2002). Pour ce faire, chaque firme a intérêt à se créer un avantage concurrentiel dont « *les sources se situent dans la manière dont elle va organiser et mener ses activités pour créer une valeur à ses produits : c'est la chaîne de valeur<sup>1</sup> qui génère les marges* » (Rastoin et Gherzi, 2010, p 140). Pour Porter (1999, p 23), « *si une firme peut avoir une foule de forces et de faiblesses par rapport à ces rivales, elle ne peut posséder que deux grands types d'avantage concurrentiel : des coûts peu élevés ou une différenciation. La portée de toute force ou faiblesse que possède une firme dépend en dernier ressort de ses effets sur le coût relatif ou sur la différenciation* ». La firme définit alors sa stratégie de base en choisissant le type d'avantage concurrentiel – domination par les coûts ou différenciation – à développer et le champ concurrentiel – la taille du marché cible – à viser (Tableau 24).

Tableau 24: Les stratégies de base chez Porter

		<i>Avantage concurrentiel</i>	
		Coûts moins élevés	Différenciation
<i>Champ concurrentiel</i>	Cible large	Domination par les coûts	Différenciation
	Cible étroite <sup>2</sup>	Concentration fondée sur des coûts réduits	Concentration fondée sur la différenciation

Source : Porter (1999, p 24)

Les stratégies de base ne peuvent être simultanément suivies par une firme donnée. En prenant l'exemple des stratégies de domination par les coûts et de différenciation, celles-ci « *sont incompatibles car la différenciation est coûteuse. (...) A l'inverse, la domination par les coûts exige souvent qu'une firme renonce à une certaine différenciation en normalisant son produit, en réduisant les frais de marketing et autres frais* (Porter, 1999, p 31).

(b) L'analyse de la qualité des produits à travers la notion de différenciation

Voyons à présent les différentes approches développées par la littérature en économie industrielle pour traiter de la dimension qualité des produits à travers la notion de différenciation. Rappelons auparavant quelques hypothèses sur le comportement du

<sup>1</sup> Le concept de « chaîne de valeur » sera développé dans les sous-parties suivantes.

<sup>2</sup> Les stratégies développées pour une cible étroite correspond à des stratégies de niche, encore appelée stratégie de focalisation.



consommateur présent sur un marché de produits différenciés. Premièrement, une catégorie de produits est différenciée, au sens de Chamberlin, s'il existe une base suffisante permettant de les distinguer d'un vendeur à un autre (Védie, 2012). Aussi, il est supposé que chaque consommateur a une préférence pour certains biens et services vendus sur un marché. Quand la qualité est observable, il est capable d'indiquer dans quelle mesure telle caractéristique est de qualité plus ou moins faible ou correspond à des degrés divers à la qualité souhaitée. Néanmoins, selon la nature de la qualité du bien, l'ensemble des consommateurs présents sur un marché ne peuvent pas toujours s'accorder sur un classement des biens en fonction d'une qualité (Chapelle, p 153). Cela étant dit, deux types de différenciation sont souvent évoqués, à la suite des travaux de Hotelling (1929), Chamberlin (1951, 1962) et Lancaster (1966).

La différenciation des produits est horizontale<sup>1</sup> si les préférences d'un consommateur à un autre sont hétérogènes. Le choix optimal de consommation, à prix égaux, dépend alors du consommateur particulier (Tirole, 1993, p 191). Elle est verticale<sup>2</sup> si les préférences des consommateurs sont cette fois-ci homogènes, autrement dit, lorsque « *les caractéristiques (des produits) conduisent tous les consommateurs à exprimer un même ordre de préférence entre les différents produits* » (Huynh et Besancenot, 2004, p 76). Ici intervient la notion de qualité, considérée comme un exemple typique de différenciation verticale (Tirole, p 189).

Identifiée à la fois comme avantage concurrentiel et comme stratégie de base chez Porter, la différenciation – qu'elle soit subjective ou objective – a pour objectif de fidéliser une partie de la clientèle pour accroître toujours plus la part de marché d'une firme. L'analyse des préférences des consommateurs se trouve donc au fondement de la décision concernant la nature de la différenciation. Différentes recherches<sup>3</sup> sur la « sélection des produits », exploitant les théories de la différenciation permettent alors de montrer que la concurrence entre les firmes porte de moins en moins sur les prix, mais de plus en plus sur d'autres variables telles que la qualité (Morvan, 1991, p 28). D'autres<sup>4</sup> s'intéressent aux mécanismes et dispositifs de signalement de la qualité par les producteurs dans un contexte d'asymétrie

---

<sup>1</sup> Hotelling (1929) démontre que deux biens homogènes localisés à des endroits distincts perdent de leur homogénéité pour le consommateur qui doit se déplacer et supporter des coûts de transport pour les acheter. Un tel principe de différenciation spatiale est par la suite généralisé au principe de différenciation horizontale.

<sup>2</sup> Un modèle simple de différenciation verticale a été développé par Gabszewicz (1994).

<sup>3</sup> Par exemple, les modèles de « consommateur représentatif » (Dixit et Stiglitz, 1977), les modèles de la « différenciation horizontale » (Salop, 1979) ou les modèles de la « différenciation verticale » (Shaked et Sutton, 1983).

<sup>4</sup> Par exemple, les recherches sur l'impact des stratégies de publicité (Friedman, (1983)).

d'information. D'autres encore, regroupées sous l'appellation « économie industrielle de la réglementation », regroupent les théories de la réglementation qui analysent des situations d'asymétrie d'information dans lesquelles le consommateur est représenté par le règlementeur en charge d'évaluer la qualité du produit. En supposant que le règlementeur défend les intérêts du consommateur en évaluant la qualité et en imposant des règles, les diverses théories étudient notamment l'impact de ces derniers sur le bien-être social (Nadaï, 2008). Ces théories<sup>1</sup> ne sont pas sans objection, notamment concernant le comportement et les capacités du règlementeur : totalement informé ou non sur la qualité des produits, désintéressé ou non dans son rôle de représentant de l'intérêt des consommateurs.

En bref, l'économie industrielle considère la dimension qualité des produits comme un moyen pour la firme de se démarquer de ses concurrents. Elle étudie l'impact des stratégies de différenciation des firmes sur un marché et au sein de l'industrie qu'elles forment. Puisque la différenciation des produits est soumise à l'évaluation des consommateurs, la question de la signalisation des produits est aussi traitée par l'économie industrielle en analysant les conséquences sur le fonctionnement des marchés : unicité ou multiplicité des équilibres, caractère séparé ou non de ces équilibres, niveaux de prix assurant la crédibilité des signaux (Raynaud et Sauvée, 2000). Cependant, sur cette dernière question de la signalisation des produits, l'économie industrielle ne s'intéresse pas aux modalités de gestion des signaux de qualité.

### **2.3. Qualité des biens et institutions**

Nous avons exposé les principaux travaux en économie de la qualité traitant des moyens que les acheteurs et les vendeurs sur un marché mobilisent pour lutter contre les effets néfastes de l'asymétrie d'information sur la qualité, source de l'incertitude sur la qualité selon la théorie dominante. Voyons à présent la place conférée aux institutions, toujours dans la perspective juste énoncée.

#### *2.3.1. La « New Institutional Economics » (NIE)*

---

<sup>1</sup> Suite aux travaux de l'Economie de la Réglementation, d'autres courants ont prolongé la recherche dans le domaine, à savoir l'Ecole de la capture de la réglementation (Stigler, 1971 ; Keeler, 1984 ; Peltzman, 1976) ou encore la Nouvelle Ecole de la réglementation (Laffont, 1991). Les questions analysées tournent autour des comportements du règlementeur : quels objectifs, quelles modalités d'action, quelles contraintes, quelle efficacité, etc.

Evoquée pour la première fois par Williamson en 1975, la NIE comporte deux volets essentiels. A la suite des travaux de North (1981), le premier volet, plutôt global, analyse l'« environnement institutionnel », c'est-à-dire la nature et le rôle des institutions sous une dimension historique. En effet, selon cet auteur, la théorie néoclassique néglige les institutions, le temps, les coûts de transaction, le rôle des idées et des idéologies, ainsi que celui du processus politique vis-à-vis de l'économie (Chavance, 2007). Le second volet, davantage de nature microéconomique, porte sur l'étude des « arrangements institutionnels » et plus précisément des « *modes d'organisation des transactions, des arbitrages entre ces modes, et de leur efficacité comparée, avec une forte dimension analytique* » (Ménard, 2003, p 105). A la suite des travaux de Williamson (1996), ce second volet a été progressivement reconnu sous les termes d'« Economie des Coûts de Transaction » (ECT), en s'intéressant précisément aux structures de gouvernance permettant de minimiser les coûts de transaction.

En quelques mots, la NIE s'articule autour de trois notions-clés : les transactions, les droits de propriété et les contrats. Au cœur de toute activité économique, les transactions – dont la première caractéristique est de permettre un transfert de droits de propriété – demandent à être organisées de manière à ce que les coûts supportés par les individus soient minimisés. En effet, la réalisation des transactions engendre des coûts, notamment de l'utilisation du mécanisme des prix ou de fonctionnement d'un marché, résumés par l'expression désormais célèbre « coûts de transaction ». Par ailleurs, l'organisation – appelée aussi la gouvernance – des transactions passe par l'établissement de contrats entre les parties, lesquels sont toujours incomplets pour diverses raisons : incertitude trop grande, rationalité limitée et opportunisme des agents, asymétries d'information trop forte, coûts d'établissement des contrats élevés, etc. (Ménard, 2003).

Pour Williamson, le choix du mode<sup>1</sup> d'organisation d'une transaction dépend de trois critères concernant les caractéristiques de celle-ci. Ainsi, en fonction de la *fréquence* de la transaction, de la *spécificité de l'actif* ainsi que de l'*incertitude* autour de la transaction, Williamson propose une diversité de modes d'organisation de cette dernière : marché, hiérarchie (firme), formes hybrides (sous-traitance, partenariat, alliances diverses) et bureaux (étatiques). Il prolonge ainsi l'idée avancée par Coase (1937) sur l'existence possible d'alternatives –

---

<sup>1</sup> Le mode d'organisation d'une transaction est aussi connu sous les termes d'arrangement institutionnel ou organisationnel, ou encore de mode, structure ou institution de gouvernance.

comme l'organisation – au marché comme mode de coordination, lorsque les coûts de transaction sur celui-ci se révèlent trop élevés. En reconnaissant une pluralité de modes de coordination des individus lors des transactions, la NIE s'est progressivement détachée d'une analyse pure de marché au profit d'une analyse de l'intégration (Ménard, 2003, p 111).

### 2.3.2. *Analyse de la qualité : Branche de la Mesure vs Branche de la Gouvernance*

Concernant l'analyse de la dimension qualité d'un bien, les travaux de la NIE se répartissent en deux branches, à savoir la Branche de la Gouvernance initiée par les travaux de Williamson (1985, 1996) et la Branche de la Mesure à la suite des travaux de Barzel (1982). Si les deux courants théoriques prônent la nécessité de dispositifs de qualité via des arrangements institutionnels pour remédier à l'incertitude sur la qualité des produits dans les échanges, leur différence fondamentale provient du fait que la Branche de la Mesure considère que les problèmes informationnels sont de nature endogène (Mazé, 2005). Ces derniers sont liés aux capacités d'évaluation de la qualité des produits par les acteurs, en sachant que l'information sur les produits est coûteuse. Dès lors, l'incertitude sur la qualité est avant tout un problème d'évaluation, autrement dit de mesure<sup>1</sup>. La Branche de la Gouvernance, quant à elle, n'explore pas l'origine des problèmes d'asymétrie d'information et s'intéresse davantage à la recherche des moyens optimaux pour les résoudre. La grande majorité des travaux ultérieurs de la NIE appartiennent d'ailleurs à cette branche de la NIE initiée par Williamson. Au contraire, la Branche de la Mesure est restée relativement à la marge, tandis que selon Mazé (2005), Barzel (1982) a fortement inspiré North (1990) dans son analyse des institutions et des changements institutionnels.

Pour Barzel (1982), l'asymétrie d'information responsable de l'incertitude sur la qualité d'un produit s'explique fondamentalement par une évaluation de la qualité, plus ou moins coûteuse selon les capacités d'acquisition de l'information par les acteurs sur un marché. L'incertitude<sup>2</sup> est liée à des questions de coûts, appelés coûts de mesure. Les coûts de mesure sont définis comme des coûts techniques d'information sur le produit et d'évaluation de sa qualité (Nadaï, 2008). Ils affectent aussi bien les vendeurs que les acheteurs pour mesurer la valeur des

---

<sup>1</sup> La mesure est ici comprise comme une « quantification de l'information ».

<sup>2</sup> S'il y a incertitude sur la qualité, « c'est que les parties présentes n'ont pas les mêmes capacités d'évaluation et d'expertise, ni les mêmes capacités à engager des ressources pour réduire ces asymétries d'information » (Mazé, 2005).

biens<sup>1</sup>. Par conséquent, les institutions ou les formes d'organisation ont pour fonction de minimiser les coûts de mesure supportés par les deux parties impliqués dans les échanges. Tel est le principe général de la Branche de la Mesure de la NIE.

Un apport considérable de la Branche de la Mesure à la NIE est certainement la possibilité de prendre en compte l'idée d'une définition subjective de la qualité comme source de l'asymétrie d'information dans les échanges. En effet, en évaluant la qualité des produits en fonction de leurs capacités, les acteurs se donnent une définition des produits par leurs propres perceptions. Cela étant dit, la Branche de la Mesure rejoint la Branche de la Gouvernance en préconisant les mêmes mesures pour lutter contre l'asymétrie d'information sur la qualité par le recours aux arrangements institutionnels. Par rapport aux travaux de la Branche de la Gouvernance, elle s'attache à montrer en plus qu' « *à chaque mode d'organisation des échanges correspond un dispositif particulier d'évaluation des caractéristiques des biens, donc de standards ou de normes de qualité, définissant des indicateurs mobilisés pour guider l'épreuve de jugement de l'acheteur ou du vendeur* » (*ibid.*, p 9).

Williamson et la Branche de la Gouvernance, de leur côté, se limitent à l'idée de recherche d'information sur la qualité par les acteurs lésés par une situation d'asymétrie d'information. Ils parlent de coûts de recherche de l'information, lesquels sont à minimiser par la mise en œuvre nécessaire d'arrangements institutionnels et de formes contractuelles (Williamson, 1979 ; Williamson et Masten, 1995). Tel est le point de départ de la multitude de travaux en économie de la qualité sur l'analyse des structures de gouvernance de natures très diverses.

### 2.3.3. *Les principaux développements théoriques de la Branche de la Gouvernance*

La Branche de la Gouvernance, dorénavant associée à l'Economie des Coûts de Transactions<sup>2</sup> (ECT<sup>3</sup>), s'intéresse à l'établissement d'arrangements institutionnels et de modes de coordination afin d'encadrer les échanges en minimisant les coûts de transaction.

---

<sup>1</sup> En effet, la valeur des biens dépend de leurs caractéristiques difficiles à mesure pour deux raisons : le degré de variabilité des caractéristiques et les possibilités d'erreurs de mesure volontaires ou involontaires (Barzel, 1982).

<sup>2</sup> La Branche de la Mesure considère que les coûts de mesure sont des coûts de transaction. Il convient de noter la contribution de la Branche de la Mesure à l'ECT à travers l'introduction de l'idée de qualité subjective obtenue des perceptions des individus.

<sup>3</sup> La définition donnée par Williamson (1986) de l'ECT est la suivante : « l'étude des structures de gouvernance est concernée par l'identification, l'explication et la réduction de toutes les formes de risques contractuels ».

En ce qui concerne les problèmes autour de la qualité des produits, elle analyse les modes<sup>1</sup> d'organisation (de gouvernance) des transactions en veillant à signaler et à garantir la qualité des produits. Sous l'hypothèse d'une qualité incertaine des produits échangés, l'ECT étudie les modalités de construction des dispositifs de connaissance sur les produits ou sur les producteurs. Elle traite ainsi de deux thèmes majeurs : d'un côté, la construction de dispositifs de signalement et de garantie de la qualité par les vendeurs et, de l'autre, l'analyse de l'environnement institutionnel<sup>2</sup> ou « des règles du jeu » qui soutiennent les différents dispositifs de qualité mis en œuvre par les vendeurs.

(a) Sur les différents niveaux de gouvernance de la qualité

Ces deux thèmes renvoient à l'existence de différents niveaux de gouvernance de la qualité selon le champ d'application des opérations de définition et de garantie de celle-ci (Gonzalez-Diaz et Raynaud, 2007). Ainsi, la construction de dispositifs privés de qualité correspond à une gouvernance décentralisée ou intermédiaire, tandis que l'établissement de « règles du jeu<sup>3</sup> » telles que des cadres réglementaires (loi sur la concurrence, réglementation sur la qualité, droit des contrats) relève d'une gouvernance centralisée. Les trois niveaux de gouvernance peuvent se distinguer selon les critères suivants : modalités d'adhésion, étendue d'application, modalité de définition de la qualité, modalités de contrôle (Tableau 25).

Tableau 25: Propriétés des différents niveaux de gouvernance de la qualité

Niveau de gouvernance	Adhésion	Champ d'application	Contrôle et garantie	Définition de la qualité
Centralisé	Imposée	Collectif	Public	Unique
Intermédiaire	Volontaire	Collectif	Privé/Public	Unique
Décentralisé	Volontaire	Individuel	Par réputation/Privé	Multiple

Source : auteur, adapté de Gonzalez-Diaz et Raynaud (2007).

La gouvernance centralisée (respectivement décentralisée) de la qualité d'un produit correspond à l'existence de réglementation nationale ou communautaire (respectivement de politiques de qualité individuelles des producteurs) définissant les caractéristiques qualitatives

<sup>1</sup> Le mode de gouvernance est défini comme un ensemble de dispositifs contractuels mis en œuvre par les entreprises pour encadrer les transactions.

<sup>2</sup> L'environnement institutionnel regroupe les « règles du jeu » de l'activité économique (droit des contrats, réglementation qualité, etc.), dimension particulièrement importante dans une étude comparative impliquant plusieurs pays.

<sup>3</sup> « L'environnement institutionnel influence les coûts relatifs des différents modes d'organisation, parfois en interdire certains, et ainsi influencer les arbitrages des acteurs » (Raynaud et Sauvée, 2000, p 104).

de celui-ci. Le respect de la réglementation (respectivement d'une politique individuelle de qualité) par les acteurs impliqués dans les transactions de ce produit est imposé (respectivement volontaire). Aussi, le système de contrôle et de garantie dans la gouvernance centralisée (respectivement décentralisée) est assuré par les autorités publiques (respectivement un mécanisme de réputation ou éventuellement une tierce partie privée si le producteur a recours à une certification). Enfin, il ressort que la définition de la qualité dans une gouvernance centralisée (respectivement décentralisée) est unique (respectivement multiple), issue des autorités publiques (respectivement des producteurs individuels). Par ailleurs, si les gouvernances centralisée et décentralisée représentent deux niveaux polaires de gouvernance, la gouvernance intermédiaire représente un mix de ces derniers.

Selon le niveau de gouvernance de la qualité en vigueur, les vendeurs sont donc soumis à des modes d'organisation bien distincts notamment dans la définition et le contrôle des signes de qualité de leurs produits dans les transactions. Voyons à présent ce qu'il en est, concernant les caractéristiques des signes de qualité. Intéressons-nous précisément aux signes collectifs de qualité et à leurs modes de gouvernance, en sachant qu'une contribution importante de la NIE à l'analyse économique de la qualité tient dans son analyse de la dimension collective des signes de qualité.

#### (b) Signalisation de la qualité : exemple des signes collectifs

L'économie de l'information et l'économie industrielle accordent peu d'attention aux mécanismes de construction et aux modalités de gestion de dispositifs de qualité de la part des producteurs. Elles s'intéressent davantage au signalement de qualité à une échelle individuelle ainsi qu'aux conséquences de celui-ci sur le fonctionnement des marchés correspondants. Pour l'ECT, au contraire, il s'agit d'étudier les modes d'organisation mis en place par les producteurs pour signaler la qualité de leurs produits, et ce de manière collective<sup>1</sup>, comme il est fréquemment observé dans la réalité. Une pluralité de signes collectifs de qualité existe d'ailleurs, à l'exemple des labels, standards, certifications, appellations d'origine contrôlée et autres. Il est par conséquent utile de mettre en lumière en quoi ils se distinguent en matière de gouvernance.

---

<sup>1</sup> La théorie des organisations et des groupes de M. Olson qui permet « d'étudier les modalités de l'action collective en fonction du type de bien commun qui est l'objet de l'action du groupe » a aussi été mobilisée pour analyser les différents dispositifs collectifs de promotion de signes de qualité (Moustier et al., 2006, p 25).

Au cœur de la stratégie de différenciation des produits, la signalisation de la qualité aide aussi bien les acheteurs que les vendeurs sur un marché. Elle informe et rassure les consommateurs qui passent d'une considération de qualité liée au produit à une considération de la qualité liée au vendeur ou au producteur de celui-ci. Il s'agit moins pour les consommateurs d'acquérir de l'information que de « *disposer de repères et de résumés de connaissances* » (Sauvée et Valceschini, 2003, p 191). De même, elle permet aux vendeurs d'établir avec les acheteurs de leurs produits un « contrat de confiance » afin d'espérer une rente de différenciation sur le marché concerné tout en bénéficiant d'économies d'échelles dans le cas d'une initiative collective (*ibid.*).

Des conditions strictes sont cependant à respecter au niveau de la gouvernance d'un signe collectif de qualité pour éviter tout aléa contractuel<sup>1</sup> pouvant compromettre la crédibilité et la pertinence de celui-ci. Le signal collectif de qualité doit alors « *être appuyé sur un standard<sup>2</sup> de référence intégrant des caractéristiques pertinentes pour le consommateur et être crédibilisé par un dispositif garantissant le respect des engagements des producteurs* » (*ibid.*, p 192).

- Prise en compte des contraintes dans le choix d'un signal collectif de qualité

Diverses contraintes sont à considérer dans le choix d'un dispositif de qualité des produits sur un marché. Raynaud et Sauvée (2000, p 104) évoquent notamment deux types de contraintes liés aux hypothèses comportementales des acteurs économiques, d'un côté, et à l'environnement des acteurs, de l'autre. Concernant les hypothèses comportementales des acteurs, ces derniers sont supposés dotés d'une rationalité limitée ainsi que d'un comportement opportuniste. Concernant l'environnement institutionnel, celui-ci est considéré comme un facteur non négligeable à prendre en compte dans le choix de l'organisation à mettre en place (cadre juridique, réglementation sur la qualité, etc.). Les caractéristiques du secteur d'activité concerné influent également sur le choix de la structure de gouvernance (Schéma 8).

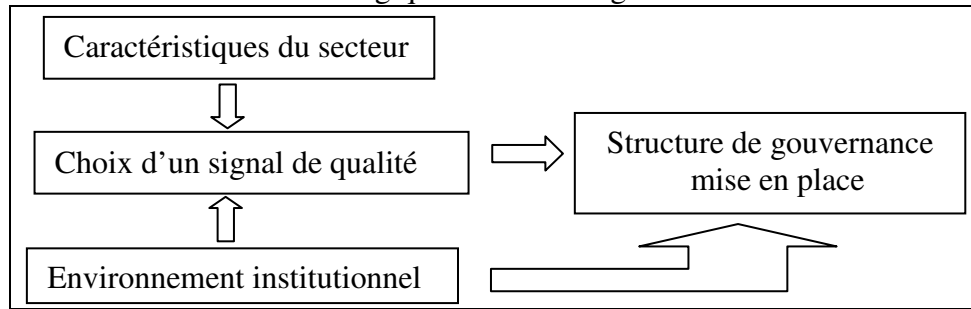
---

<sup>1</sup> Les aléas contractuels apparaissent à cause des comportements opportunistes des acteurs et en situation d'incomplétude des contrats. En effet, les acteurs engagés dans un contrat par définition incomplet peuvent être incités à ne pas le respecter pour son propre intérêt, s'il y a lieu, et au détriment des autres contractants.

<sup>2</sup> Le concept de standard de qualité correspond à « un ensemble de spécifications techniques, auquel adhère un producteur, soit tacitement, soit au terme d'un processus formel de standardisation volontaire, soit dans le respect d'une décision de l'autorité publique » (David et Greenstein (1990)).



Schéma 8: Logique des choix organisationnels



Source : Sauvée et Raynaud (2000, p 104).

- Critères de pertinence et de crédibilité des signes collectifs de qualité

Les signes collectifs de qualité appartiennent à trois grandes catégories, à savoir les marques collectives simples, de certification publique et de certification privée, respectivement caractérisées par des critères de pertinence et de crédibilité bien définis (Tableau 26).

Tableau 26: Critères de pertinence et de crédibilité des signalisations collectives de la qualité

Marque collective	Simple <sup>1</sup>	Certification privée	Certification publique
Pertinence (mode de définition du standard)	Standard défini par le propriétaire de la marque selon un cahier des charges précis.	Standard imposé par un organisme privé de certification	Standard imposé par une autorité publique, un cadre réglementaire
Crédibilité (mécanisme de garantie)	Garantie « autorégulée » par la réputation basée sur une image construite grâce à la répétition à l'identique des achats.	Garantie assurée par une certification indépendante (privée ou publique) des transactions avec soumission à une notice technique ou cahier des charges.	

Source : auteur.

La signalisation de la qualité à l'aide d'une marque collective simple correspond à l'exploitation par un groupe de vendeurs indépendants d'une marque commerciale privée dont le standard de qualité a été défini par le propriétaire de la marque selon un cahier des charges précis. La crédibilité d'une marque collective simple passe par un mécanisme de garantie « autorégulée » via la réputation de la marque. Une telle configuration correspond par exemple au système de franchise. La signalisation de la qualité via une marque certifiée, quant à elle, diffère selon le type de l'organisme certificateur. Lorsque ce dernier est public, la

<sup>1</sup> La marque collective simple est exploitée par toute personne respectant un règlement d'usage établi par le titulaire de l'enregistrement (Sauvée et Valceschini, 2003, p 194)

certification d'un signe de qualité est généralement imposée pour diverses raisons : volonté publique de redynamiser un secteur, protéger des terroirs ou aider à la création d'un nouveau marché. Lorsque l'organisme certificateur est privé, le collectif de producteurs engage une démarche volontaire pour qu'il certifie que leurs produits détiennent certaines caractéristiques de qualité selon des critères établis par l'organisme privé. Le standard de qualité supportant les produits vendus par le collectif de producteurs est alors défini par l'organisme certificateur privé. Dans les deux cas, la garantie de qualité est assurée par les organismes de certification via le respect obligatoire d'un cahier des charges par les collectifs de producteurs concernés. A titre d'exemples de marques collectives de certification publique, les plus connues sont les Appellations d'origine ou les standards minimums de qualité imposés par les textes réglementaires. Les labels, quant à eux, peuvent être issus de certifications à la fois privée et publique.

Le respect de ces critères de pertinence et de crédibilité pour les signes collectifs de qualité nécessite, au sein du collectif de producteurs, une gouvernance de la qualité, définie par Williamson (1996, p 12) comme « *le moyen par lequel l'ordre est accompli dans une relation dans laquelle le conflit potentiel menace d'annuler ou de contrarier les opportunités de réaliser des gains mutuels* ». La gouvernance de la qualité est caractérisée par une structure, dans un premier temps, et des mécanismes, dans un second temps.

- Structures de gouvernance des signes collectifs de qualité

En sachant que le principal risque encouru par le collectif de producteurs développant un signal collectif de qualité est que « *chaque producteur (soit) alors incité à se comporter en passager clandestin par rapport à la réputation collective, en ne respectant pas les règles de productivité permettant d'obtenir la qualité escomptée* » (Raynaud et Sauvée, 2000, p 105), l'établissement d'une structure de gouvernance de la qualité au sein du collectif constitue le parfait moyen pour éviter un tel aléa contractuel selon l'ECT.

Les structures de gouvernance sont définies selon trois éléments: le type de contrat, la nature des « clauses de sauvegarde<sup>1</sup> » et les modalités de règlement des conflits. Tandis que la marque collective simple nécessite une gouvernance hiérarchisée de la qualité, les marques

---

<sup>1</sup> Les clauses de sauvegarde désignent « *l'ensemble des mécanismes permettant de réduire les aléas contractuels* » (Raynaud et Sauvée, 2000, p 105) en présence de l'incomplétude des contrats ainsi que du comportement opportuniste des acteurs.

certifiées requièrent une gouvernance hybride, mélangeant les caractéristiques des deux autres structures de gouvernance (Tableau 27).

Tableau 27: Caractéristiques des structures de gouvernance

Structure de gouvernance	Marché	Hybride	Hiérarchie
Clauses de sauvegarde	0	+	++
Règlements des conflits	Tribunaux	Arbitrage	Interne
Type de contrat	Classique	Néo-classique	Subordination
Marque collective	-	- Certification privée - Certification publique	Simple
0 : faible, + : moyen, ++ : fort			

Source : auteur, adapté de Williamson.

La gouvernance hiérarchisée d'une marque collective simple s'explique par le fait que le collectif de producteurs indépendants qui l'adopte s'engage à titre individuel dans un contrat de subordination avec le propriétaire de la marque. En effet, ils sont tenus de respecter le standard de qualité préalablement défini par ce dernier, sous peine de se voir exclure du groupe. Par conséquent, les clauses de sauvegarde sont fortes afin de maintenir la réputation de la marque collective, principal mécanisme de garantie pour les consommateurs. En cas de conflits dans le contrat de qualité, le règlement s'effectue en interne sous la responsabilité du propriétaire de la marque.

Pour ce qui est des marques collectives certifiées, leur gouvernance est de nature hybride<sup>1</sup>. Celle-ci correspond à « *des relations contractuelles de long terme qui préservent l'autonomie des parties mais qui, par rapport au Marché, fournissent des sauvegardes supplémentaires spécifiques à la transaction* » (Williamson, 1996, p 378). A la différence des marques collectives simples, elles sont développées par un collectif de producteurs juridiquement autonomes, non dépendant d'un supérieur hiérarchique. Le contrat de type néo-classique qui les lie s'attache « *moins (à) préciser les différentes actions à entreprendre dans les différents états de la nature qu'(à) définir la manière dont les décisions seront ultérieurement prises* » (Raynaud et Sauvée, 2000, p 106). Par ailleurs, le règlement des conflits se fait par arbitrage en ayant recours à une tierce partie plus compétente que le juge. Il peut s'agir d'un sous-groupe de producteurs parmi les membres du collectif désignés afin d'arbitrer les litiges.

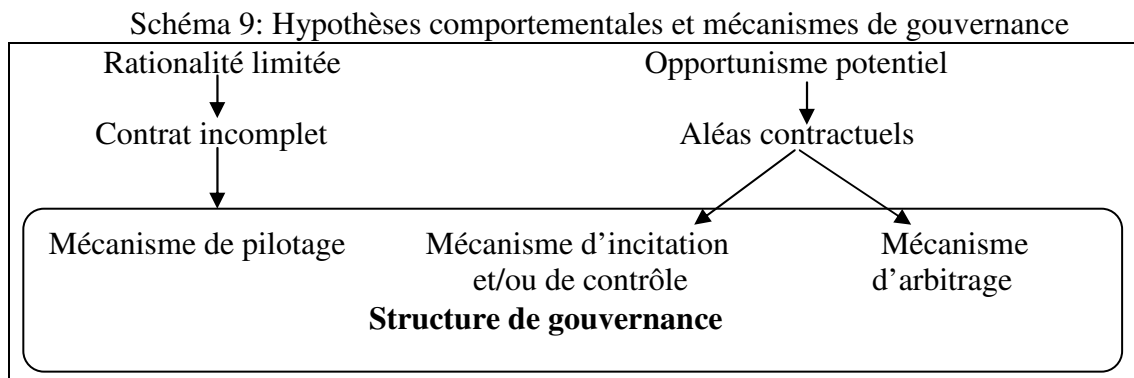
<sup>1</sup> Ce qui a été démontré par des études empiriques menées par Ménard (1996, 1997) et Raynaud (1997).

Enfin, les clauses de sauvegarde sont moins fortes que dans le cas d'une gouvernance hiérarchisée du fait de la nature des liens qui unit les producteurs au sein du collectif.

Une fois les structures de gouvernance identifiées pour les trois types de marques collectives, abordons à présent les mécanismes de gouvernance associés à chacune d'elle.

- Les différents mécanismes de gouvernance

En partant des hypothèses comportementales des acteurs ainsi que de la nature incomplète des contrats liant les producteurs au sein d'un collectif, l'ECT démontre l'utilité d'une structure de gouvernance de la qualité afin de prévenir tout aléa contractuel et toute situation non envisagée dans le contrat. Définie au sens de Williamson (1996, p 378) comme « *la matrice institutionnelle à l'intérieur de laquelle l'intégrité d'une transaction est décidée* », la structure de gouvernance est composée de mécanisme de pilotage, d'incitation et de contrôle et d'arbitrage (Schéma 9).



Source : Raynaud et Sauvée, 2000, p 107.

Pour Raynaud et Sauvée (2000, p 107), le mécanisme de pilotage est un système d'organisation de la prise de décision durant le déroulement du contrat supposé incomplet. Les mécanismes d'incitation et de contrôle, quant à eux, ont pour objectif de garantir la qualité, d'éviter les comportements opportunistes ou encore d'inciter les producteurs à fournir une qualité élevée. Enfin, le mécanisme d'arbitrage concerne la gestion interne des conflits éventuels entre les différents participants (Tableau 28).

Tableau 28: Illustration des mécanismes de gouvernance des marques collectives

<b>Structure de gouvernance</b>	<b>Hybride</b>	<b>Hiérarchie</b>
<b>Marque collective</b>	Certification publique/privée	Simple
Mécanisme de pilotage (prise de décision)	Création d'une instance collective de décision	Pouvoir de décision majoritaire au propriétaire de la marque
Mécanisme de contrôle et d'incitation	Système de traçabilité ; contrôle de la qualité ; définition et adoption de processus de production ; Contrôle de la part de l'organisme certificateur	Contrôle de la part du propriétaire de la marque
Mécanisme d'arbitrage	Création d'un comité de gestion des litiges	Autorité attribuée au propriétaire

Source : auteur, adapté de Raynaud et Sauvée (2000, pp. 107-110).

Telles sont les grandes lignes de la gouvernance de la qualité des produits selon la Branche de la Gouvernance de la NIE. Elle a le mérite d'explorer à la fois les caractéristiques des signaux de qualité, leurs modalités de gestion ainsi que les implications de leur existence au niveau de l'organisation des transactions entre les individus.

Après avoir développé les principaux développements théoriques de l'économie de la qualité, il est temps à présent de dresser une brève synthèse des différents modes de traitement des questions de qualité dans une économie de marché, avant de poursuivre dans l'analyse théorique de la qualité des produits agricoles dans une filière ou une chaîne de valeur.

#### **2.4. Synthèse de l'économie de la qualité**

Partant du cadre de concurrence pure et parfaite, l'introduction de l'hypothèse d'hétérogénéité des biens sur un marché par Chamberlin (1953) et Lancaster (1966) fait apparaître les problèmes fondamentaux d'aléa moral et d'anti-sélection sur un marché, mis en évidence par Arrow (1963) et Akerlof (1970). En effet, la considération de biens hétérogènes en vente sur un marché pose la question de l'évaluation de leurs caractéristiques par les consommateurs dans leurs décisions d'achat. Rien ne garantit que ces derniers disposent de l'intégralité des informations sur les caractéristiques de ces biens hétérogènes, ce qui perturbe toute maximisation de leur utilité et donne aussi la possibilité aux vendeurs de donner de fausses informations à leur détriment. Autrement dit, l'existence de biens hétérogènes sur un marché introduit une incertitude sur la qualité de ces derniers et conduit inévitablement à une situation

d'asymétrie d'information en défaveur des consommateurs. L'hypothèse de transparence sur le marché prise en compte dans le modèle de marché walrasien se trouve alors remise en question.

La reconnaissance de l'hétérogénéité des biens et de l'asymétrie d'information sur un marché a ouvert la voie aux divers courants théoriques. L'économie de l'information a recherché, autant du côté des consommateurs (à travers les modèles de recherche) que des producteurs (via les modèles du signal (réputation, filtre, garantie)), les différents moyens pour lutter contre cette incertitude, vue comme un déficit informationnel, sur un marché et ainsi éviter les situations sous-optimales d'aléa moral ou d'anti-sélection. L'économie industrielle a adopté une perspective d'analyse plus large et moins abstraite, en insérant les producteurs dans leur environnement productif. S'intéressant aussi bien à la concurrence entre les producteurs sur un marché qu'à la structure de l'industrie ou du secteur qu'ils composent, l'économie industrielle voit en la dimension qualité un outil de stratégie concurrentielle, à travers la notion de différenciation. Sont donc analysées les stratégies de différenciation possibles des producteurs dans une industrie ainsi que les conséquences sur les marchés. Enfin, la «New Institutional Economics» a mis en lumière l'importance des institutions dans le traitement de la qualité dans une économie de marché. Elle s'est particulièrement intéressée à la question de la gouvernance (organisation) de la qualité dans les transactions.

Tous ces courants théoriques ramènent la problématique principale de la dimension qualité d'un bien sur un marché à l'asymétrie d'information entre acheteurs et vendeurs. Autrement dit, au moins une catégorie d'acteur, ici les vendeurs, est supposée de manière implicite détenir une information parfaite sur la qualité des biens vendus aux consommateurs. Aussi, à l'exception de l'économie industrielle, dans le prolongement du modèle de marché walrasien, le cadre d'analyse mobilisé dans les précédents courants théoriques correspond à un marché d'échange. Ce dernier a pour particularité de se limiter à la relation d'échange entre acheteurs et vendeurs de biens finaux dont « *la valeur n'est plus déterminée en dehors du marché, dans la sphère de production* » (Postel, 2003, p 19). Dans une telle conception du marché, il est aisément établi que ce sont les consommateurs qui souffrent de l'incertitude sur la qualité des biens hétérogènes. Les producteurs sont supposés connaître parfaitement les biens qu'ils produisent et qu'ils mettent en vente.

Une conception plus large du marché permet pourtant d'envisager une autre considération de l'asymétrie d'information sur la qualité des biens : celle d'un marché de production, qui intègre non seulement les échanges de bien final mais aussi les échanges de bien intermédiaire nécessaire aux producteurs pour la production du bien final. L'incertitude sur la qualité ressentie sur un marché – non plus d'échange mais de production – ne concernerait plus de manière systématique les acheteurs de biens finaux, mais aussi les producteurs de biens finaux, en tant qu'acheteurs de biens intermédiaires. Or, ce concept de « marché de production » a été mis de côté par la théorie néoclassique qui tend à privilégier le côté « demande ». Par conséquent, l'analyse théorique des questions de qualité sur un tel type de marché demande a priori la mobilisation d'un cadre conceptuel alternatif à la théorie néoclassique, tel qu'il sera développé dans le prochain chapitre.

Néanmoins, pour dépasser le cadre du « marché d'échange » dans le traitement des questions de qualité selon la théorie de la demande, la théorie économique dominante a mobilisé un cadre plus large, celui de la filière, et plus récemment de la « chaîne de valeur », en faisant référence aux liens verticaux entre les acteurs de l'offre non pris en compte par les travaux précédemment évoqués. La section suivante se propose ainsi d'analyser les modalités de traitement des questions de qualité par les théories économiques qui s'y sont intéressées, en mettant notamment en évidence les principales différences entre les deux concepts.

## **SECTION 2. LA DIMENSION QUALITÉ DANS UNE FILIÈRE**

La présente section se propose de passer en revue les différentes approches mobilisées dans les analyses de filière, et plus récemment de chaînes de valeur, pour traiter les questions de qualité. Plus précisément, il sera question de mettre en évidence que la qualité est toujours considérée comme exogène et que les problèmes de qualité renvoient toujours à des problèmes d'information asymétrique. Les analyses de la dimension qualité s'effectuent par conséquent sous les référentiels théoriques déjà développés plus haut.

Les notions de filière et de chaîne convergent vers l'idée centrale d'un enchaînement d'activités et de processus créateurs de valeur, ainsi que sur les parties de la « chaîne » qu'il faut savoir intégrer ou sous-traiter à des partenaires plus expérimentés et/ou performants.

Rastoin et Gherzi (2010) considèrent que la filière est un objet d'analyse et que l'approche par les chaînes de valeur est un référentiel théorique d'analyse. En cela, la filière peut être étudiée à l'aide de l'approche des chaînes de valeur. Raikes et al (2000), quant à eux, établissent une opposition claire entre les analyses en termes de filière et de chaîne de valeur.

## I. L'ANALYSE DE FILIÈRE

### 1.1. Autour du concept de filière

Le concept de filière apparaît à l'issue des travaux de Milhau (1954) sur la liaison verticale des marchés agricoles (Temple et al., 2011). Il concerne d'ailleurs très souvent le domaine agroalimentaire<sup>1</sup>. Les nombreuses définitions<sup>2</sup> qui lui sont assignées ont pour point commun de posséder deux composantes technique et commerciale. Une définition simple proposée par Rastoin et Gherzi (2010, p 123) désigne la filière<sup>3</sup> comme « *un ensemble d'acteurs et de processus techniques et économiques qui concourent à l'élaboration et à la commercialisation d'un produit ou d'un groupe de produits.* »

Selon Temple et al. (2011), l'apport indéniable de ce concept, « *en fournissant un cadre original de représentation des relations verticales entre agents, est de réintroduire un ensemble de déterminants spatio-temporels et technico-économiques au cœur des décisions économiques* » (p 1786). En cela, il offre une perspective d'analyse plus large ne se limitant pas aux échanges stricts de biens comme le cadre de marché walrasien, mais davantage associé à un niveau méso-économique (Hugon, 1994).

### 1.2. Place du marché dans la filière

Le marché constitue avec l'Etat les deux mécanismes de régulation de la filière (Malassis, 1973, p 134). Si celle-ci se compose de plusieurs stades de production d'un bien final à partir de biens intermédiaires, il existe « des lieux privilégiés d'échange d'un stade de production à

---

<sup>1</sup> Ce qui ressort des travaux de recherche théorique sur le concept de filière, dont les applications empiriques portent majoritairement sur l'agroalimentaire.

<sup>2</sup> Malassis (1973), Morvan (1985, 1991), Goldberg (1968).

<sup>3</sup> Historiquement, le concept a été développé par les chercheurs de l'Institut National de Recherche Agricole (INRA) et des établissements d'enseignement supérieur agronomique en tant qu'outil analytique de recherche empirique agricole dans les années 1960. Il est d'ailleurs vu comme un concept français non traduit en langue anglaise, même si les termes anglais « *chain* » ou « *commodity system* » sont souvent désignés comme ses équivalents.



un autre » désignant les marchés respectifs des produits échangés (Morvan, 1991, p 250). Morvan (1985) définit d'ailleurs la filière comme étant composée d'une mercatecture et d'une technotecture, la première désignant le sous-ensemble d'agents d'une économie liés par le circuit d'un produit à travers ses transformations et qui échangent entre eux et la seconde correspondant à l'enchaînement des techniques qui sont utilisées dans ce circuit.

La filière représente alors un circuit de marchés (Griffon et *al.*, 2000). Comme le souligne Malassis (1973), « *l'approche filière (...) permet, par le repérage et l'analyse des marchés agroalimentaires concrets, de dépasser l'approche en terme de « marché global » des produits (agricoles), et de montrer l'importance du phénomène de « concurrence hétérogène » sur les filières (agroalimentaires)* » (p 135). Le long d'une filière se distinguent par conséquent plusieurs types de marchés selon le produit échangé et les catégories d'acteurs impliqués. De la production à la consommation finale, on peut citer trois types de marchés en faisant référence aux travaux<sup>1</sup> sur les marchés « physiques » de Montigaud et *al.* (1974, p 13) : le marché de production-*expédition* dans les zones de production, le marché de gros et le marché de détail dans les zones de consommation.

Par conséquent, l'analyse des marchés au sein d'une filière ne fait preuve d'aucun contre-sens, même si elle perdra progressivement son intérêt avec l'utilisation progressive et de plus en plus marquée de cadres théoriques qui la délaissent au profit d'autres modes de coordination des acteurs le long de la filière, comme il sera évoqué dans les lignes suivantes.

### **1.3. Analyse de filière par l'approche de chaîne de valeur**

En partant du constat selon lequel la notion de « filière » disparaît peu à peu dans la littérature au profit de celle de « chaîne de valeur » (Temple et *al.*, 2011), il est judicieux d'apporter des éléments d'éclaircissement sur les liens existants entre ces deux notions équivalentes à première vue mais bien distinctes l'une de l'autre. En effet, tandis que la filière demeure un objet d'analyse, la chaîne de valeur en est un cadre théorique d'analyse de plus en plus mobilisé parmi d'autres, d'après ces auteurs. Auparavant, abordons brièvement les principales théories mobilisées pour une analyse de filière, depuis les premiers travaux jusqu'à nos jours.

---

<sup>1</sup> Dans leurs travaux, Montigaud et *al.* (1974) n'évoquent pas la notion de « filière » mais de « système production-distribution ».

### 1.3.1. *Les différents cadres théoriques d'analyse de la filière*

L'analyse de filière n'est pas associée à un cadre théorique bien identifié. L'absence de cadre théorique unifié s'explique par une tradition de recherche essentiellement empirique dès les origines de l'analyse de filière<sup>1</sup> (Raikes et al., 2000, p 15). Les différents cadres théoriques mobilisés dans une analyse de filière ont néanmoins un certain nombre de points communs, à savoir entre autres une opposition à la théorie néoclassique, un intérêt tourné vers la recherche d'institutions efficaces plutôt que de prix efficaces<sup>2</sup> et, enfin, une analyse concentrée au niveau national (*ibid.*, p 14).

Il convient cependant de signaler que l'analyse de filière a conduit à l'émergence de l'économie industrielle. En effet, le point de départ des travaux de Mason (1939), l'un des inspirateurs de l'approche SCP (Structure-Comportement-Performance) – et donc de l'« Industrial Organization<sup>3</sup> » – consistait à formaliser le concept de filière (Rastoin et Gherzi, 2010, p 121). Dans les années 1960-1970, le passage en France d'une économie alimentaire préindustrielle à dominante agricole à une économie agro-industrielle donne un intérêt particulier à l'analyse des Industries Agro-Alimentaires (IAA), vues à la fois comme principaux débouchés de l'agriculture et potentiels d'exportation. L'économie industrielle via le modèle SCP est alors mobilisée pour analyser les filières agroalimentaires, et plus précisément les structures et le fonctionnement des marchés par filière (Rastoin, 2000, p 66). Le modèle de l'avantage concurrentiel de Porter (1985) permet quant à lui d'analyser le fonctionnement de la filière à travers les stratégies des firmes et dans un contexte d'apparition de dynamiques nouvelles à l'intérieur de celle-ci : apparition de la grande distribution, des firmes multinationales, rôle des stratégies d'innovation, etc. (Treillon, 1998; Bardou, 1997; Perez, 1989).

A partir des années 1980, la libéralisation des échanges a conduit à l'émergence des questions sur « *les processus de coordination, les stratégies des acteurs (développement des interprofessions, renforcement du partenariat public-privé, émergence des grandes surfaces)* »

---

<sup>1</sup> Un des terrains d'application originels de l'analyse de filière concerne les circuits de distribution des produits agricoles, spécifiquement dans les pays en développement anciennement colonies françaises, dans un cadre de recherche agricole technocratique (Raikes et al., 2000, p 2).

<sup>2</sup> Plus précisément, les auteurs écrivent: « *filière analysis has recently been concerned less about « getting the prices right » than about « getting public institutions right »* » (Raikes et al., 2000, p 14).

<sup>3</sup> En français, « économie industrielle ».

*plutôt que sur les performances technico-économiques des systèmes productifs dans leur ensemble* » (Temple et al., 2009, p 1804) en ayant peu à peu mis en avant les limites du « marché ». Ainsi s'expliquent l'entrée en lice et la domination progressive de la « New Institutional Economics » (NIE), et plus exactement l'Economie des Coûts de Transaction (ECT) dans les analyses de filière. Pour Raikes et al. (2000), l'application de l'ECT à l'analyse de filière avait pour objectif de justifier la nécessité d'une approche interventionniste.

Précisons que les travaux d'analyse de filière ont aussi porté sur des analyses de systèmes<sup>1</sup> dans le cadre des travaux de planification des pays en voie de développement dans les années 1960-1970, en référence notamment à la « méthode des effets<sup>2</sup> » (Chervel, 1987). De même, il existe un courant anthropologique (Leplaideur, 1992 ; Moustier et Leplaideur, 1999) qui, dans l'analyse de filière, s'intéresse davantage aux notions de marchés et de pouvoir dans un « sens plus concret<sup>3</sup> ». Quelques travaux ont par ailleurs mobilisé la microéconomie néoclassique (Martimort et Moreaux (1994), Giraud-Héraud et al. (1999)) en analysant le fonctionnement des marchés suite à des mesures de politiques publiques (subventions) ou des comportements particuliers des agents (modification des préférences des consommateurs).

### 1.3.2. Origines du concept de chaîne de valeur (« value chain »)

Commençons par apporter deux précisions. Premièrement, les littératures théorique et empirique sur le concept général de « chain » sont en grande majorité anglophones, ce qui en fait un élément d'opposition avec le concept de « filière » d'utilisation majoritairement francophone (Raikes et al., 2000). Deuxièmement, l'analyse en termes de « chaîne de valeur » n'appartient pas strictement à la discipline économique mais concerne également la gestion et la sociologie des organisations.

---

<sup>1</sup> L'analyse de système ou « analyse des structures » a pour objectif de comprendre en profondeur à la fois la structure et le fonctionnement de la filière.

<sup>2</sup> Appelée aussi « méthode Chervel », la « méthode des effets » permet une évaluation économique des projets d'investissement productif. Connue formellement sous les termes d'« évaluation de projet » à l'initiative de la Banque Mondiale, la FAO et l'ONUDI, un de ses objectifs est d'estimer la rentabilité économique d'un projet de filière intégrée en définissant en particulier la contribution de celle-ci à la croissance, à la distribution de revenus et l'impact sur les échanges extérieurs par rapport à une situation de référence (Rastoin et Ghersi, 2010, p 131).

<sup>3</sup> En anglais, le « real world » sense.

Le concept de « chaîne de valeur » a été initialement formulé par Porter (1985) dans son modèle de l'avantage concurrentiel. Rappelons que, pour Porter, une entreprise bénéficie d'un avantage concurrentiel selon ses capacités à créer de la valeur pour ses produits. En reconnaissant que le processus de production d'une entreprise se compose d'une succession d'activités, il est nécessaire à cette dernière d'en trouver une combinaison optimale selon un processus linéaire qui maximise la valeur créée pour être rentable et par là asseoir son avantage concurrentiel sur le marché concerné. Porter (1986) se réfère par conséquent à « *une chaîne de valeur internalisée* » (Palpacuer et Balas, 2010, p 90) et limite son intérêt au niveau individuel des entreprises<sup>1</sup>.

Précisons également que le concept de chaîne logistique ou « supply chain » se retrouve parfois comme synonyme de la chaîne de valeur, bien qu'une différence nette existe bien entre les deux. En effet, la chaîne logistique est avant tout un outil opérationnel. Reconnaître que les différents acteurs économiques impliqués dans la chaîne logistique d'une entreprise donnée peuvent aussi agir en fonction des décisions de celle-ci comme la spécificité donnée à la chaîne logistique, et ramène davantage à la notion de « circuit de marché » ou « marketing channel » (van Tilburg et al., 2007, p 7). Dès lors, la notion de « supply chain » se réfère à l'idée globale d'organisation de l'offre le long d'une chaîne avec une attention spéciale accordée à l'identification des différents types d'acteurs.

Dans un contexte de globalisation des échanges – faisant apparaître de nouveaux rapports Nord-Sud – et de changements profonds dans les processus de production (du fordisme au post-fordisme<sup>2</sup>) – marqués par l'externalisation à l'international des chaînes de production (Raikes et al, 2000) – apparaît l'approche par la « Chaîne Globale de Commodités » (CGC) développée par Gereffi et Korzeniewicz en 1994. Vers la fin des années 1990, la réévaluation de l'approche par la CGC donne naissance à l'approche par la « chaîne globale de valeur » (CGV), dont l'appellation est perçue comme « *plus englobante par rapport à l'ensemble des activités et produits finaux envisageables au sein des chaînes* » (Gereffi et al., 2001).

---

<sup>1</sup> Même si les travaux ultérieurs que Porter a conduits portent des dimensions transnationales et internationales, ils restent cantonnés à la recherche de stratégies optimales des entreprises de différentes tailles et de différentes configurations (firmes multinationales, clusters) (Palpacuer et Balas, 2010, p 90).

<sup>2</sup> Pour Gibbon et Ponte (2005a), alors que le fordisme se caractérise par un système de production de masse de produits indifférenciés pour la consommation de masse, le post-fordisme est associé à un système de production en série de produits différenciés à haute valeur ajoutée pour des marchés de niche (p 88).

Comme évoqué dans les lignes suivantes, l'adoption de cette nouvelle approche au détriment de la précédente ne s'est pas faite sans débat quant au lien entre elles (Bair, 2010, p 109). Par ailleurs, les institutions internationales font actuellement grand usage du concept de « chaîne de valeur » dans leurs programmes d'intervention ou de définition d'orientation de politique dans les pays du Sud pour désigner les filières nationales. A cet effet, la recherche et les programmes d'action sur les chaînes de valeur conservent la même visée que les travaux sur la chaîne globale, à savoir la recherche d'une meilleure compétitivité et de meilleures performances des chaînes de valeur des pays du Sud.

### 1.3.3. *L'approche par la « chaîne globale »*

Dans un contexte de globalisation, l'approche par la « chaîne globale<sup>1</sup> » répond fondamentalement au souci de promouvoir l'industrialisation et le développement des pays du Sud avec notamment les perspectives d'amélioration offertes aux entreprises, pays et régions du Sud à travers la notion de « upgrading<sup>2</sup> » (ibid.). En effet, vues comme les bases organisationnelles du commerce international, les chaînes globales représentent à la fois une forme de capital social pour les acteurs qui arrivent à s'y intégrer et un élément d'exclusion pour ceux qui ne remplissent pas un certain nombre de conditions.

#### (a) L'approche par la CGC : la notion centrale de gouvernance

Dans l'approche par la CGC, Gereffi (1994, 1995) établit quatre dimensions selon lesquelles les chaînes – ou filières – globales sont caractérisées et analysées (Tableau 29).

---

<sup>1</sup> L'approche par la chaîne globale est vue comme le cadre fédérateur qui manquait aux analyses de filières limitées au niveau interne des pays (Rastoin et Gherzi, 2010, p 153).

<sup>2</sup> La notion de « upgrading » concerne souvent les questions autour de l'amélioration de la qualité des produits exportés par les pays du Sud, comme discuté ultérieurement. Elle signifie “ *to make better products, make them more efficiently, or move into more skilled activities*” (Humphrey et Schmitz, 2002, p 18).

Tableau 29: Les quatre dimensions d'une chaîne globale de commodités

Dimension	Description
Technique : La structure input-output	Processus de transformation des matières premières et l'incorporation des composants dans les produits finaux
Territoriale : La territorialité	Configuration géographique
Institutionnelle : Le contexte socio-institutionnel	Règles du jeu pour l'organisation et le fonctionnement de la chaîne
Gouvernance : La structure de gouvernance	Processus de contrôle des acteurs-clés sur les autres participants de la chaîne

Source : auteur, adapté de Bair (2010).

La dimension de gouvernance<sup>1</sup> d'une chaîne, telle que définie par Gereffi, mérite une attention particulière. Si les termes « structure de gouvernance » sont empruntés à la NIE, le sens donné s'en trouve complété. L'auteur y ajoute notamment l'hypothèse qu'une firme - ou un groupe de firmes à un même stade de production – détient un rôle « pilote » au sein d'une chaîne globale en exerçant un pouvoir de contrôle sur les autres participants. Le mode de gouvernance d'une chaîne globale dépend alors du pouvoir exercé par la (les) firme(s) « pilote(s) » et de leurs modalités de contrôle au sein de la chaîne.

Parmi les quatre dimensions distinguées par Gereffi dans le cadre d'une CGC, la structure de gouvernance est celle qui a reçu le plus d'attention aux plans tant empirique que théorique (Bair, 2010, p 112). La gouvernance de la chaîne – toujours liée aux questions d'autorité et de relations de pouvoir au sein de celle-ci (Gibbon et Ponte, 2005a, p 79) – se définit par les diverses manières dont les firmes « pilotes » instaurent et entretiennent les liens contractuels avec les autres participants situés aux différents stades de production. Gereffi (1994) distingue deux modes de gouvernance d'une chaîne globale selon la localisation des firmes « pilotes » au niveau de celle-ci. Il existe alors deux grands types de chaîne : d'une part, « piloté par le producteur » et, d'autre part, « piloté par l'acheteur ».

Comme Bair (2010) le souligne, « *Les chaînes pilotées par les producteurs (CPP) sont caractéristiques des industries intensives en capital dans lesquelles de puissants fabricants contrôlent, et souvent possèdent, plusieurs niveaux de fournisseurs (par exemple, les fabricants de moteurs automobiles). Les chaînes pilotées par les acheteurs (CPA) font référence aux secteurs – l'habillement étant ici un cas classique – dans lesquels des réseaux*

<sup>1</sup> L'analyse de la gouvernance d'une chaîne passe par l'identification des firmes susceptibles de contrôler plusieurs aspects du processus de production et par leurs modalités d'appropriation et/ou de distribution de la valeur créée (Bair, 2010).

*lointains de sous-traitance sont gérés de plus ou moins près par des distributeurs, « marketeurs » et autres « intermédiaires » (Spulber, 1996) qui ne fabriquent généralement que peu ou aucun des produits vendus sous leurs propres marques » (p 111).*

Ainsi, dans le cas d'une CPP, les acteurs qui ont le plus de pouvoir et de contrôle sur les autres se trouvent en amont de la chaîne. Les barrières à l'entrée se situent par conséquent en amont, à travers la nécessité d'équipements de haute technologie et de grande taille, ce qui requiert de lourds investissements aux entrants potentiels. Les firmes « pilotes » sont souvent les fabricants, à l'exemple des fabricants automobiles ou aériens. Dans le cas d'une CPA, au contraire, les acteurs les plus influents se situent en aval de la chaîne, où se situent également les barrières à l'entrée. Les firmes « pilotes » ici sont les distributeurs qui contrôlent davantage les fonctions de « marketing » et développement de leurs marques à l'international. Les exemples typiques de telles firmes sont les grandes marques d'habillement, les magasins de jouets ou les firmes de grande distribution. Enfin, selon le type de chaîne, les sources de profits diffèrent: en amont pour une CPP et en aval pour une CPA (Gibbon et Ponte, 2005a).

Considérée comme lacunaire et trop restrictive, la typologie de gouvernance d'une chaîne dans le cadre d'une CGC est remise en question à la fin des années 1990 et se retrouve élargie sous la conduite de l'approche par la chaîne globale de valeur (CGV).

(b) L'approche par la CGV : gouvernance étendue et notion de « upgrading »

En remplaçant l'expression « Chaîne Globale de Commodités » par celle de « Chaîne Globale de Valeur », l'analyse des chaînes globales s'étend à un ensemble plus large de produits, et non plus uniquement aux « commodités » proprement dites en mobilisant la notion de « chaîne de valeur » initialement développée par Porter (1985, 1990) en économie industrielle. Il convient cependant de préciser une différence<sup>1</sup> essentielle dans le sens donné à cette notion dans l'approche de CGV.

Dans l'approche de CGV, il s'agit non de restreindre l'analyse à une seule firme, comme dans l'analyse de Porter, mais de partir d'un produit spécifique pour analyser les différentes étapes de création de valeur le long de son processus productif. L'approche de CGV maintient comme objectif la recherche d'une meilleure compétitivité de la chaîne mais à un niveau

---

<sup>1</sup> Rappelons, en effet, que Porter mobilise la notion de chaîne de valeur appliquée à l'échelle d'une firme spécifique pour analyser le processus de production et de création de valeur qui améliorerait la compétitivité de cette dernière.

global, en s'intéressant à la coordination des activités de production impliquant dorénavant différents types d'acteurs. La CGV est ainsi associée à une vision du commerce international radicalement différente de la théorie dominante du commerce international. Alors que cette dernière explique les échanges internationaux à partir des avantages comparatifs des pays, des rendements croissants et de la concurrence imparfaite, l'approche de chaîne globale de valeur considère le commerce international comme « *un système intégré, encastré dans une structure institutionnelle particulière avec des acteurs-clés qui définissent les règles du jeu* » (Raikes et al., 2000, p 4). Le cadre méthodologique de la CGV est souvent vu comme « une tentative intéressante pour fédérer sinon unifier les différentes approches : d'une part, elle intègre les approches socio-politiques de la production et du marché (Granovetter, 1985), qui apparaissent de plus en plus prégnantes dans l'organisation des filières, et d'autre part, elle prend en compte la dimension géostratégique de la mondialisation (Bencharif et Rastoin, 2007).

En bref, le concept de CGV se réfère à une configuration d'activités réparties entre un certain nombre de firmes avec une dimension géographique globale (Gibbon et Ponte, 2005a). Aussi, il concerne moins les processus de coordination et de concurrence entre les acteurs opérant aux mêmes<sup>1</sup> stades de production que les relations verticales le long de la chaîne.

#### i. Gouvernance

Tout comme pour l'approche de CGC, le principal intérêt de l'approche de CGV porte sur les questions de gouvernance avec toutefois un sens plus approfondi attribué à cette dernière, par rapport à celui considéré dans la précédente approche. A présent, la notion de gouvernance est davantage associée aux modalités de contrôle de la chaîne par la firme ou le groupe de firmes leader. Plus exactement, le contrôle des activités productives le long de la chaîne concerne les modes de production et les caractéristiques du produit, ainsi que les décisions de quantité, qualité et prix de celui-ci (Humphrey et Schmitz, 2002, p 6-7).

Ainsi, la gouvernance d'une chaîne globale de valeur se rapporte aux relations entre la firme ou le groupe de firmes « leader » et leurs fournisseurs, lesquelles « *diffèrent selon les*

---

<sup>1</sup> Néanmoins, des contributions plus récentes de l'analyse de CGV ont porté sur l'analyse des relations horizontales entre acteurs de la chaîne en s'intéressant à des questions plus larges que celles concernant juste la distribution, la production et la consommation d'un produit. Par exemple, y sont traités les aspects liés aux relations sociales, culturelles entre les acteurs qui offrent une meilleure compréhension d'une CGV ou encore les différents types de relations d'échange entre les acteurs compte tenu de leur encastrement social (Daviron et Ponte, 2007; Rammohan et Sundaesan, 2003).



secteurs, à cause des caractéristiques particulières du processus de production et de l'organisation de l'industrie, telle que le degré de sophistication de la technologie, l'existence ou l'absence de standards » (Bair, 2010, p 8). Il convient de pointer que la littérature existante sur l'approche de CGV établit souvent une distinction entre gouvernance d'une chaîne et structure de gouvernance. La première désigne la gouvernance au niveau de l'ensemble de la chaîne, exercée par les firmes « leader », tandis que la seconde indique les modes de gouvernance des transactions intermédiaires, entre les différents acteurs le long de la chaîne (Haggblade et al., 2012).

Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005) proposent cinq modes de gouvernance d'une chaîne globale de valeur (Tableau 30 et Schéma 10) en fonction de trois variables indépendantes prenant deux valeurs possibles (basse ou élevée) : (i) la complexité de l'information et du transfert de connaissance requis pour soutenir une transaction particulière, au regard du produit et des spécifications du processus de production ; (ii) le niveau d'investissement requis pour codifier et transmettre de manière efficiente l'information et la connaissance entre les différents types d'acteurs le long de la chaîne ; (iii) les « capacités » des acteurs en amont potentiels et effectifs à satisfaire les exigences des acheteurs dans les transactions. Ainsi, le mode de gouvernance initialement introduit par Gereffi (1994) dans l'approche CGC, à travers la notion de pilotage par les producteurs et par les acheteurs, se trouve dépassé<sup>1</sup>.

Tableau 30: Modes de gouvernance d'une chaîne globale de valeur

Mode de gouvernance	Complexité des transactions	Capacité à codifier les transactions	Aptitude des acteurs en amont	Degré de coordination explicite et asymétrie de pouvoir
Marchand	Bas	Elevé	Elevé	Bas ↑ ↓ Elevé
Modulaire	Elevé	Elevé	Elevé	
Relationnel	Elevé	Bas	Elevé	
Captif	Elevé	Elevé	Bas	
Hiérarchique	Elevé	Bas	Bas	

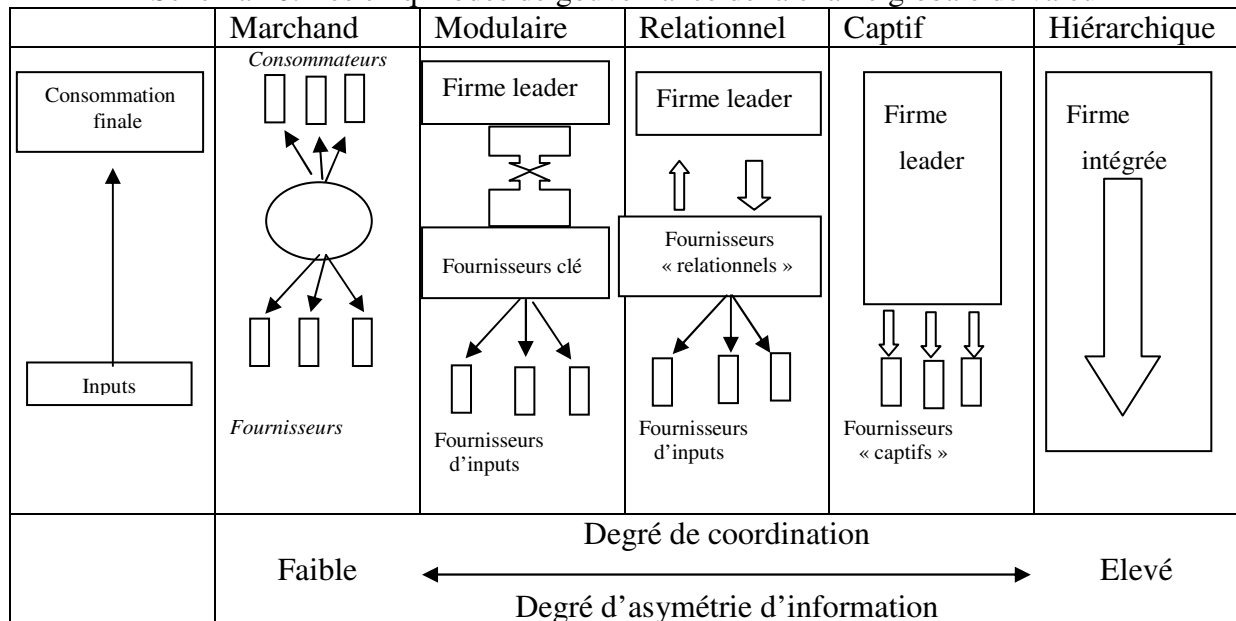
Source : Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005, p 87).

Les relations entre la firme ou le groupe de firmes « leader » et leurs fournisseurs – dites relations inter-firmes – sont *marchandes* si les transactions sont peu complexes, facilement codifiables sans asymétrie d'information entre elles dans un contexte où les fournisseurs de la chaîne n'ont pas de difficultés à répondre aux attentes des acheteurs. Dans un tel cas, les

<sup>1</sup> Le mode de gouvernance d'une chaîne à travers la notion de pilotage par les acheteurs ou les producteurs empêche de saisir en effet la diversité et la complexité des liens de contrôle et de pouvoir entre les acteurs le long de celle-ci.

firmes peuvent changer aisément de partenaires dans les transactions, et les relations de marchés sont des relations « spot ». Autrement, les relations inter-firmes sont *modulaires* lorsque les produits sont complexes mais impliqués dans des transactions facilement codifiables avec des fournisseurs particulièrement compétents. Au contraire, elles sont *relationnelles* si les transactions sont difficilement codifiables, impliquant une relation étroite entre acheteurs et fournisseurs, dans un contexte où les transactions sont compliquées et les fournisseurs très compétents. Un autre mode de gouvernance d'une CGV se traduit par des relations inter-firmes *captives* caractérisées par des fournisseurs insuffisamment aptes à répondre aux exigences des acheteurs, alors que les transactions sont complexes mais facilement codifiables. Apparaît alors un besoin pour les acheteurs de contrôler les activités des fournisseurs, menant à une relation de dépendance entre les deux types d'acteurs. Enfin, les relations inter-firmes sont *hiérarchiques* en présence de transactions difficilement codifiables, des produits complexes et des fournisseurs insuffisamment compétents pour répondre aux attentes des acheteurs. Ces derniers cherchent par conséquent à contrôler les activités en leur amont, en pratiquant l'intégration verticale du processus productif.

Schéma 10: Les cinq modes de gouvernance de la chaîne globale de valeur



Source : Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005, p 89).

L'approche par la CGV est fortement influencée par l'Economie des Coûts de Transaction<sup>1</sup> et par une littérature plus vaste en économie des organisations (Bair, 2010, p 109) en se focalisant sur les modes de gouvernance des relations transactionnelles entre les firmes, comme développé par Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005) dans leur théorie de la gouvernance de la CGV. Ceci se trouve d'ailleurs dans le prolongement de l'analyse par la CGC, au centre de laquelle, « se trouve le lien contractuel entre entreprises indépendantes, en raison de contrats de sous-traitance ou de simples transactions sur «le marché libre<sup>2</sup>» entraînant une subordination contractuelle des fournisseurs par rapport aux commanditaires» (Raikes et al., 2000, p 5).

Cependant, contrairement aux concepts de gouvernance et d'asymétrie d'information centraux à l'analyse des chaînes globales de valeur, les deux autres, tout aussi importants<sup>3</sup> - de pouvoir et de « Upgrading<sup>4</sup> » - pour les CGV, sont moins imputables au cadre théorique de l'Economie des Coûts de Transactions qu'aux questionnements<sup>5</sup> empiriques sous-jacents à l'analyse des chaînes globales.

## ii. Pouvoir

Déjà évoqué dans l'analyse des CGC, le concept de « pouvoir » au sein d'une CGV semble associé au degré de pouvoir de décision au sein d'une chaîne entre la firme ou le groupe de firmes leader, d'un côté, et des acteurs à leur amont, de l'autre, compte tenu des trois variables indépendantes citées ci-dessus. Les différents modes de gouvernance identifiés plus haut correspondent en effet à des liens de pouvoir bien identifiés entre ces deux types d'acteurs. Par exemple, au sein d'une chaîne captive, le(s) firme(s) leader exerce(nt) un

---

<sup>1</sup> Les analyses du contexte socio-institutionnel et de la gouvernance d'une chaîne globale relèvent respectivement de l'économie néo-institutionnelle et de l'économie politique, d'une part, et des sciences de gestion, de l'économie des coûts de transaction, de la sociologie des organisations et des sciences politiques, d'autre part (Rastoin et Ghersi, 2010, p 154).

<sup>2</sup> En anglais, « *open market transactions* ».

<sup>3</sup> Les relations de pouvoir et l'asymétrie d'information entre les participants d'une chaîne globale sont les concepts-clés de l'approche par la CGV (Trienekens, 2011, p 57) dont les deux principaux domaines d'intérêt sont la gouvernance et les opportunités de « Upgrading » des chaînes de valeur des pays en voie de développement (Gereffi (1999), Gereffi et al. (2005), Kaplinsky (2000), Kaplinsky et Morris (2002), Sturgeon (2001), Gibbon (2001), Gibbon et al. (2008)).

<sup>4</sup> La notion de « Upgrading » concerne souvent les questions autour de l'amélioration de la qualité des produits exportés par les pays du Sud, comme discuté ultérieurement.

<sup>5</sup> Rappelons en effet que, dans un contexte de globalisation, l'approche par la « chaîne globale » répond au souci de promouvoir l'industrialisation et le développement des pays du Sud avec notamment les perspectives d'amélioration (« upgrading ») offertes aux entreprises, pays et régions du Sud (Bair, 2010). Vues comme les bases organisationnelles du commerce international, les chaînes globales représentent à la fois une forme de capital social pour les acteurs qui arrivent à s'y intégrer et un élément d'exclusion pour ceux qui ne remplissent pas un certain nombre de conditions notamment imposées par la firme ou le groupe de firmes leader. En cela, ces derniers exercent un certain pouvoir au niveau de la chaîne globale.

pouvoir conséquent sur ses (leurs) fournisseurs, tandis que dans une chaîne relationnelle, celui-ci est plus partagé entre les deux types d'acteurs (Gereffi et *al.*, 2005, p 88).

Il est utile de remarquer ici que l'une des limites attribuées à l'analyse de CGC se rapporte au traitement réservé au concept de pouvoir. La gouvernance d'une CGC, définie en termes de pilotage par les producteurs ou par les acheteurs, n'autorise pas de possibilité de partage de pouvoir entre les firmes leader et les autres acteurs le long de la chaîne<sup>1</sup>. L'analyse du partage de pouvoir au sein d'une CGV est cruciale en vue d'identifier précisément les modalités d'amélioration – ou encore de « Upgrading » – de la position des acteurs qui y détiennent le moins de pouvoir.

### iii. Upgrading

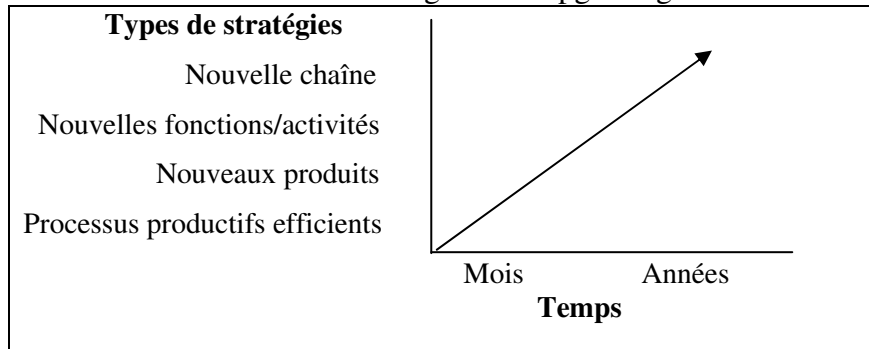
Très souvent, les acteurs de la CGV concernés par les questions de « upgrading » sont les fournisseurs de la chaîne qui se situent dans les pays du Sud (Gibbon et Ponte, 2005a, p 87). L'enjeu pour eux consiste à occuper un stade supérieur au sein du processus global de production ou à améliorer leurs contributions en augmentant la valeur qu'ils créent dans le processus de production. Pour Humphrey et Schmitz (2002), la question est de savoir comment l'insertion des producteurs des pays du Sud dans une chaîne globale de valeur<sup>2</sup> affecte leurs stratégies locales d'« Upgrading », en sachant que celles-ci dépendent étroitement des stratégies de la firme ou du groupe de firmes leader (Humphrey et Schmitz, 2002, p 21). En exerçant un contrôle sur les activités productives des autres acteurs, les firmes leader prennent en effet des décisions pouvant avoir des impacts d'amélioration sur les stratégies de ces derniers. Les auteurs distinguent quatre types de stratégies selon l'objet concerné par les mesures d'amélioration: le processus de production, le produit, les aspects fonctionnels ou les liens inter-sectoriels. Pour Kaplinski et *al.* (2002, p 9), les différents types de stratégies peuvent être classés selon le délai requis pour les mettre respectivement en œuvre (Schéma 11).

---

<sup>1</sup> Les premières sont supposées détenir les pleins pouvoirs au détriment des seconds, ce qui limite grandement la compréhension de relations plus complexes entre acteurs le long d'une chaîne (Raikes et *al.*, 2000, p 12).

<sup>2</sup> Au sein d'une chaîne de valeur, celles-ci sont étroitement liées au mode de gouvernance en vigueur, et plus exactement aux stratégies des firmes leader.

Schéma 11: Stratégies d' « upgrading »



Source : Kaplinski, Morris et Readman (2002, p 8).

Ainsi, l'amélioration du processus productif et des produits s'effectue dans un délai relativement plus court que celle des aspects fonctionnels, pour une firme donnée. Celle qui consiste à passer à une autre chaîne, demande quant à elle, le délai le plus long. L'adoption de ces types de stratégies s'effectue selon un ordre bien donné également (Gereffi, 1999; Lee et Chen, 2000). Il semble en effet plus logique qu'une firme commence par améliorer son processus productif, ensuite ses produits, avant d'adopter de nouvelles fonctions, et enfin de se situer sur une chaîne de niveau supérieur.

Si les travaux initiés par Gereffi sur les chaînes de valeur ont majoritairement une portée transnationale en offrant une autre approche du commerce international que la théorie économique traditionnelle, un autre groupe de travaux majoritairement empirique – dont le plus connu est celui de Kaplinski et Morris (2002) – concerne l'analyse des chaînes de valeur au niveau national. Fondée sur les éléments conceptuels de l'approche par la CGV, la notion de « chaîne de valeur » fait actuellement l'objet d'un intérêt croissant dans les programmes de développement ainsi que dans les discussions et définitions de politiques publiques sectorielles des pays du Sud.

(c) L'approche par la « chaîne de valeur » : contexte particulier des pays en développement

Dans le manuel de référence « *A handbook for value chain research* » (Kaplinski et Morris (2002)), la chaîne de valeur rassemble la gamme complète des activités nécessaires pour fournir un produit ou un service, de la conception en passant par les différentes phases de production et enfin la livraison au consommateur final. Elle fait apparaître la complexité des interactions inter-firmes dans la création et la distribution d'un produit jusqu'aux consommateurs finaux (Webber et Labaste, 2010). Le contexte particulier des pays du Sud

fait intervenir les petits producteurs caractérisés par de unités de production de petite taille et à caractère traditionnel. Animée d'un double questionnement, d'une part, sur la compétitivité de la chaîne domestique et, d'autre part, la connexion de celle-ci avec les marchés mondiaux (Gereffi, 1994 ; Kaplinski et Morris, 2002), l'analyse de chaîne de valeur dans les pays du Sud concerne alors la recherche de moyens de mieux intégrer ces acteurs les plus fragiles de la chaîne. En cela, le concept de « Upgrading » est central à l'analyse de chaîne de valeur et concerne en premier lieu les petits producteurs<sup>1</sup>.

L'analyse de chaîne de valeur à l'échelle d'un pays ne possède pas de cadre théorique propre et s'inspire de celui de l'analyse de CGV, du fait de son affiliation<sup>2</sup> supposée à cette dernière. Elle est majoritairement conduite dans le cadre de programmes de développement des agences et institutions<sup>3</sup> internationales dans les pays du Sud. Celles-ci rivalisent<sup>4</sup> d'ailleurs dans les démarches à suivre, les priorités à définir et les mesures à adopter pour l'amélioration de la compétitivité des chaînes de valeur qu'elles appuient.

i. Un exemple de cadre d'analyse de la chaîne de valeur : Trienekens (2011)

Pour Trienekens (2011), l'analyse de chaîne de valeur consiste en trois étapes: l'identification des contraintes au développement de la chaîne, l'analyse du fonctionnement de la chaîne en elle-même et la recherche des mesures d'« upgrading » conduisant à en améliorer les performances en matière de compétitivité (Schéma 12).

---

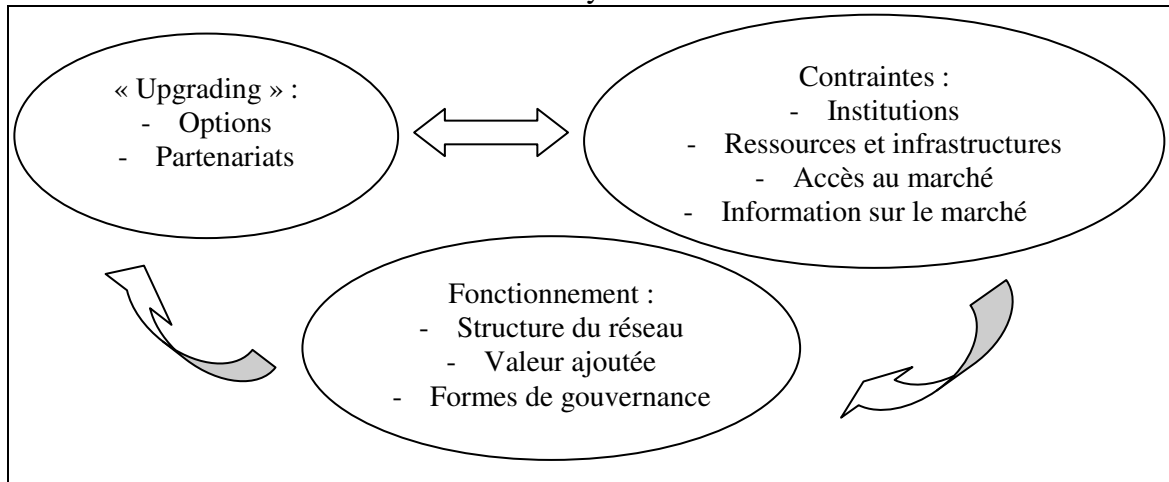
<sup>1</sup> La littérature parle de chaîne de valeur « inclusive » vis-à-vis des petits producteurs, de manière à mieux les insérer dans la chaîne de valeur et les lier aux marchés. Le concept de « pro-poor value chain » (Vorley, 2001 ; Vellema, 2010) est souvent évoqué avec l'attention spécifique attribuée à cette catégorie d'acteurs généralement pauvre. Aussi, les agences de développement et les opérateurs du secteur agricole font allusion à des « business model » ne relevant d'aucun cadre théorique existant. Le concept complète l'approche de la chaîne de valeur en ayant pour objectif d'évaluer les écarts de performance et les besoins des organisations de producteurs par rapport aux priorités de la chaîne (Kelly, 2011).

<sup>2</sup> Ainsi, le cadre conceptuel de base de l'analyse de chaîne de valeur est associé au modèle de l'avantage concurrentiel de Porter (1985).

<sup>3</sup> Les projets actuels de développement dans le secteur agricole des pays du Sud, financés par les institutions et organismes internationaux, portent très souvent sur les chaînes de valeur agricoles en visant à mieux insérer les petits producteurs, acteurs majoritaires du secteur agricole dans ces pays. Les institutions et organismes internationaux les plus fréquemment observés, qui développent tous leurs propres approches de la chaîne de valeur, sont le FAO, l'IFAD, la Banque Mondiale, l'OIT, l'USAID, le CIAT, le GTZ, la Coopération Suisse, l'ONUDI, le SNV, le CCI, l'IFDC et la BAD.

<sup>4</sup> Altenburg (2007) effectue une analyse comparative des approches de chaîne de valeur de certaines de ces institutions et met en évidence trois grands types d'approches de chaîne de valeur : l'approche compréhensive basée sur la littérature théorique de la chaîne globale de valeur, l'approche participative à travers des ateliers réunissant les différents acteurs de la chaîne de valeur et l'approche incitative consistant à appuyer financièrement et/ou techniquement des entreprises privées contribuant à l'amélioration d'une chaîne de valeur.

Schéma 12: Cadre d'analyse d'une chaîne de valeur



Source : Trienekens, 2011, p 60.

Les contraintes au développement d'une chaîne de valeur portent globalement sur les défaillances institutionnelles<sup>1</sup>, l'insuffisance des infrastructures et les obstacles rencontrés par les petits producteurs à l'accès<sup>2</sup> au marché (Trienekens, 2011). De même, les problèmes liés à la transmission de l'information sur les attentes des divers acteurs quant aux attributs des produits échangés le long de la chaîne sont à résoudre car reconnus comme responsables pour une part importante des défaillances de marché.

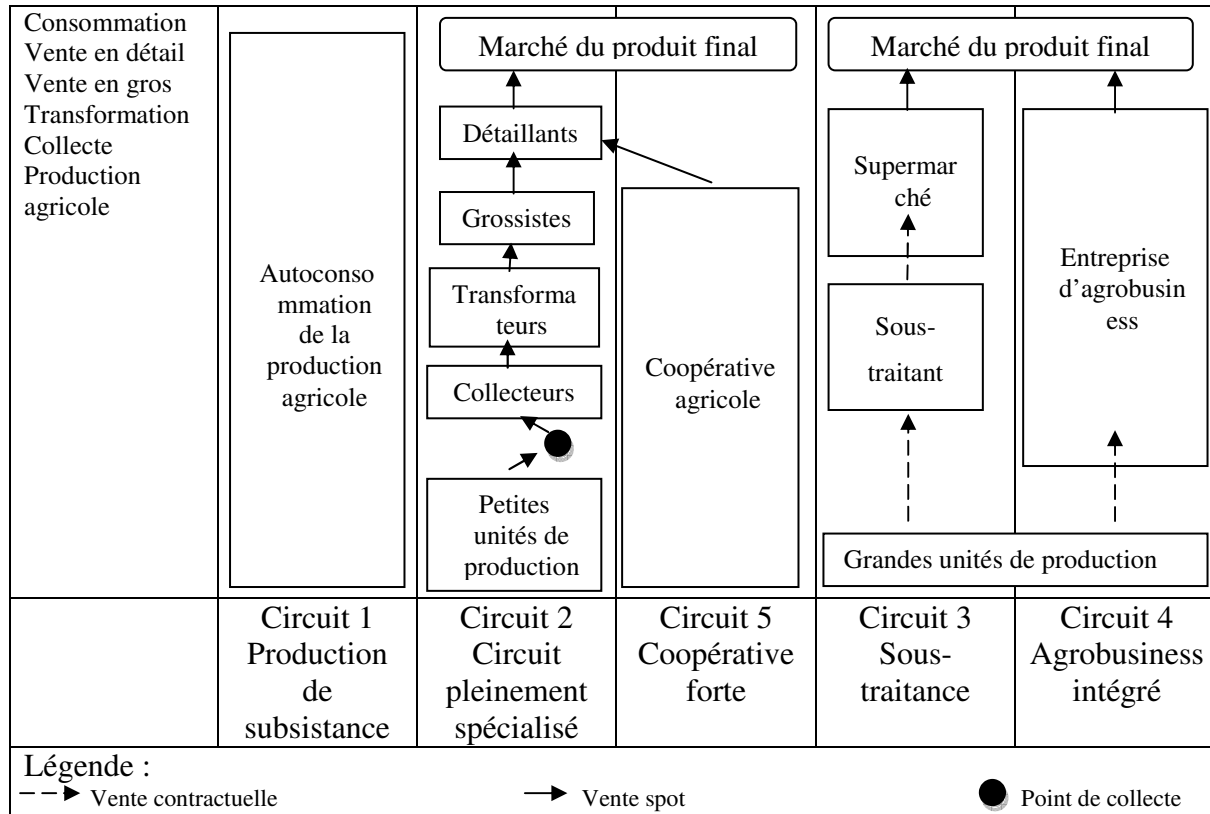
Dans l'analyse du fonctionnement de la chaîne de valeur, l'identification de la structure de réseau passe par l'étude des liens horizontaux et verticaux entre les acteurs de la chaîne. Si les premiers offrent un aperçu des modes de coordination entre les acteurs à un même stade de la chaîne, les seconds indiquent les divers circuits de distribution, encore appelés « circuit<sup>3</sup> de marché », existants pour une chaîne de valeur donnée (Schéma 13).

<sup>1</sup> Les défaillances institutionnelles ici se réfèrent à des « vides institutionnels » définis comme « des situations dans lesquelles les arrangements institutionnels qui supportent les marchés sont absents, faibles ou échouent à accomplir le rôle attendu » (Marti et Mair, 2008).

<sup>2</sup> L'accès au marché dépend des compétences des petits producteurs à produire et à vendre leurs produits, des infrastructures dont ils disposent, de leur pouvoir de négociation ainsi que de leurs connaissances du marché.

<sup>3</sup> En anglais « marketing channel » ou encore « supply chain » (Trienekens, 2011, p 61)

Schéma 13: Les différents circuits de marché d'une chaîne de valeur



Source : auteur, adapté de Hagglbade et al. (2012, p 27)

L'analyse de la valeur ajoutée, quant à elle, consiste à identifier les opportunités de création de valeur pour la chaîne, à travers l'identification de nouveaux marchés et des circuits de marché requis pour les atteindre. La valeur ajoutée le long d'une chaîne de valeur se crée sous forme de rente économique identifiée selon cinq principales catégories (Kaplinski et Morris, 2002): rente commerciale (en fonction de la rareté du produit ou des politiques commerciales), rente technologique (selon les dotations relatives en technologie), rente organisationnelle (déterminée par les capacités managériales), rente relationnelle (grâce aux liens inter-firmes) et rente liée à l'établissement de marque commerciale. Pour une chaîne de valeur, le meilleur moyen de maximiser la valeur ajoutée créée consiste à s'insérer dans une chaîne globale de valeur. Les questions de qualité et de sécurité sanitaire sont également au centre des stratégies de création de valeur ajoutée, tout comme l'élaboration de marques commerciales ou l'adoption de standards de qualité. La question de la distribution de la valeur ajoutée est également traitée dans l'analyse du fonctionnement d'une chaîne de valeur. Elle est étroitement liée au mode de gouvernance de cette dernière, comme évoqué plus bas. En effet, l'analyse de la gouvernance, dernière composante de l'analyse du fonctionnement de la



chaîne de valeur, consiste entre autres à identifier les relations de pouvoir et de contrôle entre les acteurs. Ceux qui dominent la chaîne sont également ceux qui ont un plus grand pouvoir de négociation, et donc qui captent la plus grande partie de la valeur ajoutée créée (Trienekens, 2011, p 67). Par ailleurs, l'analyse de la gouvernance de la chaîne de valeur reprend les mêmes principes que celle de la gouvernance de la CGV, en identifiant les modes de coordination entre les acteurs le long de la chaîne selon la complexité de l'information au regard du produit et des spécifications du processus de production, le niveau d'investissement requis pour codifier et transmettre l'information le long de la chaîne et les compétences des acteurs en amont à satisfaire les exigences des acteurs dans les transactions (Gereffi et *al.*, 2005).

Enfin, la dernière étape de l'analyse de la chaîne de valeur selon Trienekens concerne la recherche des mesures d' « Upgrading » à mettre en œuvre pour une plus grande compétitivité globale de la chaîne de valeur. Outre les mesures préconisées<sup>1</sup> dans l'analyse de la CGV menant à une augmentation de la valeur ajoutée créée, deux autres types de mesures sont avancés : l'amélioration des structures de réseau, d'une part, et de gouvernance, d'autre part. Le premier type de mesures cherche à établir des liens horizontaux et verticaux plus efficaces en matière de coordination entre les acteurs. Un exemple fréquemment observé concernant les liens horizontaux au niveau des petits producteurs est la création d'organisation de producteurs ou de coopérative destinée in fine à renforcer leur pouvoir de négociation au sein de la chaîne. Pour les liens verticaux, il s'agit principalement d'instaurer des circuits de marché appropriés compte tenu des marchés ciblés par la chaîne de valeur. La question de l'amélioration de la structure de gouvernance, quant à elle, examine de manière plus approfondie les caractéristiques des liens horizontaux et verticaux au sein de la chaîne. Pour Trienekens, celle-ci gagne à être plus courte, avec des acteurs de grande taille, pour être toujours plus efficace. En effet, une plus grande collaboration entre un petit nombre d'acteurs accroît le pouvoir de marché pour la chaîne et facilite le flux de produits et d'information le long de celle-ci (Trienekens, 2011, p 71). L'auteur pointe également la nature des contrats entre les acteurs, avec une plus grande importance de la confiance et des relations interpersonnelles entre eux pour une meilleure compétitivité de la chaîne de valeur,

---

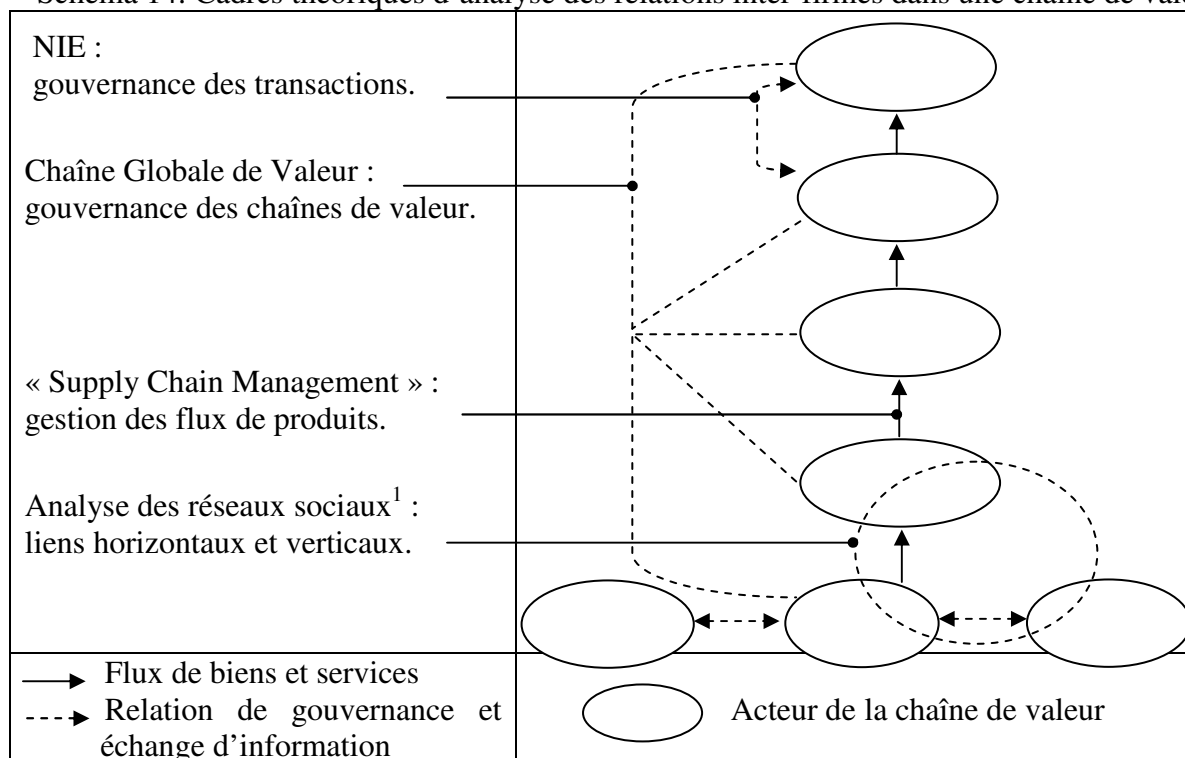
<sup>1</sup> Comme vu précédemment, celles-ci portent sur l'amélioration du produit, du processus de production, des fonctions des firmes et de la chaîne de valeur en elle-même.

tout comme la place cruciale des questions de qualité à travers l'établissement de standards de qualité ou de procédures de certification des produits.

ii. Outils théoriques mobilisés dans l'analyse de Trienekens

Le cadre d'analyse de chaîne de valeur développé par Trienekens fait intervenir quatre approches théoriques selon les questions traitées (Schéma 14).

Schéma 14: Cadres théoriques d'analyse des relations inter-firmes dans une chaîne de valeur



Source : Trienekens (2011, p 57).

Déjà amplement développée dans les parties précédentes, la NIE, et plus précisément l'Economie des Coûts de Transaction, s'intéresse aux différents modes de coordination entre les acteurs de la chaîne impliqués dans des transactions, en supposant qu'ils sont à la recherche de la structure de gouvernance qui minimise les coûts de transaction. L'approche par la CGV, à son tour, met en avant les relations de pouvoir et de contrôle dans une chaîne de valeur, ainsi que les diverses mesures d'amélioration de la compétitivité globale de la chaîne à travers la notion d' « Upgrading ».

<sup>1</sup> En anglais, la « Social network analysis ».

La « Supply Chain Management » analyse l'organisation de l'offre, compte tenu des caractéristiques de la demande sur chaque marché cible de la chaîne de valeur. Plus spécifiquement, sont analysés les systèmes d'information et de communication entre acteurs le long de la chaîne, ainsi que les systèmes d'organisation de la chaîne autour de la qualité des produits. Enfin, l'analyse des réseaux sociaux donne de saisir la complexité des liens entre les acteurs de la chaîne. Non seulement économiques mais aussi sociaux de diverses natures, ces liens ont une influence sur les caractéristiques de fonctionnement de la chaîne de valeur (Uzzi, 1997). Dans le cadre de l'analyse de chaîne de valeur, l'analyse des réseaux sociaux se propose de compléter la théorie des coûts de transaction en argumentant que la prise en compte de la nature des liens sociaux entre acteurs permet d'affiner la recherche des structures de gouvernance qui minimisent les coûts de transaction dans une chaîne (Gereffi et *al.*, 2005 ; Ruben et *al.*, 2007).

En bref, à l'exemple du cadre développé par Trienekens (2011), l'analyse de chaîne de valeur s'interroge globalement sur les moyens d'amélioration de la compétitivité d'une chaîne, en général, et de ses membres les plus faibles, en particulier. Bien qu'il n'existe pas de cadre unique d'analyse de chaîne de valeur, il semble que les concepts tels que la gouvernance, le pouvoir, le contrôle, les liens horizontaux et verticaux, la compétitivité, l'efficacité et l'« upgrading » fassent partie des principaux centres d'intérêt des analyses de chaîne de valeur (Kaplinski, 2000 ; Kaplinski et Morris, 2002 ; Haggblade et *al.*, 2012). A nos yeux, l'approche par la chaîne de valeur pour étudier une filière a le mérite de mettre en lumière les questions de pouvoir et de contrôle entre les différents acteurs de la filière. La prédominance de la notion d'« upgrading » héritée de l'approche par la CGV offre également une orientation à l'analyse de chaîne de valeur qui nous paraît fort intéressante, étant donné le souci de rechercher une amélioration de la compétitivité globale de la chaîne. Elle nous est d'autant plus cruciale étant donné son lien étroit avec la dimension qualité des produits échangés le long d'une chaîne de valeur.

La sous-partie suivante entreprend une analyse théorique de la qualité d'un produit au sein d'une filière. Puisque nos travaux concernent spécifiquement les filières agricoles, il sera essentiellement question de la qualité d'un produit agricole et donc d'échanges de produits agricoles dans les prochaines lignes.

## II. ANALYSE THÉORIQUE DE LA QUALITÉ D'UN PRODUIT AGRICOLE DANS UNE FILIÈRE

Dans la poursuite de notre recherche théorique sur les différentes approches économiques de la qualité d'un bien, comment celle-ci est-elle abordée théoriquement au sein d'une filière agricole ? Et quels sont les principaux courants théoriques en économie qui guident la compréhension de la place et du rôle de la dimension qualité des produits agricoles au sein d'une filière ?

### 2.1. Spécificités d'un produit agricole<sup>1</sup>

En comparaison avec les produits industriels ou d'autres produits de consommation, les produits agricoles possèdent des caractéristiques spécifiques légitimant la nécessité d'accorder une place cruciale aux questions autour de la maîtrise de leurs qualités. Comme le soulignent Valceschini et Nicolas (1995), les produits agricoles, tout comme les denrées alimentaires, se caractérisent par une irrégularité et une hétérogénéité de la matière vivante, un caractère périssable, une nature biochimique et biologique des constituants, un risque pour la santé, un rapport particulier aux sociétés, etc. Par conséquent, « la spécificité agro-alimentaire est associée aux notions d'aléas, de risque et d'incertitude » (Valceschini et Nicolas, 1995, p 16) et la maîtrise de la qualité des produits dans ce secteur particulier est un enjeu crucial au développement de ce dernier.

Élément non moins complexe, la qualité des produits agricoles revêt plusieurs dimensions pouvant être associées aux différents stades de production traversés par ces derniers le long d'une filière de production. En effet, le concept de qualité mobilisé par les acteurs présents diffère<sup>2</sup> selon les exigences de qualité requises dans les différents stades de production (Van Tilburg et al., 2007, p 5). La première qualité d'un produit agricole ou alimentaire en général demeure sa qualité « nutritionnelle<sup>3</sup> » (Sirieix et Sarter, 2005, p 29), correspondant à la composition quantitative et qualitative en nutriments. Viennent ensuite la qualité *gustative*,

---

<sup>1</sup> Tandis que le produit agricole est le produit brut directement issu des activités agricoles, le produit agro-alimentaire est le produit agricole transformé au cours d'un processus de production donné.

<sup>2</sup> Par exemple, un critère de qualité tel que la résistance aux pesticides n'est pas aussi important pour le consommateur que pour le producteur.

<sup>3</sup> « La qualité nutritionnelle est la première des qualités « positives » que l'on attend d'un aliment. » (Sirieix et Sarter, 2005, p 29).

*organoleptique* ou *psychosensorielle* (Dabat et al., 2008a, p 10) – essentielle aux consommateurs car source de plaisirs à la fois individuels et partagés – et la qualité *sanitaire* ou *hygiénique* déterminée par l’absence d’éléments nocifs à la santé ou le respect de conditions de propreté strictes le long du processus de production. La qualité passe évidemment par les critères *physiques* des produits en lien étroit avec le processus de transformation et plus exactement avec les conditions techniques de production et de transformation (conditions culturelles, post-récolte et transformation s’il y a lieu). Elle peut aussi être *sociale* et même *symbolique*: en effet, les produits alimentaires en général et agricoles en particulier, « ne doivent pas seulement être bons, apporter du plaisir et du lien social, ils doivent aussi être « culturellement<sup>1</sup> mangeables » selon l’expression de Claude Lévi-Strauss » (Sirieix et Sarter, 2005, p 31). Dans le même sens, il est actuellement de plus en plus question de qualité *éthique* avec un souci plus grand envers l’origine des produits, de leur processus de production, du comportement des entreprises en matière d’environnement et d’éthique sociale (*ibid.*). Enfin, la qualité *fonctionnelle* ou *d’usage* d’un produit agricole est liée à la multiplicité des usages et des fonctionnalités possibles compte tenu de ses caractéristiques.

## **2.2. La littérature économique francophone sur le lien « qualité-filière »...**

Compte tenu de la différence entre les notions de « filière » et de « chaîne de valeur » ou « value chain » dans la littérature anglo-saxonne dominante en la matière - la première désignant un objet d’analyse pouvant être ramené à un système de fonctions et d’acteurs et la seconde une approche analytique, dirait-on -, il convient d’aborder séparément la revue de littérature sur l’analyse économique de la qualité des produits agricoles en lien avec les deux notions. Etant donné que la littérature sur le lien « qualité-filière » regroupe des chercheurs francophones et celle sur le lien « qualité-value chain » concerne la recherche anglophone, il est par ailleurs intéressant de relever les différences et éventuelles similarités de tradition de recherche entre elles.

### **2.2.1. ... comme prolongement de l’analyse économique du lien « qualité-marché »**

---

<sup>1</sup> Selon les mêmes auteurs, « toute culture dispose de règles alimentaires, de prescriptions et d’interdictions sur ce qu’il faut manger ou comment il faut manger. Autant de logiques qui renvoient à des logiques enracinées dans les représentations, l’imaginaire et le culturel » (Sirieix et Sarter, 2005, p 31).

Au début des années 1990, deux grandes problématiques ont animé les travaux<sup>1</sup> en économie de la qualité des produits agricoles, et plus largement des produits agro-alimentaires ou alimentaires : d'une part, les problèmes de sécurité des produits liés à des enjeux sanitaires et, d'autre part, l'incertitude sur l'identité des produits au fil de leurs processus de transformation (Nicolas et Valceschini, 1995, p 16).

Dans les deux cas, il nous semble que la solution préconisée par la littérature soit de pallier le défaut d'information sur la qualité des bons produits - et donc implicitement à éliminer les mauvais produits – par la promotion de différents signes de qualité. Concernant la sécurité des produits, l'enjeu est de protéger le consommateur en mettant à sa disposition « *une information complète sur l'état d'une denrée afin de le mettre en position de choisir individuellement, en fonction de ses représentations personnelles (de la santé, de la nature, des conditions de production) et de ses goûts* » (*ibid.*, p 18). Pour ce qui est de l'identité des produits, il s'agit, pour certains, d'une initiative visant à protéger le consommateur contre des menaces de tromperie, falsification ou contrefaçon de produits, et pour d'autres, d'une stratégie de clientélisation<sup>2</sup> et de marquage des produits.

Par ailleurs, la prise en compte d'une filière comme succession de stades de production renvoie aux questions de coordination entre les divers acteurs le long de la chaîne dans l'organisation d'une offre selon la dimension qualité du produit. Etant donné que ces derniers n'ont pas forcément les mêmes considérations de la qualité des produits, comme évoqué plus haut, l'analyse de la dimension qualité dans une filière est associée à celle des modes de coordination entre les différents types d'acteurs présents. En effet, « *la garantie de la conformité du produit aux spécifications de la demande provient de la fiabilité du producteur, elle-même en partie déterminée par la fiabilité des fournisseurs. (...) La maîtrise de la qualité s'apparente à une coordination par la qualité sur la base de procédures qui combinent plusieurs principes : injonction hiérarchique, incitation, coopération* » (*ibid.*, p 21).

---

<sup>1</sup> Les travaux dont il est question ici ont été initiés par les chercheurs de l'INRA qui, à l'issue d'un colloque organisé par la SFER (Société Française d'Economie Rurale) en 1992, ont publié un ouvrage collectif « Agro-alimentaire : une économie de la qualité » en 1995.

<sup>2</sup> « La loi doit corriger le marché en imposant d'informer le consommateur ; ce dernier est ensuite libre de choisir quel produit acheter. Ces normes, officiellement promues pour la défense du consommateur, visent en réalité à assurer une concurrence loyale parmi les producteurs. Ce modèle a été à la base des politiques publiques en matière de consommation et d'alimentation pendant presque tout le XXème siècle. La concurrence corrigée permet de résoudre les problèmes de qualité ; une fois les producteurs protégés de la concurrence déloyale, les consommateurs aussi seront protégés » (Stanziani, 2008, p 108).

Avant d'aller plus loin, il convient de remarquer que la littérature francophone sur le lien économique « qualité-filière » adopte la même posture de recherche que la théorie économique dominante dans l'analyse économique du lien « qualité-marché ». Dans les deux groupes de travaux, la NIE est le cadre théorique majoritairement mobilisé. L'analyse de la dimension qualité des biens part toujours du constat que, sous l'hypothèse d'hétérogénéité des biens dans les échanges, l'incertitude sur la qualité des biens provient d'une asymétrie d'information entre acheteurs et vendeurs. Dès lors, signaler la qualité des biens pour les vendeurs est indispensable aussi bien sur un marché qu'au niveau d'une filière. L'élément supplémentaire dans le cas de l'analyse du lien « qualité-filière » est la nécessité d'une coordination verticale entre les acteurs présents aux divers stades de production qui la composent.

Rappelons en effet, que l'analyse de filière prend en compte l'intégralité du processus de production du bien final, de l'approvisionnement en bien intermédiaire, en passant par sa transformation en bien final avant l'écoulement de celui-ci auprès du consommateur final. L'analyse des différents modes de signalement de la qualité sur un marché, conduite auparavant à la lumière de la NIE, s'applique également à l'analyse de filière puisque, dans les deux configurations, il s'agit pour les vendeurs (les acteurs de l'offre de la filière) de signaler la qualité auprès des acheteurs (les consommateurs finaux de la filière).

Ainsi, il reste à analyser ici les différents modes de coordination verticale des acteurs de la filière, en partant du fait que, pas forcément dotés des mêmes perceptions de la qualité des produits, ils ont un intérêt commun à s'organiser afin d'offrir un bien final suivant les attentes de qualité exprimées par les consommateurs finaux en bout de filière. Car, « *la maîtrise de la qualité est affaire d'organisation* » (Soufflet, 1995, p 281).

### 2.2.2. ... sur la question de la coordination verticale autour de la qualité

La recherche francophone sur l'analyse des questions de qualité au sein d'une filière agricole, et plus généralement agro-alimentaire a été développée majoritairement par l'INRA<sup>1</sup> et le CIRAD. Le recours à la NIE, et plus exactement à l'Economie des Coûts de Transaction (ECT), pour réfléchir aux différents modes de coordination verticale des acteurs de la filière

---

<sup>1</sup> Rappelons également que le concept de « filière » a été introduit par les chercheurs de l'INRA et que, avec le CIRAD, l'INRA ont une forte tradition dans la recherche sur les filières agricoles des pays du Sud.

implique de considérer la filière comme « *l'ensemble des stades successifs par lesquels circule un produit agricole avant d'être vendu sous un signal de qualité. Ces différents stades sont autant de transactions intermédiaires<sup>1</sup>* » (Raynaud et al., 2005b, p 841). Compte tenu d'une certaine demande en qualité, la filière détermine une stratégie de qualité ayant des effets sur les caractéristiques des diverses transactions en son sein et requérant des modes de gouvernance qui encadrent ces dernières (Raynaud et al., 2005a). L'intégration de la dimension qualité dans l'analyse économique des coûts de transaction a donc pour effet de rendre les caractéristiques des transactions endogènes, car définies selon les stratégies de qualité voulues par les acteurs de la filière.

Avant tout, il convient de rappeler l'existence de deux grands types de signe de qualité distincts sur la base desquels les modes de coordination verticale sont étudiés. Selon le type d'acteur qui définit le signe de qualité, celui-ci est associé à une marque commerciale ou à une certification officielle (privée ou publique). Tandis que la marque commerciale est définie par les producteurs, la certification officielle est déterminée par un acteur extérieur à la transaction. Non seulement les deux types de signes obéissent à des intérêts divergents, mais ils impliquent également des modes de coordination verticale différents le long de la filière (Raynaud et al., 2005a, p 3). Autrement dit, il existe un lien entre modes de gouvernance des transactions intermédiaires<sup>2</sup> et type de signe de qualité associé à la filière (Tableau 31).

Tableau 31: Logique des deux grands types de signes de qualité

Type de signe de qualité	Acteur définissant le signe	Intérêts protégés par le signe	Objectif du signe	Mode de gouvernance des transactions intermédiaires
<b>Marque commerciale</b>	Les offreurs	Intérêts des producteurs	Identité des produits	Proche de l'intégration verticale
<b>Certification officielle</b>	Organisme extérieur	Intérêts des consommateurs	Sécurité des produits	Proche des relations de marché

Source : auteur, adapté de Raynaud et al. (2005a, 2005b).

Nous retrouvons ici les deux grandes préoccupations autour des questions de qualité – liées à l'identification et à la sécurisation des produits – visant à protéger les intérêts des producteurs, d'un côté, ou des consommateurs<sup>3</sup>, d'un autre. Par ailleurs, la différence dans les modes de

<sup>1</sup> Pour les auteurs, la transaction intermédiaire désigne une transaction entre deux stades de production de la filière.

<sup>2</sup> Le mode de gouvernance d'une transaction intermédiaire au sein d'une filière est également appelé « mode de gouvernance bilatérale », signifiant entre les acteurs de deux stades successifs de production.

<sup>3</sup> En effet, on peut voir les procédures de certification officielle (privée ou publique) comme un moyen de garantie de la qualité à destination des consommateurs.



gouvernance bilatéraux (ou des transactions intermédiaires) s’explique de la manière suivante. En raisonnant toujours à partir du titulaire du signe de qualité, lorsque celui-ci développe sa marque commerciale, le mécanisme de garantie auprès des consommateurs passe par sa réputation. Ainsi, il a intérêt à contrôler le mieux et le plus possible la production des attributs de qualité jouant le plus sur sa marque commerciale. D’où un mode de gouvernance davantage proche de l’intégration verticale. Au contraire, lorsque le titulaire du signe de qualité choisit de se conformer à une certification officielle de qualité – privée ou publique – l’ensemble des acteurs à son amont, tout comme lui-même, se trouve dans l’obligation de respecter un cahier des charges défini et contrôlé par l’organisme certificateur. Les activités de contrôle étant alors exercées par ce dernier, et non entre les acteurs de la filière, le mode de gouvernance bilatérale dans un tel cas se rapproche davantage de relations de marché.

Plus globalement, Raynaud et al. (2005b, p 843) proposent une typologie de structures (ou modes) de gouvernance bilatérales, qu’ils estiment plus riche que celle proposée par Williamson, du fait de l’introduction de la dimension qualité des produits dans leur analyse des transactions au sein d’une filière (Tableau 32).

Tableau 32: Typologie des structures de gouvernance bilatérales

Structures de gouvernance						
Typologie ECT	Marché	Forme hybride				Hiérarchie
Typologie détaillée	Marché spot (S)	Relations long terme (S+)	Relations long terme + qualification partenaire (S++)	Contrat bilatéral écrit (C)	Participation financière (JV)	Intégration verticale (IV)
Critère :						
Relations impersonnelles	Oui	Non	Non	Non	Non	Non
Restrictions ex ante sur le choix des partenaires	Non	Non	Oui	Non	Oui	Oui
Formalisation	Non	Non	Oui/non	Oui	Oui	Oui
Durée	Court	Long	Variable	Variable	Long	Long
Exécutabilité	Voie légale	Réputation	Certification / voie légale	Réputation / voie légale	Voie légale	Commandement
Participation financière	Non	Non	Non	Non	Oui	Oui
Degré de coordination (ou de contrôle) vertical(e)						

Source : Raynaud et al., 2005b, p 843.

Si l'ECT propose trois grandes structures de gouvernance des transactions – à savoir le marché, la hiérarchie et la forme hybride mêlant marché et hiérarchie –, le tableau ci-dessus enrichit la caractérisation de la structure de gouvernance hybride en particulier en distinguant les relations à long terme, les relations à long terme avec qualification des partenaires, les contrats bilatéraux écrits et les participations financières. Dans leur analyse, les auteurs considèrent que, le long d'une filière, les transactions intermédiaires peuvent être caractérisées par différentes<sup>1</sup> structures de gouvernance en construisant toujours leur raisonnement à partir du propriétaire du signe de qualité étudié, autrement dit en effectuant une analyse de la stratégie de qualité d'un type d'acteur donné au sein d'une filière.

Loin d'être présentés de manière exhaustive, les travaux précédemment cités et issus de la littérature francophone sur l'analyse de la dimension qualité des produits au sein d'une filière mettent en évidence la prédominance de l'Economie des Coûts de Transaction comme cadre théorique d'analyse de celle-ci. Par ailleurs, le traitement des questions de qualité part toujours du constat d'un problème de qualité lié à une asymétrie d'information entre producteurs et acheteurs ou à une absence de correspondance de l'offre de qualité par rapport à des attentes exprimées de qualité par la demande. Dans les deux cas, le signalement de la qualité ainsi que la coordination des acteurs sont les moyens préconisés pour rétablir ces défaillances.

Voyons à présent ce qu'il en est de l'analyse selon la littérature anglophone de la place de la dimension qualité dans une filière, à travers la notion de « chaîne de valeur ». Bien que la «New Institutional Economics» y soit aussi un des cadres théoriques majoritairement mobilisés, la problématique ainsi que le raisonnement adopté ne sont pas toujours les mêmes comme il va être démontré.

### **2.3. La dimension qualité dans une « value chain » selon la littérature anglophone.**

---

<sup>1</sup> Par exemple, en analysant la stratégie de qualité de Saveol dans le secteur de la tomate fraîche, ils partent du fait que la marque Saveol est la propriété d'une entreprise, ayant entre autres pour actionnaires les trois coopératives de producteurs sous serres. En misant sur une image de produit sans pesticide ainsi que sur une qualité visuelle constante et homogène, les stades de production de la tomate et d'approvisionnement en intrants par les producteurs sont cruciaux pour les questions de qualité. Ce qui est moins le cas du stade de la distribution. Dès lors, entre l'entreprise et les producteurs de tomates, il existe ce lien financier passant par les coopératives actionnaires donc contrôlant l'entreprise. Entre l'entreprise et les acteurs de la distribution, les liens sont plutôt de long terme avec qualification des partenaires, de manière à assurer le maintien de la qualité des tomates fraîches jusqu'aux consommateurs finaux (Raynaud et al., 2005b).

2.3.1. *La qualité des produits dans une CGV, à travers la notion de « standard de qualité »*

Le cadre méthodologique de la « chaîne globale de valeur » est souvent vu comme « une tentative intéressante pour fédérer sinon unifier les différentes approches : d'une part, elle intègre les approches socio-politiques de la production et du marché (Granovetter, 1985), qui apparaissent de plus en plus prégnantes dans l'organisation des filières, et d'autre part, elle prend en compte la dimension géostratégique de la mondialisation (Bencharif et Rastoin, 2007).

Dans un contexte d'échanges globalisés, la dimension qualité des produits dans le cadre d'une CGV passe par la notion de standard<sup>1</sup> de qualité (Gibbon et Ponte, 2005a, p 161). Ici encore, les préoccupations autour de la sécurité des produits vis-à-vis des consommateurs ainsi que l'identité des produits par rapport aux stratégies de différenciation des producteurs sont au fondement des standards de qualité. En sachant que le contexte spécifique mobilisé dans l'approche de la chaîne globale de valeur considère implicitement des flux de produits du Sud vers le Nord le long de la chaîne globale, l'enjeu autour de la qualité est double. Il s'agit, pour la chaîne en général, de s'organiser pour répondre à des attentes de qualité bien identifiées de la part de la demande finale et, pour les pays du Sud en particulier, d'être assez performants pour répondre aux exigences des standards de qualité des pays du Nord.

Ainsi, toute chaîne globale de valeur est associée à au moins un standard de qualité résumant les attentes de qualité de la demande finale. Reconnaisant l'existence de deux types de standards, privé et public, Gereffi et Lee (2009) proposent un cadre théorique liant le type de standard de qualité en vigueur dans une chaîne donnée avec les caractéristiques des acteurs de l'offre et de la demande (Tableau 33).

---

<sup>1</sup> L'importance croissante des standards de qualité dans l'approche de la chaîne globale de valeur est associée à l'évolution des caractéristiques de la consommation des pays du Nord : « *consumption is increasingly characterized by food and/or user safety awareness, globalization of consumer tastes, and social and environmental concerns. This, together with market saturation for goods with commodity traits, has stimulated product proliferation and differentiation. It has been also accompanied by an increased importance of issues of quality control and management, traceability, and certification* » (Gibbon et Ponte, 2005a, p 162).

Tableau 33: Standard de qualité et structure offre/demande dans une CGV

		Demande (détaillant/consommateur final)	
		Concentrée (vente de détail)	Fragmentée
Offre (transformateur/prod)	Concentrée	⇨ Standards privés/ standards très complets  <i>(A) Oligopoles bilatéraux</i>	⇨ Standards publics et privés/ sécurité sanitaire et qualité des produits  <i>(C) Chaîne pilotée par le producteur</i>
	Fragmentée	⇨ Standards publics et privés/ sécurité sanitaire et qualité des produits  <i>(B) Chaîne pilotée par l'acheteur</i>	⇨ Standards publics limités/standards peu complets  <i>(D) Marchés traditionnels</i>

Source : Gereffi et Lee (2009, p 13).

Le type de standard de qualité caractérisant une chaîne varie selon le degré de concentration des détaillants en aval et des transformateurs et des producteurs de l'input en amont de la chaîne. Quatre types de chaînes de valeur sont issus de la combinaison d'une offre et d'une demande pouvant être concentrées ou fragmentées.

Le type (A) est défini par la présence d'acteurs concentrés au niveau de l'offre et de la demande. Chacun de leur côté, les transformateurs et les détaillants agissent de manière concertés et définissent leurs propres standards privés. La chaîne de valeur est ainsi marquée par la présence d'oligopoles bilatéraux. A l'inverse, dans le type (D), les transformateurs et les détaillants agissent de manière isolée et la chaîne correspondante n'est pas régie par des standards privés, uniquement par des standards publics afin d'assurer une sécurité minimale des produits. Encore faut-il que les standards publics soient clairement définis, ce qui n'est pas toujours le cas. Il s'agit ici de chaînes de valeur dont les transactions entre acteurs se font sur des marchés traditionnels, généralement observés dans les pays du Sud. Le type (B) correspond, lui, au type de chaîne dominant les échanges globalisés actuels : de grandes firmes multinationales, de grandes marques ou de grands détaillants imposent leurs standards de qualité aux producteurs fragmentés des pays du Sud. Ceux-ci sont soumis non seulement aux standards privés de la part des gros acteurs en aval de la chaîne mais aussi aux réglementations internationales à travers les standards publics régissant le commerce international. Enfin, le type (C) désigne une chaîne de valeur pilotée par le producteur au sein de laquelle les gros acteurs de la transformation ou de la production d'input définissent des standards privés dans le cadre de leurs transactions en leur amont ou avec leurs sous-traitants. Les produits qu'ils écoulent ensuite en aval appartiennent à leurs propres marques.

En bref, la logique sous-jacente à la typologie proposée par les auteurs est que « *plus une chaîne de valeur est concentrée, plus elle est apte à contenir des standards de qualité privés pouvant garantir la qualité et la sécurité des aliments. A l'inverse, une chaîne de valeur fragmentée aussi bien au niveau de la demande que de l'offre est davantage susceptible de contenir des standards publics limités* » (*ibid.*, p 13). Une hypothèse inhérente à cette logique réside dans le fait que, plus une chaîne est concentrée, plus elle est susceptible d'être gouvernée par un petit nombre d'acteurs bien coordonnés qui vont imposer des standards de qualité privés.

Avant de montrer que les questions de qualité au sein d'une chaîne de valeur sont étroitement liées au mode de gouvernance de celle-ci, voyons comment se définit la problématique autour des questions de qualité à travers la notion d' « Upgrading », compte tenu du contexte spécifique d'analyse des CGV, en général, et des chaînes de valeur domestiques en particulier.

### 2.3.2. *L'analyse de la qualité dans une chaîne de valeur à travers le concept d' « Upgrading »*

Supposant l'omniprésence des standards de qualité dans toute chaîne de valeur, l'approche par la CGV considère que, s'agissant des questions de qualité, les acteurs présents le long de la chaîne doivent s'organiser de manière à pouvoir répondre aux attentes en qualité des consommateurs finaux qu'ils ciblent. L'intérêt particulier de cette approche pour l'intégration des pays du Sud dans les chaînes globales de valeur conduit inévitablement à la problématique autour des questions de qualité des produits, étant donné que les producteurs des pays du Sud gagnent à être suffisamment performants sur ces questions pour intégrer une chaîne globale de valeur et s'y maintenir. Ceci explique la place cruciale du processus d' « Upgrading » dans l'approche par la CGV. Celui-ci conduit à l'amélioration d'un produit, donc à l'augmentation de sa valeur ajoutée, ce qui permet à son producteur d'obtenir de meilleurs revenus de sa vente (Gibbon et Ponte, 2005a, p 88).

L'idée est de parvenir à améliorer, au sein d'une chaîne globale donnée, la position des firmes les moins performantes (situées le plus souvent dans les pays du Sud) dans un objectif d'accroître leur compétitivité. En effet, si toutes les firmes au sein d'une chaîne globale sont soumises à une pression constante pour de meilleures performances et une plus grande

compétitivité, celles qui se situent dans les pays du Sud sont particulièrement concernées par l'impératif d' « Upgrading » au risque d'être exclues des échanges globalisés en cas de défaillances.

Dès lors, s'agissant des questions de qualité au sein d'une chaîne globale de valeur et même au sein d'une chaîne de valeur au niveau national, les préoccupations tournent autour de la recherche de moyens pour la chaîne, et plus particulièrement pour les acteurs les moins performants, de parvenir à s'organiser de manière efficiente – à travers la notion d' « Upgrading<sup>1</sup> » – afin de proposer une offre respectant les exigences des standards de qualité. Pour ce faire, l'approche par la CGV établit un lien original entre les mesures d' « Upgrading » adoptées au sein d'une chaîne de valeur et le mode de gouvernance de celle-ci (Humphrey et Schmitz, 2002).

### 2.3.3. *La gouvernance de la chaîne de valeur au cœur des questions de qualité*

#### (a) Gouvernance d'une CGV et « Upgrading »

Le lien entre la gouvernance d'une CGV et les mesures d' « Upgrading » suivies au sein de celle-ci est établi par les firmes « leader » présentes. En effet, dans l'approche par la CGV, la gouvernance de la chaîne est assurée, rappelons-le, par les firmes « leader ». En détenant un double rôle – relier les producteurs aux marchés finaux et assurer que toute la chaîne soit compétitive (Kaplinski et *al.*, 2002, p 1) –, elles structurent les opportunités d' « Upgrading » des firmes moins performantes. Tel est un des points de démarcation de l'approche de la chaîne globale de valeur (par rapport à l'analyse classique de filière) insistant sur les processus d' « Upgrading » en tant que produit d'un transfert de connaissances entre les firmes « leader » et les autres qu'elles contrôlent (Humphrey et Schmitz, 2002, p 21).

Selon le mode de gouvernance d'une chaîne globale de valeur, les opportunités d' « Upgrading » pour les firmes les moins performantes souvent situées dans les pays du Sud sont plus ou moins grandes (Humphrey et Schmitz, 2000). Plus le contrôle exercé par les firmes leader au sein de la chaîne globale est élevé, plus les possibilités d'amélioration

---

<sup>1</sup> Rappelons qu'il existe quatre différentes mesures d'amélioration possibles des performances des firmes : amélioration du processus de production (« process upgrading »), l'amélioration du produit (« product upgrading »), l'amélioration fonctionnelle (« functional upgrading »), l'amélioration intersectorielle (« intersectoral upgrading ») (Humphrey et Schmitz, 2002, p 19).

ouvertes aux autres firmes sont importantes. Les deux modes de gouvernance extrêmes d'une chaîne globale de valeur peuvent par conséquent être associées à des situations divergentes en termes d'opportunités d'« Upgrading » pour les firmes concernées. Une chaîne quasi-hiérarchique ouvre à de larges possibilités d'amélioration du produit et du processus de production, contrairement à une chaîne caractérisée par des liens marchands au sein de laquelle les firmes « leader » ne trouvent pas d'intérêt spécifique à s'impliquer dans des opérations d'« Upgrading » concernant les autres firmes.

Une telle démarche analytique suppose implicitement que les produits qui circulent le long des CGV ont à se conformer à des critères de qualité bien définis et communément reconnus au sein des CGV (Gibbon et Ponte, 2005a, p 85). Dès lors, les questions de qualité se résument à la recherche de l'adéquation de l'offre de qualité par rapport à une demande de qualité préalablement identifiée, et ici résumée par les standards de qualité publics ou privés.

(b) Gouvernance d'une chaîne de valeur domestique et gestion des questions de qualité

En traitant les questions de qualité des produits au sein d'une chaîne de valeur d'un pays du Sud, Van Tilburg et al. (2007) avancent que le mode de gestion de la qualité au sein de celle-ci est en lien étroit avec le régime de gouvernance en vigueur, le mode de distribution de la valeur ajoutée et le choix du circuit de marché (Tableau 34).

Tableau 34: Interfaces critiques entre les quatre dimensions de l'offre

		La performance de la chaîne de valeur est influencée par :			
		Choix du circuit	Régime de gouvernance	Performance en qualité	Distribution de la valeur ajoutée
En ayant un effet sur :	Choix du circuit de commercialisation	X	Coûts de transaction et gestion du risque	Standards, labels et marques	Contrats d'approvisionnement
	Régime de gouvernance	Intégration verticale et relations de confiance.	X	Sanctions, contrôle, suivi qualité	Différenciation et action collective
	Performance en qualité	Sous-traitance : contrôle intégral de la qualité	Assurance qualité, certification	X	Economies d'échelle
	Distribution de la valeur ajoutée	Renforcement de la concurrence, renforcement des fournisseurs	Pouvoir de négociation	Co-innovation et co-operation	X

Source : Van Tilburg et al. (2007), p 5.

Le mode de gestion de la qualité concerne les moyens d'amélioration de l'offre en qualité et de traitement de la variabilité en qualité le long de la chaîne. Le régime de gouvernance, quant à lui, correspond aux moyens de coordination et de renforcement de la confiance entre les acteurs le long d'une chaîne de valeur dans un objectif de réduction des coûts de transaction. En cela, la gouvernance se comprend davantage au sens donné par l'Economie des Coûts de Transaction et n'est plus uniquement associée aux concepts de pouvoir et de contrôle. Néanmoins ces derniers sont toujours présents avec l'idée d'une firme leader qui (doit) gouverne(r) la chaîne (Van Tilburg et al., 2007, p 7). Enfin, la distribution de la valeur ajoutée correspond aux moyens pour garantir une rémunération acceptable des différents acteurs le long d'un circuit en fonction de leurs contributions à la chaîne et de leurs efforts.

Le traitement des questions de qualité au sein d'une chaîne de valeur domestique requiert, pour Van Tilburg et al (2007), une coopération entre les acteurs du fait de la diversité des perceptions de la dimension qualité le long de la chaîne. Pour cette raison, la performance en matière de qualité est en lien étroit avec le circuit de distribution, le régime de gouvernance et la distribution de la valeur ajoutée (*ibid.*, p 6). Sur la base des attentes de qualité de la demande finale, il s'agit pour une chaîne de valeur de définir un circuit de distribution comprenant les acteurs aptes à produire les caractéristiques de qualité demandées par la demande cible. Une firme leader est par conséquent supposée « gouverner » la chaîne en déterminant les modes de coordination avec les autres firmes en amont et aval, en d'autres termes le régime de gouvernance de la chaîne : gouvernance de marché, des réseaux<sup>1</sup>, hiérarchique ou hybride. En effet, la performance en termes de qualité, une fois le circuit de distribution choisi, nécessite selon les acteurs en jeu, les demandes en qualité et les types de standards de qualité notamment un contrôle, une surveillance, une coopération plus ou moins importants dans les liens le long de la chaîne. Enfin, la distribution de la valeur ajoutée entre les acteurs de la chaîne de valeur découle du régime de gouvernance de la chaîne, lui-même associé au circuit de distribution dans une recherche de performance en matière de qualité. Plus précisément, il existe une différence notable dans la distribution de la valeur entre les chaînes pilotées par l'acheteur et celles qui le sont par le producteur.

---

<sup>1</sup> La gouvernance des réseaux, dans le sens de Stern et al. (1996), se traduit par des liens basés sur la confiance entre acteurs appartenant à un même réseau, par exemple familial ou ethnique.



Si Van Tilburg et al. (2007) ne font pas expressément référence au concept d' « Upgrading » dans leur analyse des questions de qualité au sein d'une chaîne de valeur domestique, ils adoptent la même idée en cherchant à améliorer les performances en matière de qualité au sein de la chaîne. Là encore, les questions de qualité tournent autour d'une recherche de satisfaction de la demande en qualité par l'offre au sein de la chaîne de valeur, qu'elle soit globale ou domestique.

#### **2.4. Synthèse de l'analyse économique de la dimension qualité au sein d'une filière**

Considérer la filière comme un objet<sup>1</sup> d'analyse opérationnel et la chaîne de valeur comme un cadre<sup>2</sup> d'analyse aurait tendance à faire oublier que les deux concepts appartiennent à deux traditions de recherche bien distinctes, à savoir francophone et anglophone. Si l'analyse de filière se trouve progressivement délaissée au profit de l'analyse de chaîne de valeur aussi bien dans les travaux académiques que dans les programmes des organismes internationaux de recherche et de développement, il convient de noter que le glissement de l'une vers l'autre impliquerait un changement de cadre conceptuel en raison des différences fondamentales entre les deux notions. Les deux types d'analyses ont néanmoins plus de points communs que de points de divergence, notamment en ce qui concerne le traitement des questions de qualité dans les relations verticales entre les acteurs de l'offre d'un produit.

Bien que l'analyse de filière et l'approche par la chaîne globale de valeur aient pour contribution - par rapport à l'analyse d'un « marché d'échange » développée dans la première section - de s'intéresser aux relations verticales entre les acteurs de l'offre, il semble à nos yeux qu'elles demeurent des composantes à part entière de la théorie de la demande. En particulier dans les modalités d'analyse de la dimension qualité d'un produit, la problématique développée dans les deux groupes d'analyse concerne la recherche des moyens pour l'offre de répondre à une demande en qualité bien identifiée. Autrement dit, l'offre en qualité a pour

---

<sup>1</sup> Il est rappelé que la filière est considérée comme « une catégorie économique alternative et complémentaire à la notion de branche ou de secteur, proposant un découpage du système productif pour mieux comprendre les dynamiques d'émergence, de déclin et de reconfiguration de ses composantes » (Temple et al., 2011, p 1787). L'analyse de filière est ainsi vue comme un outil d'analyse pratique et neutre pour une recherche empirique (Raikes et al., 2000, p 14).

<sup>2</sup> La chaîne globale de valeur est associée à une vision du commerce international radicalement différente de la théorie dominante du commerce international. Alors que cette dernière explique les échanges internationaux à partir des avantages comparatifs des pays, des rendements croissants et de la concurrence imparfaite, l'approche de chaîne globale de valeur considère le commerce international comme « un système intégré, encadré dans une structure institutionnelle particulière avec des acteurs-clés qui définissent les règles du jeu » (ibid., p 4).

objectif de satisfaire la demande en qualité aussi bien au sein d'une filière que d'une chaîne de valeur.

En outre, la dimension qualité des produits est véhiculée par des signes distincts, à travers des standards privés ou publics. Reconnaisant le bien-fondé des signes de qualité, les deux groupes d'analyse supposent donc au préalable l'existence d'une asymétrie d'information entre les acteurs de l'offre et de la demande dans les échanges. En cela, ils ont pour référentiel théorique partagé la NIE, et plus particulièrement la Branche de la Gouvernance basée sur les travaux de Williamson.

La notion de « gouvernance » est d'ailleurs une notion-clé dans les deux groupes d'analyse, la principale préoccupation concernant les modalités d'organisation des différents types d'acteurs de l'offre. Néanmoins, comme il sera évoqué dans les prochaines lignes, il est judicieux de pointer que la signification qu'on attribue à cette notion est associée aux concepts de pouvoir et de contrôle dans l'approche par la chaîne globale de valeur. Concernant l'analyse de la dimension qualité des produits au sein d'une filière ou d'une chaîne, l'analyse de la gouvernance et des structures (ou modes) de gouvernance de ces dernières revient à déterminer le lien entre les modes de transaction entre les différents types d'acteurs le long de la filière ou de la chaîne compte tenu des apports respectifs de chacun dans la construction de l'offre en qualité et selon les attentes en qualité exprimées par la demande finale. A la lumière de l'Economie des Coûts de Transaction, il s'agit ici de mettre en évidence l'importance croissante des différents modes de coordination entre les acteurs, dépassant la simple coordination marchande et s'intéressant davantage aux coordinations contractuelles, hiérarchiques ou hybrides. Enfin, les deux groupes d'analyse abordent les questions de qualité dans une perspective de recherche d'un maximum d'efficacité de l'offre vis-à-vis de la demande. Si dans l'analyse de filière, l'objectif déclaré est de rechercher le mode de coordination entre les acteurs qui minimise les coûts de transaction, dans l'approche par la chaîne globale de valeur, il est question de maximiser la performance en matière de qualité, et plus précisément de la part des acteurs les moins performants de la chaîne.

Là se trouve le point de divergence entre les deux groupes d'analyse, et ceci, toujours en rapport avec leurs modalités de traitement de la dimension qualité des produits. L'analyse de la gouvernance dans l'approche par la chaîne globale de valeur met en avant les liens de pouvoir et de contrôle entre les acteurs de la chaîne, tandis que, dans l'analyse de filière dite

classique, l'intérêt porte uniquement sur les liens de coordination entre les acteurs sans considération de tels aspects. L'identification des firmes leaders au sein d'une chaîne devient indispensable dans l'analyse de la dimension qualité par l'approche de CGV, à travers le contrôle qu'elles exercent auprès des autres firmes pour assurer l'approvisionnement en qualité et les opportunités d'« Upgrading » qu'elles offrent aux firmes les moins performantes. Dès lors, les questions autour de la dimension qualité se dissolvent dans cette dernière notion, avec l'hypothèse que la firme leader détient les spécificités de la qualité des produits désirée par les consommateurs finaux.

Ainsi, à la différence de l'analyse de filière, l'approche par la chaîne globale de valeur analyse la gouvernance de la chaîne par la firme leader et les structures de gouvernance inter-firmes découlant des stratégies de celle-ci, dans un souci de rechercher les moyens pour les firmes les moins performantes de s'améliorer pour rendre la chaîne globale toujours plus compétitive. De telles perspectives d'amélioration intègrent irrémédiablement les questions de qualité des produits dans un contexte d'abondance des standards de qualité dans les échanges commerciaux internationaux. L'analyse de la dimension qualité se confond ici avec celle des différents moyens pour les acteurs de la chaîne d'être en mesure de répondre à une demande en qualité bien définie par les standards de qualité privés ou publics, et pour cela, de s'organiser le mieux possible pour une compétitivité maximale de la chaîne.

En résumé, l'analyse économique de la dimension qualité au sein d'une filière, quel que soit le type d'analyse conduit – de filière ou par la chaîne globale de valeur – est fondée sur une théorie de la demande, et ceci, malgré l'intérêt accordé aux relations verticales entre les acteurs de l'offre d'un produit donné. L'asymétrie d'information supposée sur la qualité est toujours remédiée par l'introduction de signes de qualité par les acteurs de l'offre à travers les standards de qualité privés ou publics. Le traitement des questions de qualité au sein d'une filière ou d'une chaîne se résume à l'analyse des modes de coordination entre les acteurs de l'offre pour satisfaire les attentes en qualité exprimées par les consommateurs finaux. De ce fait, l'analyse économique de la dimension qualité au sein d'une filière s'apparente à une analyse de la gouvernance de la qualité en considérant que la qualité est exogène, définie au préalable en fonction des préférences de la demande cible de la filière. La théorie économique hétérodoxe développe une théorie de marché radicalement différente, permettant notamment de dépasser les limites citées plus haut. Le chapitre suivant approfondit le rôle et la place de la

dimension qualité d'un bien sur un marché, selon l'économie hétérodoxe, et plus particulièrement selon l'Economie des conventions et la Nouvelle Sociologie Economique.

## SYNTHESE DU CHAPITRE 2

Le deuxième chapitre consiste en une analyse de la littérature – appartenant à la théorie économique orthodoxe – sur la dimension qualité d'un bien. Dans un premier temps, nous nous intéressons au marché comme cadre d'échange, avant de se concentrer sur la filière comme cadre d'échange, pour les besoins de notre travail empirique.

Dans la première section, nous commençons par analyser un premier groupe de travaux théoriques sur le sujet (Hotelling, Chamberlin, Lancaster, Arrow, Stiglitz, Darby et Karny, Steenkamp, Akerlof, Spence, Rothschild et Stiglitz) en montrant que la problématique autour des questions de qualité porte principalement sur les conséquences néfastes de l'hétérogénéité d'un bien échangé sur un marché, à savoir les problèmes d'aléa moral et d'anti-sélection. Nous développons ensuite les principaux travaux de la « New Institutional Economics », qui portent notamment sur les mécanismes de gouvernance de la qualité pour signaler au mieux la qualité des biens et ainsi pallier la situation d'asymétrie d'information responsable des problèmes ci-dessus sur un marché.

Dans la seconde section, nous développons tout d'abord les grands principes de l'analyse de filière avec un souci particulier d'exposer l'analyse de la filière selon l'approche de « chaîne de valeur ». Ceci nous permet de comprendre la place cruciale donnée à la notion d'« Upgrading » dans cette dernière, notion étroitement liée aux questions de qualité du bien échangé le long de la filière. Ensuite, nous nous intéressons en particulier à l'analyse de la qualité d'un produit agricole dans une filière, en distinguant deux sources de littérature – francophone autour de la notion de filière et anglophone autour de la notion de « chaîne de valeur », afin de pointer là encore les modes de traitement respectifs de la dimension qualité d'un bien selon les deux traditions.

A l'issue du chapitre, nous concluons que, malgré leur diversité, les courants théoriques abordés supposent tous que les agents ont une perception objective de la qualité. Ils ne s'intéressent ni au processus de construction ni au principe d'évaluation de la qualité par les acteurs sur un marché.





## PLAN DU TROISIÈME CHAPITRE

### Section 1. Lien qualité et marché dans l'EC et la NSE

#### *I. Analyse critique de l'économie de la qualité « dominante »*

- 1.1. Sur la définition de la qualité
- 1.2. Sur les problèmes de qualité analysés
- 1.3. Sur le traitement des problèmes de qualité

#### *II. L'économie de la qualité selon l'EC (Economie des Conventions)*

- 2.1. Hypothèses
- 2.2. Economie des conventions de qualité
- 2.3. Conventions de qualité, filière et chaîne de valeur

#### *III. La NSE (Nouvelle Sociologie Economique)*

- 3.1. Hypothèses
- 3.2. Analyse de la dimension qualité sur un marché dans la NSE

#### *IV. Economie de la qualité « alternative » par l'EC et la NSE*

- 4.1. Synthèse de l'économie de la qualité par l'EC et la NSE
- 4.2. Lien vers le modèle de White

### Section 2. Lien qualité et marché chez Harrison White

#### *I. Le modèle de marché de White : marché de production, dualité et orientation*

- 1.1. Présentation générale du modèle
- 1.2. Principes de fonctionnement du marché de production

#### *II. Approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire*

- 2.1. La qualité d'un bien intermédiaire sur un marché (de production)
- 2.2. Essai de lecture « conventionnaliste » des résultats du modèle de White
- 2.3. Enseignements

### Synthèse du chapitre 3



## CHAPITRE 3. LA DIMENSION QUALITÉ DANS L'ÉCONOMIE HÉTÉRODOXE

*« On ne saurait imaginer une économie de marché fonctionnant sans que les demandeurs ne puissent comparer les différentes qualités des biens et services qui leur sont offerts. Contrairement au modèle théorique du marché proposé par l'approche économique dominante, cette qualité ne se lit pas simplement dans le niveau des prix. Elle est le résultat, à chaque époque, dans chaque lieu, de long processus historiques de résolution de rapports de force et de compromis évolutifs entre producteurs, entre producteurs et consommateurs, entre producteurs et puissance publique. Un modèle moins simple mais qui révèle mieux la nature politique du marché et de son fonctionnement. »*  
(Stanziani, 2008, p 112).

Après avoir présenté les principaux éléments de l'économie de la qualité « dominante » aussi bien au niveau d'un marché d'échange que d'une filière, le présent chapitre se propose de conduire une analyse de la dimension qualité dans la théorie économique hétérodoxe. Il est à présent question de mettre en évidence en quoi l'Economie des Conventions (EC) et la Nouvelle Sociologie Economique (NSE) offrent un cadre radicalement distinct de l'économie de qualité « dominante », tant dans leurs modalités de traitement des questions de qualité des produits sur un marché que dans leurs conceptions des liens entre les acteurs sur un marché et du fonctionnement même de celui-ci. Plus précisément, sera mise en valeur la complémentarité entre ces deux courants théoriques dans l'analyse de la dimension qualité des produits sur un marché, à travers le développement d'un modèle de marché issu des travaux de Harrison White (2002), un des précurseurs de la NSE. Une telle démarche a pour objectif de proposer une approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire sur un marché (de production), à côté de celle de la qualité d'un bien final sur un marché (d'échange) telle que considérée par l'économie de la qualité « dominante ». Le chapitre se compose de deux sections. La première présente les principaux éléments d'analyse des questions de qualité par l'EC et la NSE, après une brève analyse critique de l'économie de qualité « dominante ». La seconde section développe l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire sur un marché, en réalisant un prolongement du modèle de marché de Harrison White.

## **SECTION 1. LIEN QUALITE ET MARCHE DANS L'EC**

### **I. ANALYSE CRITIQUE DE L'ÉCONOMIE DE QUALITÉ « DOMINANTE »**

Les critiques adressées aux courants théoriques précédemment abordés dans leurs approches respectives de la dimension qualité d'un produit se résument globalement au fait qu'elles considèrent les processus cognitifs et institutionnels relatifs à la création des caractéristiques d'un produit comme exogènes, en lien avec des propriétés naturelles ou objectives de celui-ci (Allaire, 2004). En supposant que les consommateurs disposent de toute l'information sur la qualité des produits qu'ils veulent acheter, la théorie économique dominante développe une approche objective de la qualité.

#### **1.1. Sur la définition de la qualité**

##### *1.1.1. Le rôle ignoré des producteurs dans la définition de la qualité des produits*

« Comment peut-on définir la qualité d'un produit ? Répondre à cette question, c'est choisir une représentation du fonctionnement de l'économie de marché. » (Stanziani, 2008, p 95). Ainsi, la théorie économique standard reconnaît implicitement que la qualité d'un produit est reflétée par son prix sur un marché. Pour la théorie standard étendue, la qualité d'un produit doit être véhiculée par des signes de qualité afin de remédier à l'asymétrie d'information entre vendeurs et acheteurs, compte tenu d'une circulation imparfaite de l'information. Dans ces deux corpus théoriques, la représentation du fonctionnement de l'économie de marché est telle que la qualité est définie « aux yeux des consommateurs ». La demande en qualité précéderait alors l'offre en qualité, laquelle ne viserait qu'à la satisfaire. Nous retrouvons alors en ces deux courants une affiliation à la théorie de la demande, donnant une primauté à la demande sur l'offre.

S'il est indéniable que la définition de la qualité des produits sur un marché repose sur les préférences des consommateurs finaux, l'assimiler de manière exclusive aux consommateurs nous semble quelque peu restrictif et surtout éloigné de la réalité des processus de production et de marché. En effet, tel que l'affirme De Bandt (1995) dans les lignes ci-dessous, la qualité d'un produit est tout d'abord décidée et produite par les producteurs avant d'être mise en marché et appropriée par les consommateurs. Dans pareille perspective, définir la qualité d'un

produit sur le marché exige un minimum de considération des conditions de production de celui-ci, en plus des préférences en qualité des consommateurs.

*« Dire que c'est le consommateur ou l'utilisateur qui demande de la qualité, ou de la variété, ne signifie pas que le rôle de la demande soit à cet égard décisif : il n'exprime cette demande que passivement, en choisissant entre les combinaisons de prix et de qualités qu'offrent les producteurs, pour qui la différenciation est souvent une variable d'action stratégique centrale. (...) Lorsque le consommateur intervient, le choix est entre des éléments définis. (...) C'est dans une large mesure le producteur qui « produit » sinon les exigences elles-mêmes des consommateurs, du moins la possibilité de ces exigences » (De Bandt, 1995, p 244-245).*

De manière plus large et plus concrète, la définition de la qualité d'un produit est plurielle en fonction des différents types d'acteurs et de leurs rôles respectifs sur le marché. L'attribution de la définition aux seuls consommateurs revêt un caractère normatif, l'objectif des producteurs étant de satisfaire les attentes en qualité des consommateurs. Seulement, une analyse positive de la définition de la qualité, qui est la nôtre, ne peut ignorer que les producteurs y participent également.

#### *1.1.2. Le rôle ignoré des processus de partage de la définition de la qualité des produits*

Une fois reconnu que les producteurs peuvent aussi participer à la définition de la qualité du produit qu'ils offrent sur un marché, au même titre que les consommateurs, il se pose à présent la question de l'émergence de la définition de la qualité sur un marché. Dans le modèle de marché walrassien, la reconnaissance d'une définition exogène de la qualité d'un produit suppose le partage préalable de celle-ci entre l'ensemble des acteurs aussi bien de l'offre que de la demande en ce produit. En d'autres termes, un savoir commun des qualités est supposé exister afin de procéder à une qualification des marchandises parfaitement déterminée et connue de tous (Orléan, 2011).

Comme l'affirme Orléan, *« grâce à cette hypothèse, les acteurs peuvent ne se préoccuper que des prix. Le comportement des autres leur est parfaitement indifférent. Cependant, ce rôle médiateur des qualités n'est en rien une donnée naturelle, une « substance neutre », que les acteurs trouveraient toute prête à l'emploi. Le savoir commun est une construction institutionnelle qui repose sur l'adhésion collective des acteurs économiques. En*

*conséquence, s'il peut sembler que les acteurs walrassiens sont coupés les uns des autres, sans représentations collectives, exclusivement préoccupés par l'appropriation d'objets aux prix variables, c'est parce que antérieurement ils se sont mis d'accord sur la qualité des objets et leur définition.* » (ibid., p 90).

Par conséquent, l'analyse des questions de qualité nécessite la prise en compte d'un tel processus de construction<sup>1</sup> du savoir commun autour de la qualité d'un produit. Au-delà de son statut de savoir commun, la définition de la qualité d'un produit sur un marché doit être issue d'une acceptation commune de la part de l'ensemble des acteurs. Autrement dit, elle doit découler d'une convention de qualité entre les différents acteurs sur un marché.

## **1.2. Sur les problèmes de qualité analysés**

### *1.2.1. Incertitude comme asymétrie d'information*

L'introduction de l'hypothèse d'hétérogénéité des produits sur un marché a pour principal effet de rendre compte de l'incertitude sur la qualité des produits. La Théorie Standard Etendue associe le problème d'incertitude sur la qualité à l'existence d'une asymétrie d'information entre les vendeurs et les acheteurs, en raison d'une mauvaise circulation de l'information sur la qualité au niveau du marché. Dans cette perspective, « *un bon étiquetage suffit* » (Stanziani, 2008, p 98) pour signifier la place cruciale jouée par les différents types de signes de qualité en présence d'un marché imparfait.

Ramener l'incertitude sur la qualité à une asymétrie d'information sur la qualité entre acheteurs et vendeurs d'un produit suppose que les vendeurs connaissent forcément la qualité de leurs produits, car les ayant conçus<sup>2</sup>. Ainsi, l'incertitude sur la qualité telle que considérée dans l'économie de la qualité « dominante » - ramenés à des phénomènes d'asymétrie d'information sur la qualité - est toujours comprise comme un problème qui pénalise les consommateurs. L'asymétrie d'information sur la qualité paraît ne jamais concerner les producteurs supposés alors toujours connaître parfaitement la qualité de leurs produits. Or,

---

<sup>1</sup> « Parler de qualités, c'est poser la question du processus, controversé, de qualification ; processus par lequel les qualités sont attribuées, stabilisées, objectivées et hiérarchisées » (Callon et al., 2000, p 219).

<sup>2</sup> « L'incertitude, source des fonctionnements perturbateurs, est vue comme le résultat d'un défaut d'information. Les qualités « réelles » des biens sont définies sans ambiguïté, de façon exogène, comme inscrites dans les biens » (Eymard-Duvernay, 1989, p 332).

l'incertitude sur la qualité peut aussi être partagée entre les vendeurs et les acheteurs du produit (Lupton, 2006). De manière plus précise, lorsque les vendeurs se fournissent en bien intermédiaire auprès de leurs fournisseurs, l'incertitude sur la qualité du bien final qu'ils produisent pourrait être également en lien avec la qualité du bien intermédiaire. Par conséquent, ne pas dissocier les marchés du bien intermédiaire et du bien final enrichit la compréhension de l'incertitude sur la qualité d'un bien. Il paraît ainsi utile à nos yeux de penser les producteurs dans les deux rôles, à la fois d'acheteurs de bien intermédiaire et de vendeurs de produit final, pour analyser les problèmes de qualité sur un marché. La qualité d'un produit final étant le fruit d'un processus de production.

### *1.2.2. Prédominance des questions autour de la gouvernance de la qualité*

Le traitement des questions de qualité au sein d'une filière ou d'une chaîne porte principalement sur l'analyse de la gouvernance et des structures (ou modes) de gouvernance autour de la qualité du produit. L'idée sous-jacente demeurant la nécessité pour les acteurs de l'offre de satisfaire les attentes en qualité des consommateurs finaux, en présence d'une asymétrie d'information au détriment de ces derniers. Avec ou sans signes de qualité, les préoccupations autour des questions de qualité concernent majoritairement la recherche d'une organisation efficace de l'offre en qualité, autrement dit d'augmenter la performance en qualité pour la filière ou la chaîne considérée. La prédominance des questions de gouvernance dans l'analyse des problèmes autour de la qualité limite la réflexion autour d'autres facteurs explicatifs de ces derniers.

Un problème crucial à nos yeux porte sur la détermination du prix d'un produit en fonction de sa qualité. Pour Orléan (2011, p 64), « *la formation des prix se donne à penser comme entièrement extérieure aux individus, comme un mécanisme parfaitement objectif* » sur un marché walrassien. Dans la «New Institutional Economics», et plus particulièrement dans l'Economie des Coûts de Transaction, le système de prix par lequel se fait la coordination sur un marché est remis en cause. En raison notamment d'une mauvaise circulation de l'information sur un marché, le prix d'un produit sur un marché comporte des coûts de marché, aussi appelés coûts de transaction. L'objectif premier de l'Economie des Coûts de Transaction consiste par conséquent à définir des modes de coordination entre les acteurs permettant de minimiser les coûts de transaction. Dès lors, le couple (prix, quantité) comme

unité d'analyse est délaissé au profit de la transaction et devient une composante de celle-ci. Le prix d'un produit faisant l'objet d'une transaction est alors fixé de manière contractuelle entre les différentes parties.

Ces deux courants théoriques dominants ne fournissent pas à nos yeux un principe satisfaisant de détermination du prix d'un produit en fonction de sa qualité. Le premier occulte la dimension qualité du produit tandis que le second intègre les discussions autour des prix dans la sphère privée, contractuelle entre les individus. La réflexion sur le lien entre prix et qualité se révèle indispensable mais nécessite un tout autre cadre théorique.

### **1.3. Sur le traitement des problèmes de qualité**

#### *1.3.1. Signes de qualité comme moyen de lutte contre l'asymétrie d'information*

Dans la Théorie Standard Etendue, l'asymétrie d'information sur la qualité entre les vendeurs et les acheteurs d'un produit doit être dépassée par l'introduction de signes de qualité. Ces derniers permettent en effet aux producteurs de se distinguer en fonction de leurs qualités tout en remédiant à la circulation insuffisante de l'information sur un marché. Tel que l'affirme Stanziani (2008, p 98), « *la limite principale de cette approche est que l'asymétrie d'information suppose que les contractants partagent la même notion de qualité à propos du bien ou du service échangé.* »

Dès lors, traiter les problèmes de qualité par l'introduction de signes de qualité, ou plus généralement d'institutions assurant une meilleure circulation de l'information sur la qualité, présuppose l'existence d'un savoir commun autour de la notion de qualité. En outre, les individus sont supposés détenir les mêmes capacités d'évaluer les attributs de qualité véhiculés par les signes de qualité (Gibbon et Ponte, 2005a, p 162). De telles hypothèses sous-jacentes se révèlent encore une fois éloignées de la réalité car non seulement la construction et le partage d'un savoir commun ne sont nullement spontanés, mais aussi les individus sont loin d'être tous munis des mêmes capacités d'évaluation des attributs de qualité.

Par conséquent, avant de traiter les problèmes d'asymétrie d'information, voire même d'incertitude, sur la qualité via l'introduction de signes ou de standards de qualité, il conviendrait de s'assurer de l'existence d'un savoir commun autour de la définition de la qualité par la mise en œuvre d'un processus de construction et de partage de celui-ci.

### 1.3.2. *Upgrading*

Dans l'approche par la CGV, les questions de qualité sont abordées à travers les diverses mesures d'« Upgrading » à mener au sein d'une chaîne de valeur pour une plus grande compétitivité de celle-ci. Ici encore, les préoccupations se tournent vers la recherche de meilleures performances en qualité pour les acteurs de l'offre par rapport à des attentes bien identifiées des consommateurs finaux. En accordant certes une attention particulière sur les acteurs les plus faibles de la chaîne, la discussion autour des mesures d'« Upgrading » entre dans le cadre de l'analyse de la gouvernance de la qualité au niveau d'une chaîne de valeur.

L'importance de la notion d'« Upgrading » dans les programmes de développement et de recherche des organismes internationaux, tel qu'évoqué précédemment, oriente au préalable la manière de traiter les problèmes de qualité au sein d'une chaîne dans les pays concernés, le plus souvent en développement. En effet, les politiques de qualité dans ces pays consistent à instaurer des moyens techniques, financiers, organisationnels ou institutionnels pour permettre aux acteurs de la chaîne d'améliorer leurs positions au sein de celle-ci. Plus précisément, elles ont pour objectif d'aider à l'amélioration de la qualité des produits commercialisés par la chaîne, en conformité avec des standards de qualité privés ou publics, nationaux ou internationaux.

Dans le cas spécifique des pays du Sud, une telle orientation politique considère que les questions de qualité se résument à la recherche des moyens pour l'offre en qualité au sein d'une chaîne d'être en adéquation avec une certaine demande en qualité, résumée par des standards de qualité privés ou publics. Par ailleurs, en faisant confiance aux forces du marché et au souci de minimiser les coûts de transaction, la question de la détermination du prix en fonction de la qualité ne constitue pas un problème particulier. La qualité et la fixation du prix en fonction de la qualité ne sont pourtant pas naturelles et les politiques de qualité mériteraient de comporter des volets autour des processus de définition de la qualité et de fixation du prix en fonction de la qualité, en plus de ceux concernant les mesures d'« Upgrading ».

En résumé, les critiques adressées à l'économie de la qualité « dominante » tournent autour de la définition même de la notion de qualité, ou plus exactement de l'ignorance par celle-ci du processus complexe pour arriver à une définition unanimement partagée et respectée de la

qualité d'un produit sur un marché. Procéder de la sorte revient à considérer la qualité comme une institution (Allaire, 2010) selon une théorie du marché ou des échanges différente de celles proposées par la théorie néoclassique ou l'Economie des Coûts de Transaction. L'objet de la sous-partie est de montrer en quoi ce courant hétérodoxe propose une approche de la qualité d'un produit sur un marché, aux antipodes de celles de l'économie de qualité « dominante » abordées précédemment.

## II. ECONOMIE DE LA QUALITE SELON L'ECONOMIE DES CONVENTIONS

Pour s'intéresser au processus institutionnel et cognitif autour de la qualité, il ne suffit pas de sortir du marché walrassien « *constitué comme une mécanique autosuffisante, indifférente à l'enracinement dans la société des motivations, des besoins et des désirs qui fondent les préférences* » (Salais, 1990, p 162) pour entrer dans le marché institué. L'incapacité de la «New Institutional Economics» à en rendre compte nous conduit sur une autre voie institutionnelle de l'économie, l'Economie des Conventions. Précisons que la question qui nous intéresse est de savoir comment émerge la définition de la qualité d'un produit sur un marché. En d'autres termes, il s'agit de s'intéresser à la coordination des acteurs économiques pour s'accorder sur la définition de la qualité du produit objet de l'échange sur un marché.

Une réponse possible à la question posée plus haut est développée par l'Economie des Conventions, en se considérant fondamentalement comme une économie de la qualité (Favereau, 2010, p 124). Pour les conventionnalistes, la qualité d'un bien sur un marché est issue d'un accord conclu entre consommateurs et producteurs, dotés alors « *d'attentes conventionnelles qui ne coïncident pas par un simple ajustement mécanique de l'offre et de la demande* » (Eymard-Duvernay et al., 2006a, p 32). Cet accord, appelé « convention de qualité », constitue pour les acteurs un moyen de coordination qui élimine l'incertitude radicale - portant ici sur la qualité du bien échangé - principal obstacle à l'échange.

Mais l'émergence d'un accord entre les acteurs économiques nécessite de considérer un certain nombre d'hypothèses, aussi bien sur les acteurs que sur le fonctionnement d'une économie. Celles-ci fondent d'ailleurs l'originalité de l'EC.

### 2.1. Hypothèses



Selon Orléan (2004, p 11), « *ce qui distingue l'approche conventionnaliste, et fait sa spécificité, est une attention particulière aux questions de l'action et de la coordination* ». Elle traite de manière simultanée les trois éléments suivants: la caractérisation de l'agent et ses raisons d'agir, les modalités de coordination des actions et la place des valeurs et des biens communs (Dupuy et *al.*, 1989 ; Orléan, 1994, Salais et Thévenot, 1986). Il convient avant tout de préciser la définition de la convention selon l'Economie des conventions.

### 2.1.1. *Quelle définition de la « convention » ?*

A travers le constat intuitif que « *les grandes décisions mobilisent un concept de convention plus fort que les petites* » ou encore qu' « *on ne recrute pas un candidat comme on se positionne sur le bon côté de la route* » (Batifoulier et de Larquier, 2001, p 17), les conventionnalistes reconnaissent l'existence de deux visions de la convention. D'une part, la vision développée par Hume (1740) et interprétée par Lewis (1969) correspond à la convention de conduite sur le bon côté de la route. D'autre part, celle avancée par Weber (1971) renvoie à la convention de recrutement permettant d'identifier le bon candidat.

La convention selon Hume est une sorte de réflexe que chacun a intérêt à adopter indépendamment de toute préférence et dans l'intérêt aussi bien de la collectivité que de soi. Elle repose sur l'anticipation de réciprocité du comportement et de l'action entre individus de la même société (*ibid.*, 2001). Le non-respect de la convention humienne conduit à un échec de la coordination entre les individus. La convention au sens de Weber, quant à elle, est bien plus qu'une règle de comportement et correspond à un modèle d'évaluation faisant intervenir un élément normatif. Elle devient un moyen de coordonner les représentations sur les comportements, plutôt que les comportements uniquement. Dotés de capacités interprétatives, les individus ne respectant pas une telle convention sont sous la menace d'une sanction sociale.

Suivant les deux définitions ci-dessus, l'Economie des conventions distingue deux approches d'analyse de la convention à deux différents niveaux. L'approche stratégique de la convention mobilise la définition au sens de Hume et l'approche interprétative de la convention est associée à la définition au sens de Weber.

Dans ce qui suit, la notion de convention sera analysée via l'approche interprétative en privilégiant la conception de la convention sous sa dimension normative. Elle se caractérise par sa définition vague, son caractère arbitraire et contraignant malgré l'absence de sanction explicite potentielle.

### 2.1.2. *La caractérisation de l'agent et ses raisons d'agir*

Alors que la théorie orthodoxe suppose une rationalité instrumentale des agents économiques, pour l'EC, ces derniers sont dotés d'une rationalité *procédurale*<sup>1</sup> (Simon, 1976), *située* (Thévenot, 1989), *interprétative* (Batifoulier, 2001) et *critique* (Boltanski et Thévenot, 1991). Ces quatre propriétés « *s'emboîtent, chacune conduisant naturellement à la suivante* » (Bessis et al., 2006, p 186).

Evoluant dans un environnement incertain et complexe, les agents économiques sont dotés de capacités de traitement de l'information *limitées* et opèrent nécessairement une sélection parmi toute l'information à leur disposition lorsqu'ils prennent des décisions. Les informations sélectionnées dans toute prise de décision sont par conséquent *situées*, en variant selon les situations et leurs éléments (individus et objets) immédiatement présents et saillants (Orléan, 2002). Par ailleurs, elles sont le fruit d'une *interprétation* des situations dans lesquelles se trouvent les agents caractérisés alors par des capacités interprétatives, en plus de capacités calculatoires. Enfin, les capacités interprétatives des agents supposent des capacités *critiques* ou de jugement, dans le choix d'une interprétation précise parmi plusieurs interprétations possibles d'une situation donnée. Les représentations collectives constituent pour cela un premier support de jugement réflexif pour les agents (Bessis et al., 2006, p 187).

Une telle caractérisation de la rationalité des agents ouvre la possibilité à une pluralité des formes d'actions, des principes de rationalité sous-jacents à leur contexte et un rôle des représentations collectives dans la définition même de la rationalité (Bessis et al., 2006 ; Favereau, 1997 ; Orléan, 2002 ; Chaserant et Thévenon, 2001).

---

<sup>1</sup> La rationalité procédurale est opposée par Simon (1976) à la rationalité substantive supposée par les économistes. Avant l'introduction de l'hypothèse de rationalité procédurale, Simon (1947) a opposé rationalité illimitée et rationalité limitée. Si rationalité substantive et rationalité illimitée sont synonymes, ce n'est pas le cas de la rationalité limitée et de la rationalité procédurale. Les individus dotés d'une rationalité limitée sont tout à fait rationnels mais sont contraints, dans un contexte « flou », de prendre des décisions qui ne seraient pas les plus appropriées dans un contexte « parfaitement clair ». La rationalité procédurale attire l'attention sur l'existence d'un processus de décision de la part de ces mêmes individus (Guerrien et Gun, 2012, p 431).

### 2.1.3. *Les modalités de coordination des actions*

Une fois introduites les hypothèses sur la rationalité des agents, il se pose à présent la question de la coordination des actions individuelles de ces derniers, dans un environnement caractérisé par une incertitude radicale. En effet, l'EC considère que, par nature, toute coordination est incertaine de manière radicale, « *dans la mesure où elle met en jeu des acteurs hétérogènes, se déroule dans le temps et vise un produit (ou un service) qui n'est jamais entièrement prédéfini* » (Eymard-Duvernay et al., 2006a, p 29).

Ainsi, se coordonner signifie surmonter l'incertitude radicale, en passant par la construction conventionnelle des produits, des services et des anticipations, supports de l'échange marchand et de l'activité productive des entreprises (Eymard-Duvernay, 1989 ; Salais et Storper, 1995). « *Activité individuelle et collective permanente, intégrée à l'action elle-même* » (Eymard-Duvernay et al., 2006a, p 29), cette construction conventionnelle fait intervenir une forme commune d'évaluation<sup>1</sup> qui « qualifie » les objets pour la coordination. Et reconnaître que la qualification des objets de la transaction est affaire de convention implique de reconnaître que la pertinence d'un format de connaissance dépend d'une forme d'évaluation (Thévenot, 2002) parmi d'autres.

En plaçant l'évaluation au centre de la notion de coordination, l'EC avance deux conditions pour résoudre les problèmes de coordination. D'une part, « *toute coordination des comportements suppose une coordination des jugements (évaluations) sur ces comportements, qui s'effectue par le biais de représentations collectives ; (et d'autre part,) ces représentations comprennent une certaine idée du collectif, c'est-à-dire certaines attentes sur la nature (collective) – et pas seulement le résultat (individuel) – des interrelations.* (Bessis et al., 2006, p 188).

Autrement dit, toute coordination des actions individuelles suppose le partage – entre les individus concernés – d'une convention d'actions découlant elle-même d'une forme d'évaluation bien identifiée. Pour l'EC, la coordination ne se fait plus uniquement par les prix mais aussi par les conventions, lesquelles sont rattachées à des formes d'évaluation et, par là, à des jugements de valeur. Pour se coordonner, les individus doivent au préalable accorder

---

<sup>1</sup> Si, dans la théorie économique dominante, l'évaluation des agents s'effectue à l'aide de la fonction d'utilité définie de manière exogène, la tentative de l'EC est de lier l'évaluation à un état des personnes selon leur engagement dans leur environnement de coordination (Eymard-Duvernay et al., 2006a, p 31).

leur jugement, ou se mettre d'accord sur la qualité des biens et des personnes (Biencourt et al., 2001, p 209).

#### 2.1.4. *La place des valeurs et des biens communs*

En fixant comme objectif initial d'analyser l'action individuelle dans son rapport avec différents cadres communs d'action (Bessy et Favereau, 2003), l'EC exploite le modèle des Economies de la Grandeur développé par Boltanski et Thévenot (1991) pour rendre compte de la pluralité de ces cadres communs d'action appelés « principes supérieurs communs ».

Présentés au nombre de six dans le modèle des Economies de la Grandeur, les « principes supérieurs communs » supportent des modèles d'évaluation ou de jugement permettant d'assigner une valeur<sup>1</sup> aux personnes et aux choses. Dessinant un cadre commun – encore appelé « cité » par les auteurs – dans lequel les individus apprécient les événements de façon similaire sur la base d'un accord tacite, ces principes sont vus comme des registres d'argumentation et de justification mobilisés par les individus dans leurs actions (Tableau 35).

Tableau 35: Les cités dans le modèle des Economies de la Grandeur

<b>Cité</b>	<b>Principe<sup>2</sup> supérieur commun</b>
<i>Marchande</i>	Concurrence / Intérêts particuliers
<i>Civique</i>	Volonté générale / Action collective
<i>Industrielle</i>	Efficacité / Performance
<i>Domestique</i>	Proximité / Voisinage, tradition
<i>De renom</i>	Prestige / Reconnaissance de l'opinion
<i>Inspirée</i>	Jaillissement de l'inspiration

Source : Boltanski et Thévenot (1991).

Sources de conventions légitimes, les cités sont alors des lieux privilégiés de « dispute » et de « mise à l'épreuve ». Par là, les auteurs rendent compte du concept d' « action justifiable » (Thévenot, 1989, p 159), traduisant la capacité des individus à faire valoir de « bonnes raisons », devant être compréhensibles et acceptables par les autres (Orléan, 2004, p 27).

En bref, l'EC se présente comme « *une économie de la pluralité des formes de coordination, assise sur une théorie du fondement conventionnel de l'action collective. La coordination*

<sup>1</sup> Une « grandeur » dans la terminologie des auteurs.

<sup>2</sup> Emergence d'un septième dans l'ouvrage de Boltanski et Chiappello, Le Nouvel esprit du capitalisme, et associé à la cité par projet.

*suppose une convergence des actions et des représentations individuelles, convergence qui peut s'établir sur une diversité de registres* » (Biencourt et al., 2001, p 118).

## **2.2. Economie des conventions de qualité**

Avant d'aborder l'analyse de la dimension qualité par l'EC, il nous paraît judicieux d'en relever les principales différences par rapport à la NIE en soulignant que les deux courants théoriques partent d'une même critique globale de la théorie standard avant de proposer des alternatives divergentes (Favereau, 2011, p 22).

### *2.2.1. Différences fondamentales entre la NIE et l'EC*

Alors que la rationalité limitée des agents introduite par Simon (1947) constitue l'hypothèse de départ commune de la NIE et de l'EC à travers leur reconnaissance que les contrats sont nécessairement incomplets dans un environnement incertain et imprévisible, elle se trouve aussi au fondement des divergences entre ces deux courants théoriques selon l'affirmation très riche de Favereau (2011):

*« All the differences may be shown to proceed from a different use of the Simon's hypothesis of bounded rationality: whereas Williamson's project aims at discovering how economic agents manage to deal with the most negative consequences of the fundamental problem (deemed as unsolvable), the conventionalist project wishes to offer a solution to the fundamental problem, by tackling it at its core (instead of counteracting its negative consequences). By examining the whole set of differences and investigating more closely their source, we are lead to distinguish two models of bounded rationality: the first (New Institutional Economics) is only calculative, the second (Economics of Conventions) is also interpretive »* (Favereau, 2011, p 22).

En d'autres termes, face au problème de l'incomplétude des contrats, la NIE et l'EC ont deux différentes approches d'analyse. La première traite les effets négatifs du problème, alors que la seconde traite le problème en lui-même. De même, si le modèle de rationalité limitée de la première approche est exclusivement calculatoire, celui de la seconde approche est aussi interprétatif. Favereau (2011) relève point par point les principales divergences entre les deux

courants dans leurs analyses de l'incomplétude des contrats selon leurs méthodologies respectives (Tableau 36).

Tableau 36: Principales différences entre la NIE et l'EC

<b>«New Institutional Economics» (NIE)</b>	<b>Economie des conventions (EC)</b>
Coûts de transaction	Conventions
Structure de gouvernance	Apprentissage collectif
Spécificité des actifs	Conventions de qualité
Efficience	Justification (efficience+équité)
Opportunisme	Identité sociale

Source : Favereau (2011, p 25).

Dans un univers incertain, les acteurs économiques caractérisés par leur opportunisme selon la NIE établissent des structures de gouvernance destinées à minimiser les coûts de transaction. Celles-ci varient en fonction de la spécificité des actifs et ont avant tout un objectif d'efficience. Pour l'EC, les individus caractérisés par une identité sociale cherchent à établir des conventions à travers un processus d'apprentissage collectif. Les conventions font constamment l'objet de justification dans un souci d'équité et d'efficience, tandis que les conventions de qualité occupent une place centrale dans l'analyse des échanges de biens et de services.

L'analyse comparative de la NIE et de l'EC met en relief l'apport non négligeable de l'EC à l'économie de la qualité « dominante », où la NIE occupe une place majeure. Le point suivant éclaire davantage l'importance de l'EC dans l'économie de la qualité en développant la notion de « convention de qualité ».

### 2.2.2. *Le processus cognitif de la qualité*

Poursuivant le parallèle entre la NIE et l'EC, à présent dans l'analyse de la dimension qualité d'un bien sur un marché, quand la NIE évoque une asymétrie d'information, l'EC parle d'incertitude radicale. Pour cette dernière, le repère collectif mobilisé pour soutenir la coordination des individus sur ce marché concerne le bien échangé, et plus précisément sa qualité.

Les acteurs sur un marché éliminent l'incertitude radicale dans les échanges via l'établissement d'une convention de qualité du bien échangé. Suivant les hypothèses précédemment énoncées, l'existence d'une telle convention sur un marché traduit le partage

de référence commune – ici sur la qualité du bien – entre les acteurs, et plus encore, de modèle commun d'évaluation. La qualité devient le fruit d'un processus cognitif collectif de la part des acteurs sur un marché, en constante soumission à la critique et l'épreuve. Pouvant être remise en question à tout moment, la convention de qualité d'un bien doit être toujours justifiée.

Le recours au modèle des Economies de la grandeur pour rendre compte de la pluralité de modèles communs d'évaluation dans la coordination des actions donne à l'EC de considérer une pluralité de conventions de qualité d'un bien sur un marché. Sous l'hypothèse que le jugement sur la qualité des biens puisse se référer à des modèles d'évaluation différents (Eymard-Duvernay, 1989, p 331), chaque convention de qualité est associée à un principe supérieur commun du modèle de Boltanski et Thévenot (1991). Les travaux de l'EC se sont essentiellement concentrés sur les conventions de qualité marchande, industrielle et domestique (Eymard-Duvernay (1989), Sylvander (1995), Biencourt et *al.* (2002)) détaillées dans les lignes suivantes.

### 2.2.3. Conventions de qualité et formes de coordination entre les acteurs

L'une des forces de l'analyse conventionnaliste tient dans sa caractérisation, pour chaque convention de qualité, de la forme de coordination des acteurs dans la production et dans les échanges. Le lien entre convention de qualité et formes de coordination a été initialement développé par Eymard-Duvernay (1989).

Eymard-Duvernay (1989) distingue trois conventions de qualité (Tableau 37) dont les modes de définition sont individuellement rattachés à une forme de coordination générale analysée dans le modèle des Economies de la grandeur (Eymard-Duvernay, 1989, p 346).

Tableau 37: Conventions de qualité et formes de coordination

<b>Cité</b> <b>Convention de qualité</b>	<b>Principe supérieur</b> <b>commun</b>	<b>Définition de la</b> <b>qualité</b>
<b>Marchande</b>	Concurrence	Consommateurs ( <i>le marché</i> )
<b>Industrielle</b>	Efficacité	Critères exogènes ( <i>les standards</i> )
<b>Domestique</b>	Tradition	Réputation ( <i>les marques</i> )

Source : auteur.

Dans la configuration marchande, autrement dit le marché lui-même, la qualité du produit résulte du jugement des consommateurs entre les différentes offres disponibles. « *Ne faisant appel à aucune autorité supérieure ou aucun étalon pour évaluer les biens en toute généralité, la mesure de la qualité résulte exclusivement de la confrontation des offres et des demandes* » (*ibid.*, p 335). La coordination par le marché se traduit par une concurrence entre les offreurs du produit. Eymard-Duvernay continue son propos, certes avec prudence, que « *si le marché est bien constitué, la qualité sera évaluée dans un état donné du marché de façon parfaitement déterminée, sans ambiguïté et sanctionnée par le prix de vente* » (*ibid.*).

Dans la cité industrielle, la qualité du produit est définie hors marché, fréquemment via des standards. Ces derniers sont établis sur la base de mesures techniques des caractéristiques du produit, permettant déterminer le niveau de la qualité de celui-ci (*ibid.*, p 336). Le respect de contraintes techniques dans la production et dans la vente du produit n'est pas sans conséquence sur la coordination entre les acteurs. Pour les offreurs, la production de biens « sous-optimaux<sup>1</sup> » du point de vue de la clientèle n'est possible que si cet écart est compensé par un volume de production plus important (*ibid.*, p 339). La concurrence par les prix est ainsi remplacée par une situation de monopole de grande firme à rendements d'échelle croissants. La clientèle finale est quant à elle assujettie à une pratique tout à fait différente « pour le bien-être général », en prenant l'exemple du produit unique proposé par l'entreprise Ford. En effet, le produit est supposé avoir bénéficié d'énormes investissements de la part de l'industriel de telle sorte qu'il ait pu être considéré comme étant le meilleur ou le plus efficace possible avant la décision de sa mise en vente (*ibid.*, p 340).

Enfin, dans la cité domestique, la qualité du produit est rattachée à la spécificité et à l'originalité de celui-ci, pouvant être identifiée par une marque. Définie hors marché, sans distinction des goûts variés de la clientèle, elle concerne moins le produit en lui-même que le processus productif et même le producteur de celui-ci (Favereau et *al.*, 2002, p 235). Un lien étroit entre le produit et le producteur est forcément pris en compte, ce qui n'est pas le cas dans les logiques marchande et industrielle. Pour justifier la qualité d'un tel produit, les offreurs autant que les demandeurs insistent sur le fait que celui-ci soit relié à la série de

---

<sup>1</sup> La sous-optimalité du bien s'explique par le fait que sa production n'est plus exclusivement guidée par les préférences des consommateurs.



produits ayant une origine commune (Eymard-Duvernay, 1989, p 345). La notion de tradition, dans le sens de respect d'une filiation donnée, domine dans la cité domestique.

L'intérêt d'établir un lien entre convention de qualité et forme de coordination est de mettre en évidence que « *chaque forme de coordination se réfère à des principes différents d'évaluation de la qualité des biens, à des conventions de qualité distinctes qui ne pouvaient être ramenées à un principe unique<sup>1</sup> permettant leur hiérarchisation.* » (*ibid.*, p 347).

#### 2.2.4. Convention de qualité, modèle d'entreprise et modèle de production de firme

Par le biais des travaux d'Eymard-Duvernay (1989), Favereau et *al.* (2002) et Salais et Storper (1995), l'EC approfondit encore davantage l'analyse des rapports entre conventions de qualité et formes de coordination, en s'intéressant précisément au lien entre les formes de coordination au sein d'une branche<sup>2</sup> d'activité et la (les) conventions de qualité possible(s) présente(s).

Eymard-Duvernay (1989) met en évidence que les principes de jugement de la qualité au sein d'une branche donnée peuvent être rattachés à des « modèles d'entreprises » bien identifiés. Système cohérent de principes et « outil » de référence pour les actions des entreprises, un « modèle d'entreprise » consiste en un ensemble de choix en matière d'équipements et de main-d'œuvre qui engagent l'entreprise dans des directions déterminées (Eymard-Duvernay, 1989, p 349). Il se caractérise précisément par les modalités de mobilisation des trois principes types de ressources pour la production : les ressources associées aux coûts variables (R1), les immobilisations en équipements matériels (R2) et les ressources « spécifiques » (R3) (*ibid.*). Ne correspondant pas uniquement aux investissements immatériels, les ressources spécifiques ont pour particularité d'être liées « *à l'accroissement d'efficacité qu'elles acquièrent avec le temps par des processus d'apprentissage ou de réputation* » (*ibid.*).

Cela étant dit, les trois conventions de qualité correspondent à des configurations distinctes dans la composition de ressources. Si les produits « marchands » sont associés à un mode de production à coûts variables relativement élevés, les produits de marque et les produits

---

<sup>1</sup> En cela, l'EC contredit l'Economie des Coûts de Transaction qui compare les structures de gouvernance entre elles en préférant celle qui minimise les coûts de transaction.

<sup>2</sup> Il est utile de préciser que la branche d'activité rassemble des unités de production homogènes, fabriquant les mêmes produits, tandis que le secteur regroupe des entreprises classées selon leur activité principale (INSEE).

« industriels » sont caractérisés par des modes de production dominés respectivement par des investissements spécifiques et des immobilisations en équipement (Tableau 38).

Tableau 38: Conventions de qualité et types de ressources mobilisées.

Convention de qualité	Définition de la qualité	Modèle d'entreprise		
		R1	R2	R3
Marchande	Loi du marché	+++		
Industrielle	Standard		+++	
Domestique	Origine du produit			+++

+++ : *prédominance*

Source : auteur.

Le « modèle d'entreprise » cohérent avec la convention de qualité marchande développe une logique de production marquée par une flexibilité élevée dans la conduite de ses activités. Les séries de production sont courtes en subissant des changements fréquents de lignes (Favereau et *al.*, 2002, p 233), selon la tendance du marché.

Le « modèle d'entreprise » en cohérence avec la convention de qualité industrielle se caractérise par des investissements d'équipements élevés, donc un stock de capital fixe relativement important. Les séries de production sont suffisamment longues, à la fois, pour introduire le produit dans les habitudes de consommation et pour bénéficier de rendements d'échelles croissants (*ibid.*, p 234).

Enfin, le « modèle d'entreprise » en accord avec la convention de qualité domestique est centré sur les investissements immatériels et les ressources spécifiques qui définissent la spécificité du produit. Pour justifier qu'un niveau de qualité élevé du produit ne s'obtient pas forcément par des coûts de production élevés, Favereau et *al.* (2002) évoquent trois exemples de ressources spécifiques pouvant être mobilisées dans un tel modèle d'entreprise sans accroître les coûts de production mais avec pour effet d'augmenter la qualité du produit. Ainsi, la tradition, la motivation et la réputation permettent à une entreprise d'améliorer son produit sans augmentation systématique des coûts de production.

Salais et Storper (1995) établissent également un lien entre conventions de qualité, formes de coordination et modèles de production (Tableau 39). S'intéressant à la qualité d'un produit<sup>1</sup> (non d'un bien), ils proposent quatre modèles de qualité et décrivent les modalités de

<sup>1</sup> « L'emploi du concept de « produit » s'impose, et non celui de « bien », de manière à marquer que celui-ci est étroitement lié à la coordination correspondante des acteurs économiques. » (Salais et Storper, 1995, p 59).

coordination qui y conduisent (Salais et Storper, 1995, p 43). Chaque modèle de qualité de produit, associé à un modèle de production pour la firme, appartient à un « monde de production », défini comme un registre d'action pour une personne dans la perspective d'une coordination avec les autres (*ibid.*, p 47).

Tableau 39: La qualité dans les mondes de production de Salais et Storper

	<b>Produits spécialisés</b>	<b>Produits standard</b>	
<b>Produits dédiés</b>	<i>Le monde de production interpersonnel</i> Qualité unique, sans repère préexistant mais découlant du sentiment partagé.	<i>Le monde de production marchand</i> Qualité unique selon la demande particulière du client.	<b>Le demandeur</b>
<b>Produits génériques</b>	<i>Le monde de production immatériel</i> Qualité définie et révisée par le producteur spécialisé.	<i>Le monde de production industriel</i> Qualité définie par standardisation des actes de travail, de la technologie et du produit.	
	Le producteur		

Source : Salais et Storper, 1995, (p 43).

Ainsi, il existe quatre types de produits caractérisés par un mode de définition de la qualité bien défini, en fonction des caractéristiques de la demande et de l'offre en ces produits. Les auteurs font la distinction notamment, du côté de la demande, entre les produits génériques et les produits dédiés selon qu'ils font l'objet d'une consommation de masse ou à l'inverse d'une consommation personnalisée, et du côté de l'offre, entre les produits standard et spécialisés en cas de production de masse ou de production personnalisée.

Chaque type de produit est également associé à un modèle de production dont la propriété essentielle concerne « *la flexibilité dans l'usage des ressources pour s'ajuster aux aléas de la coordination de ce monde* » (Salais et Storper, 1995, p 66). Les différents types de flexibilité associés aux modèles de production de la firme sont soit internes – en lien avec l'organisation de la production –, soit externes – en lien avec le marché. Pour les auteurs, la production de chaque type de produit est liée à une combinaison bien définie de types de flexibilités interne et externe (Tableau 40).

Tableau 40: Les « modèles » de production des firmes chez Salais et Storper

	<b>Produits spécialisés</b>	<b>Produits standard</b>	
<b>Produits dédiés</b>	<p><i>Modèle du marché marshallien<sup>1</sup></i></p> <p>Flexibilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Externe, sur la qualité (Marché incertain)</li> <li>- Interne, sur la qualité (Economie de variété)</li> </ul>	<p><i>Modèle du réseau marchand</i></p> <p>Flexibilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Externe, sur la qualité (Marché incertain)</li> <li>- Interne, sur la quantité (Economie d'échelle)</li> </ul>	<b>Marché</b>
<b>Produits génériques</b>	<p><i>Modèle de l'innovation</i></p> <p>Flexibilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Externe, sur la qualité et la quantité (Marché prévisible)</li> <li>- Interne, sur la qualité (Economie de variété)</li> </ul>	<p><i>Modèle industriel</i></p> <p>Flexibilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Externe, sur la quantité (Marché prévisible)</li> <li>- Interne, sur la quantité (Economie d'échelle)</li> </ul>	
Technologie et procès de production			

Source : Salais et Storper, 1995, (p 66).

Dans le modèle du marché marshallien, la production dédiée et spécialisée – avec comme cas typique la production différenciée de haute qualité – nécessite une flexibilité externe consistant à rechercher constamment de nouvelles opportunités sur le marché. Pour cela, il est nécessaire pour la firme d'avoir une forte flexibilité interne caractérisée par un haut degré d'économies de variété via la fabrication d'une famille étendue de produits sur la base de savoirs et de technologies spécialisés.

Dans le modèle du réseau marchand, le produit – différencié et associé à de relativement longues séries – est soumis à une concurrence en prix. A la recherche constante de nouvelles clientèles comme dans le précédent modèle, la flexibilité interne nécessaire à la firme appartenant au modèle du réseau marchand consiste à fabriquer un groupe de produits exploitant des niches différentes du marché, tout en planifiant des ajustements temporaires de capacité. Un moyen de parvenir à une telle flexibilité interne se traduit par le recours à la sous-traitance, plus en termes de capacités que de spécialités.

<sup>1</sup> L'utilisation des termes « marché marshallien » répond de la volonté de mettre l'accent sur « le caractère spécialisé et local des savoirs ainsi que sur l'intensité de l'activité de production en transactions internes et en contenu informationnel. » (Salais et Storper, 1995, p 65).

Le modèle industriel correspond à une production standard générique, destiné à un marché étendu dans l'espace, déterminé par le degré de diffusion d'un standard industriel général ou par les anticipations des consommateurs à son égard. Pour la firme concernée, la flexibilité externe, vis-à-vis du marché, concerne avant tout sa possibilité à s'adapter aux variations conjoncturelles de la demande via des ajustements nécessaires de sa quantité d'output. Marquée par des investissements lourds en équipements rigides, la firme appartenant à ce modèle recherche une production à grandes échelles pour rentabiliser les dépenses énormes engagées. Ce qui ne leur laisse qu'un petit degré de flexibilité interne passant davantage par la quantité que par la qualité, du moins à court<sup>1</sup> terme.

Enfin, le modèle de l'innovation consiste en une fabrication de produits spécialisés génériques avec une visée de production incertaine. L'exemple typique est le produit de haute technologie fondé sur un investissement de recherche-développement. Soumise à des dépenses d'investissement relativement élevées, la firme concernée n'a « *d'autre choix que de faire comme si elle produisait pour un marché alors que celui-ci n'est pas encore établi* » (Salais et Storper, 1995, p 65). Telle est la particularité du modèle de l'innovation qui considère paradoxalement que le marché associé est prévisible malgré l'incertitude dans la vente du produit. Dès lors, la flexibilité externe de la firme vis-à-vis du marché concerne aussi bien la qualité que la quantité du produit: elle est, d'une part, à la recherche constante de nouveaux marchés et, d'autre part, dans un impératif de rentabiliser les dépenses d'investissement réalisées. Il lui est crucial pour cela de s'appuyer sur une grande flexibilité interne définie par un haut degré d'économies de variété via la fabrication d'une famille étendue de produits sur la base de savoirs et de technologies spécialisés.

A première vue, les produits marchands, industriels et de marque analysés dans les premiers présentent respectivement des similarités avec les produits standards dédiés, standard génériques et spécialisés dédiés dans les seconds. Partir de cette apparente analogie nous paraît intéressant pour conduire une brève analyse comparative entre les modes de coordination inter-firmes identifiés autour de chaque type de produit selon les deux travaux.

---

<sup>1</sup> En effet, la flexibilité interne de la firme concernant l'organisation de sa production a deux dimensions, de court terme et de long terme. Tandis que la dimension de court terme a un effet sur la quantité du produit, celle à long terme a pour objectif un changement de produit, donc de qualité de celui-ci.

Précisons qu'une telle démarche s'inscrit dans le sens de l'analyse de la dimension qualité au sein d'une filière qui nous intéresse particulièrement.

Partant des trois types de produits précédemment évoqués, il s'agit alors de saisir les modes de coordination inter-firmes en amont identifiées dans les modèles d'entreprises selon Eymard-Duvernay et les modèles de production de firmes selon Salais et Storper (Tableau 41).

Tableau 41: Formes de coordination inter-firmes par type de produit

<b>Eymard-Duvernay (1989)</b>		<b>Salais et Storper (1995)</b>	
<b>Cité marchande</b>	<i>Produit marchand</i>  Coordination inter-firmes marchande.	<b>Monde de production marchand</b>	<i>Produit dédié standard</i>  Firmes peu intégrées Flexibilité des inputs de travail, recours à la sous-traitance.
<b>Cité industrielle</b>	<i>Produit industriel</i>  Tendance à l'intégration des entreprises.	<b>Monde de production industriel</b>	<i>Produit générique standard</i>  Firmes et unités de production intégrées.
<b>Cité domestique</b>	<i>Produit de marque</i>  Faible recours au marché. Intégration contrainte autour d'un même label.	<b>Monde de production interpersonnel</b>	<i>Produit spécialisé dédié</i>  Faible économie d'intégration. Production sur la base de savoirs et de technologies spécialisés.

Source : auteur.

Si les deux travaux se rejoignent globalement dans les formes de coordination inter-firmes associées aux produits marchands et industriels, ce n'est pas le cas concernant le troisième type de produit mobilisé dans chacun des deux travaux. La justification provient du fait que dans le monde de production interpersonnel, Salais et Storper attachent moins d'importance à l'idée d'une appartenance des acteurs à une communauté qu'à la spécificité du produit en lui-même. Par conséquent, la coordination inter-firmes passe moins par l'intégration que par le marché, contrairement à celle observée dans la cité domestique selon Eymard-Duvernay. En

effet, l'idée d'appartenance à une communauté, ici à une marque ou à un label, limite le recours au marché et favorise l'intégration dans la coordination inter-firmes (Eymard-Duvernay, 1989). Cela étant dit, la fabrication de produits marchands dans les deux travaux implique une coordination inter-firmes passant par le marché, tandis que celle de produits industriels requiert une coordination inter-firmes passant par l'intégration.

Ceci ouvre la voie à l'analyse de la dimension qualité au sein d'une filière ou d'une chaîne de valeur, selon l'EC. Plus largement, il s'agit d'approfondir encore un peu plus le lien entre la dimension qualité d'un produit et les formes de coordination verticales des firmes.

### **2.3. Conventions de qualité, filière et chaîne de valeur**

A la lumière de l'EC, l'analyse de la dimension qualité au sein d'une filière consisterait logiquement à s'intéresser aux modes de coordination verticale entre les acteurs d'une filière autour de la qualité du produit. L'esprit « conventionnaliste » nous inspirerait la considération d'une pluralité possible de définitions de la qualité chez les différents acteurs le long d'une filière. Un travail précurseur d'Eymard-Duvernay (1989) traite d'une situation similaire. Il y est question de tensions entre formes de coordination autant au sein d'une branche d'activité qu'entre une entreprise et ses fournisseurs en amont. Cette seconde relation nous intéresse particulièrement dans la présente section, sa généralisation pouvant conduire à une analyse de telles tensions au sein d'une filière.

#### *2.3.1. Pluralité de conventions et tensions dans la coordination verticale des acteurs*

Eymard-Duvernay (1989) évoque le problème général de l'existence d'une différence<sup>1</sup> de logiques de production - et donc de qualité - entre entreprises de l'amont et entreprises de l'aval. En prenant l'exemple d'entreprises en aval dotées d'une logique marchande traitant avec des entreprises en amont soumises à une logique industrielle, il argumente que ces logiques sont incompatibles<sup>2</sup> entre elles. Les contraintes industrielles subies par les entreprises en amont ne permettent pas aux entreprises en aval proches du marché de s'adapter aux

---

<sup>1</sup> Il prend le cas des entreprises de l'amont qui fabriquent des produits standardisés et traitent avec des entreprises de l'aval artisanales ou plus proches du marché. Tandis que les premières considèrent une convention de qualité industrielle de leurs productions, les secondes mobilisent une convention de qualité domestique (pour les entreprises artisanales) ou marchande (pour les entreprises plus proches du marché).

<sup>2</sup> Un tel constat survient en effet dans les années 1970, en phase avec l'avènement du post-fordisme, correspondant au déclin du modèle industriel au profit du modèle marchand (Allaire et Boyer, 1995).

conditions du marché particulièrement mouvantes, au gré des variations des goûts des consommateurs. Dès lors, comment concilier les besoins urgents – en aval – de satisfaire les demandes particulières des consommateurs avec les impératifs – en amont – de la production industrielle, anticipée et à grande échelle ?

« *Economie politique de la pluralité des formes de coordination* » par excellence (Rebérioux et al. 2001, p 253), l'EC propose une première réponse selon laquelle le partenariat entre deux entreprises soumises à des logiques divergentes est source permanente de tensions et de déséquilibres (Eymard-Duvernay, 1989), avec des périodes de domination temporaire d'une logique sur l'autre suivies d'autres périodes de renversement de la situation. Dans l'exemple cité ci-dessus, tantôt les entreprises de l'amont s'exposent à des commandes à très court terme imposées par les entreprises de l'aval dominées par le marché, tantôt les premières imposent les contraintes industrielles aux secondes, ce qui conduit à restreindre la place à l'organisation marchande. Ainsi, en présence de tensions entre deux conventions de qualité, il est possible à tout instant d'identifier celle qui domine sur l'autre, sans considérer une telle domination comme définitive. Rappelons, en effet, qu'une convention est constamment soumise à épreuve.

Dans un tel contexte de tensions entre entreprises de l'amont et celles de l'aval, l'intermédiaire joue un rôle essentiel en matière d'évaluation du produit. Son rôle de simple<sup>1</sup> vecteur entre l'offre et la demande, dans un cadre de marché walrassien, ou de vecteur stratégique mais indispensable à la réduction des coûts de transaction, dans un cadre de marché imparfait, se trouve enrichi en devenant un acteur de l'évaluation même du produit (Bessy et Chauvin, 2013).

### 2.3.2. *Economie des conventions et analyse de filière*

L'EC fait partie des courants institutionnels majeurs mobilisés dans la littérature économique sur l'analyse de filière<sup>2</sup> (Fraval, 2000). En s'intéressant aux conventions en tant qu'institutions informelles, résultat d'un environnement socio-économique structurel, elle appartient à l'une des deux branches complémentaires de l'économie institutionnelle. La

---

<sup>1</sup> A l'image du mythique « secrétaire de marché » commissaire-priseur du marché walrassien.

<sup>2</sup> Nous nous limitons ici à l'analyse de filière selon la tradition francophone, basée sur la littérature économique développée par l'INRA et le CIRAD, principaux organismes de recherche s'étant consacrés au sujet.



seconde, étant la «New Institutional Economics» (NIE), et plus précisément l'Economie des Coûts de Transactions (ECT), se consacre aux « arrangements institutionnels » (Williamson, 1995).

Dans un contexte d'incertitude radicale, et donc d'incomplétude des contrats, les conventions permettent de stabiliser les anticipations des acteurs de la filière. Ainsi, elles reposent sur un mécanisme établi de confiance mutuelle en restant malgré tout un phénomène social d'auto-organisation (Chevassus-Lozza et Valceschini, 1993). Un premier type d'analyse de filière consiste à repérer les conventions dominant les échanges et sur les marchés. Pour rendre compte de l'existence d'une diversité d'environnements au sein desquels évolue une filière, il est fait appel à la typologie des cités du modèle des Economies de la grandeur de Boltanski et Thévenot, dans la tradition de l'EC (Tableau 42).

Tableau 42: Conventions caractérisant les échanges au sein d'une filière

Cité	Conventions
« <b>Marchande</b> »	Conventions de concurrence.
« <b>Industrielle</b> »	Conventions de fonctionnalités permettant par exemple la qualité, la normalisation, la standardisation.
« <b>Domestique</b> »	Conventions coutumières, d'ordre familial ou hiérarchiques et d'autorité (chaînes de dépendance).
« <b>Civique</b> »	Conventions de solidarité et de maintien des intérêts communs.

Source : Griffon et *al.*, 2000, p 69.

Une telle application de l'EC à l'analyse de filière s'avère enrichissante pour saisir les spécificités de l'environnement social entourant les acteurs. Elle est particulièrement « *utile dès lors que les filières sont immergées dans un environnement social marqué par des institutions héritées de l'histoire longue, donc par une forte inscription dans les traditions et la coutume des sociétés* » (Griffon et *al.*, 2000, p 18). Cependant, elle reste relativement simple et limitée car, en offrant une analyse de la filière dans sa globalité, elle ne permet pas de considérer la coexistence de plusieurs conventions au sein d'une même filière, comme évoqué précédemment.

A côté de l'approche globale de la filière, il existe une autre approche visant à analyser les formes de coordination à l'intérieur même de celle-ci. Le recours à l'EC a toujours pour objectif de mettre en évidence une pluralité de formes de coordination selon des logiques bien

identifiées. Là encore, la typologie des cités de Boltanski et Thévenot sert de référence. L'analyse de la dimension qualité au sein d'une filière par l'EC s'inscrit dans cette seconde approche d'analyse, en sachant qu'évoquer l'existence d'une pluralité de formes de coordination des échanges d'un produit au sein d'une filière suppose l'existence même d'une pluralité de types d'acteurs, aussi bien du côté des vendeurs que des acheteurs du produit.

La démarche « conventionnaliste » consiste alors à partir d'une analyse des acteurs et de leurs évaluations respectives de la qualité du produit (Ducrot, 2000). La question de la qualification des produits est aussi traitée dans le cadre d'une analyse de filière, avec l'hypothèse qu'une telle démarche répond à l'existence préalable d'une convention de qualité partagée par les acteurs (Cheyns et *al.*, 2006). La mise en évidence d'une pluralité d'opérations de qualification d'un même produit par différents types d'acteurs va en effet dans le sens de l'existence de différents modèles d'évaluation de la qualité de ce produit et donc de conventions de qualité dans une filière donnée. Il arrive que la qualification d'un produit passe concrètement par la création de signe de qualité dont les différentes étapes sont au cœur de l'analyse. L'EC insiste que le signe de qualité est issu d'un jugement collectif, prémisses de l'échange (Vincq et *al.*, 2010).

En bref, l'analyse par l'EC de la dimension qualité du produit au sein d'une filière – ici agricole – a pour hypothèse générale que « *la qualité d'un produit agricole relève d'une convention (ou d'une série de conventions successives) entre les différents acteurs économiques, depuis le produit final jusqu'à la matière première agricole.* » (Lebail et Valceschini, 1990, p 41). Sur la base du modèle des Economies de la grandeur, l'EC peut par exemple entreprendre d'identifier les conventions de qualité dominant les échanges au sein d'une filière et, par la suite, créer un signe de qualité. Toujours est-il que l'EC diffère radicalement de la théorie dominante en considérant un processus de construction endogène de la qualité.

### 2.3.3. *Economie des conventions et approche par la chaîne globale de valeur (CGV)*

Malgré sa diffusion relativement faible<sup>1</sup> dans le monde de la recherche anglophone, l'EC s'est révélé être un cadre d'analyse précieux pour l'approche par la CGV, et ceci, concernant les

---

<sup>1</sup> En comparaison avec la «New Institutional Economics» (NIE), l'EC est apparue plus récemment et se considère beaucoup moins familière avec le monde de la recherche académique anglophone (Favereau, 2011, p 23).

questions autour de la dimension qualité des produits. En effet, l'apport de l'EC se résume aux trois points suivants mentionnés par Daviron et Ponte (2007) dans leur analyse de la CGV du café :

*« Il convient (surtout) de souligner que le concept de convention peut nous aider à comprendre de quelle manière on évalue la qualité à différents points des chaînes de valeur et dans différents marchés de consommation (tant sur le plan géographique qu'en termes de type de consommation). La théorie des conventions permet également de déterminer comment l'évaluation des attributs de qualité (qui préside à la fixation d'un certain prix) change d'un point de vue historique selon les contextes. Enfin, elle nous incite à réfléchir aux stratégies (politiques, de commercialisation, relatives aux droits de propriété) qui peuvent être adoptées dans la perspective d'un changement de qualité pouvant être bénéfiques aux producteurs (de café et d'autres produits de base) » (Daviron et Ponte, 2007, p 60).*

Dès lors, la qualité est vue comme un élément de gouvernance au sein d'une chaîne de valeur, en s'intéressant particulièrement aux standards de qualité et aux conventions de qualité sous-jacentes (Ponte et Gibbon, 2005b, p 2). Dans une économie globalisée où les questions de qualité constituent un enjeu majeur en tout point<sup>1</sup>, celles-ci deviennent une question de « concurrence et/ou de coopération entre les acteurs aux différents stades d'une chaîne, chacun ayant uniquement un accès – et un contrôle – limité sur l'information concernant le produit ainsi que les méthodes de production correspondants » (*ibid.*, p 3). En sachant que la gestion de la qualité au sein d'une CGV revient aux firmes pilotes, l'efficacité dans la maîtrise de cette dimension du produit – par la définition des outils de gestion de la qualité le long de la chaîne – dépend de leur prise en compte des représentations de la qualité<sup>2</sup> au sein de la société en général (*ibid.*). Les firmes pilotes sont alors amenées à définir des formes de coordination en correspondance avec ces dernières dans les différents segments de la chaîne globale de valeur. Autrement dit, les représentations de la qualité – ou encore les conventions de qualité

---

<sup>1</sup> Nous entendons ici les différents niveaux de la chaîne : enjeu de sécurité sanitaire pour les consommateurs, enjeu de spécificité pour les producteurs (origine géographique), etc.

<sup>2</sup> « *The nature of quality conventions and the possibility of standardization play a critical role in shaping the governance structure of the value chain in two ways: through the possibilities they open and close for how value chains are coordinated (in relatively direct or indirect ways and in material or normative forms) at individual links in the chain and through providing lead firms with a legitimate vocabulary to define what makes a product fit for trade* » (Ponte et Gibbon, 2005a, p 178).

au sens de l'EC – conditionnent les caractéristiques des formes de coordination à mettre en place par les firmes pilotes le long de la CGV.

De ce fait, l'application de l'EC à l'analyse des CGV permet de faire la distinction entre le mode de gouvernance globale d'une CGV et les formes de coordination le long de celle-ci : tandis que le premier traduit les règles et les conditions de participation à une CGV, les secondes désignent les modalités de traitement des questions de qualité dans les différents segments de la CGV. Or, une telle distinction ne peut être établie par l'approche de la CGV. En effet, bien que cette dernière développe une notion de gouvernance plus enrichie<sup>1</sup> que celle initialement avancée par l'approche par la GCC, elle sous-estime la possibilité de coexistence de ces différents modes de gouvernance dans une même chaîne globale.

A la lumière de l'EC, l'analyse empirique de la CGV du café – fondée sur les questions de qualité – traite des effets de changements récents de conventions de qualité sur les formes de coordination définies par les firmes pilotes. En effet, de nouvelles conventions de qualité sont apparues avec des préoccupations plus grandes autour des questions de sécurité sanitaire des produits ou des considérations socio-économiques et environnementales. Mais elles répondent aussi à une intensification de la concurrence dans les produits différenciés.

Dans la CGV du café, l'analyse « conventionnaliste » distingue deux marchés à première vue gouvernés tous les deux par une convention de qualité domestique, mais dotés de deux systèmes de gestion de la qualité totalement différents. D'un côté, le marché traditionnel est dominé par les grands torréfacteurs internationaux qui commercialisent le produit final sous leurs propres marques. De l'autre, le marché spécifique concerne des torréfacteurs relativement petits qui misent sur l'origine et l'authenticité du produit, basées sur des récits locaux. Or, en raison de l'importance grandissante des distinctions d'origine et de la traçabilité du produit, les grands torréfacteurs sont incités à recourir aux dispositifs d'indications de l'origine géographique ou à des systèmes de certification de la qualité. Dans tous les cas, les récits locaux basés sur la confiance sont menacés par un système de standardisation. Parallèlement, il arrive que les petits torréfacteurs soient attirés par introduire

---

<sup>1</sup> Dans l'approche de la GCC, la gouvernance de la chaîne correspond au mode de pilotage soit par l'acheteur, soit par le producteur. L'approche par la CGV suggère cinq différents modes de gouvernance d'une chaîne globale: marchande, modulaire, relationnelle, captive et hiérarchique.

un quelconque signe de qualité pour marquer l'appartenance de leurs produits à un territoire donné.

De ces résultats, l'analyse « conventionnaliste » de la CGV du café mène à des conclusions stimulantes. Premièrement, la convention de qualité domestique revêt deux sens à distinguer selon les auteurs (Gibbon et Ponte, 2005a). Le sens strict correspond au sens originel tel que défini originellement par l'Economie des Conventions et passant par l'existence d'un récit local basé sur la confiance, tandis que le sens élargi l'associe à des signes de qualité développés par des acteurs de taille relativement grande sans lien de proximité spécifique à l'origine du produit. Deuxièmement, la convention de qualité domestique se trouve de plus en plus investie par la convention de qualité industrielle à travers l'importance croissante des signes de qualité pour marquer l'origine des produits. Troisièmement, une telle situation favorise l'apparition d'agences de certification et d'audit au sein de la CGV si bien que les firmes pilotes exercent moins de contrôle auprès de leurs fournisseurs. Enfin, il semble se renforcer un compromis entre conventions de qualité marchande et industrielle en raison de la prédominance des systèmes de standardisation, d'une part, et de la faiblesse croissante de l'intégration au profit de la coordination marchande dans les segments de la CGV, d'autre part.

Toujours est-il qu'un message de taille que l'approche par les conventions contribue à bâtir consiste à dénoncer la tendance du monde industriel à empiéter sur les autres mondes, selon l'affirmation suivante :

*« The setting of strict and «objective» quality standards in many initiatives that promise «sustainability» can also be interpreted as an attempted incorporation of «industrial» conventions, which in the process subordinate engagement with domestic and civic norms to other ends. In other words, lad firms may attempt to fold the «threats to leadership» arising from the increasing importance of «civic» conventions into the operational environment of the «market-industrial» convention » (Ponte et Gibbon, 2005b, p 14-15).*

En bref, la mobilisation du cadre de l'EC dans une analyse de CGV renouvelle et enrichit la compréhension des questions de gouvernance globale des échanges internationaux. Grâce à l'EC, l'approche par la CGV dépasse les considérations strictement productivistes pour s'intéresser aux différentes manières dont les acteurs s'engagent matériellement et

idéologiquement dans des normes et des règles particulières tout comme dans la construction de la qualité aux différents stades de production, distribution et consommation (Raynolds, 2002). Mais elle offre également une occasion de remettre en question le caractère cloisonné et restrictif des différentes conventions de qualité tel qu'avancé par l'EC. Dans tous les cas, force est de reconnaître le pouvoir explicatif de la dimension qualité dans les échanges, dès lors qu'on lui attribue un rôle actif à travers l'acceptation de son caractère endogène.

Aux termes de l'analyse de la dimension qualité par l'EC, reconnaissons-lui « *le mérite de dépasser les incertitudes de la pensée standard et d'indiquer dans les conventions de qualité un facteur puissant de coordination (des marchés), au-delà des prix et des normes.* » (Stanziani, 2008, p 99). La coordination des échanges – mais aussi de la production<sup>1</sup> – s'établit sous une convention de qualité du bien produit et échangé et, plus largement, sur « *une commune vision de l'avenir qui leur permet de s'entendre sur les perspectives de rendements futurs, comme l'avait déjà démontré Keynes* » (Postel et Sobel, 2006, p 137). Si, pour l'EC, la convention de qualité d'un bien est absolument *nécessaire* car sous-jacente à toute coordination des échanges et de la production, elle demeure aussi *contingente*, ce qui constitue une limite essentielle de l'approche par les conventions, comme l'affirment Postel et Sobel :

« *Rien n'indique aux acteurs la manière dont ils doivent définir le bien qu'ils échangent, le futur qu'ils évaluent, le travail qu'ils mettent en œuvre. De cette contingence naît une liberté, formelle, qui consiste à se choisir des règles communes. C'est à ce point que le problème se corse* » (2006, p 137).

Autrement dit, pour ces auteurs, l'EC ne donne pas de précision sur la manière dont les individus « produisent » la convention (*ibid.*). La mise en articulation de l'analyse conventionnaliste avec la Nouvelle Sociologie Economique (NSE) constitue un des moyens de dépassement d'une telle faiblesse. L'idée est de déterminer la convention de qualité à partir d'une analyse sociologique structurale des réseaux encadrant les échanges, selon une dimension proprement éthique et politique des jugements d'acteurs. Pour que les échanges se déroulent de façon pérenne, « *il faut qu'un réseau d'acteurs s'entende sur des conventions de*

---

<sup>1</sup> L'intérêt de l'EC pour le marché va en effet au-delà d'une considération stricte de la relation stricte d'échange du bien entre vendeur et acheteur, en ayant en vue l'enjeu de la production à travers des problématiques concernant les mondes de production (Ughetto, 2006).

*justice définissant un modèle de production satisfaisant offreurs et demandeurs* » (*ibid.*). La convention de qualité définie dans ces conditions serait en lien avec la structure sociale encastrant les échanges, en plus d'être fondée sur des principes supérieurs communs issus du modèle des Economies des Grandeurs. Elle se doterait alors d'un sens enrichi, sa définition découlant plus précisément de jugements éthiques et politiques des membres de la structure sociale.

La combinaison de l'EC avec la NSE, notamment avec la théorie de marché de Harrison White (2002), se trouve au cœur de l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire que nous proposons. La modélisation par White d'un marché de production plutôt que d'un marché d'échange, comme habituellement considérée dans l'économie dominante, conduit en effet à considérer une incertitude possible sur la qualité d'un bien intermédiaire pour les producteurs et, de là, à en analyser les effets sur les formes de coordination autour du bien intermédiaire, et non plus, autour du bien final.

Une telle démarche comble un vide théorique dans l'analyse économique hétérodoxe de la dimension qualité d'un bien sur un marché, en particulier, et dans l'économie de la qualité, en général. Auparavant, il nous paraît indispensable de présenter les grandes lignes de la NSE, en mettant en évidence l'analyse de la dimension qualité au sein d'un marché selon ce courant relativement récent de la sociologie.

### **III. LA NOUVELLE SOCIOLOGIE ECONOMIQUE (NSE)**

Apparue au début des années 1980, la NSE, par définition, consiste en un renouveau<sup>1</sup> de la sociologie économique avec pour ambition précise – et additionnelle – de s'attaquer « à l'objet même de la science économique en proposant non seulement une critique (une déconstruction) mais également une reconstruction de ce qui constitue l'économie » (Lévesque et al., 2001, p 18).

#### **3.1. Hypotheses**

---

<sup>1</sup> Fragmentée en une diversité de spécialisations dans le domaine économique, l'ancienne sociologie économique ne parvenait pas à analyser l'économie comme totalité sociale et à fournir une explication alternative à la science économique. « *La vieille sociologie économique accepte la légitimité et la pertinence de la science économique pour saisir les lois économiques* » (Lévesque et al., 2001, p 126).

Précisons avant tout la continuité de la NSE avec l'ancienne sociologie économique, la première puisant largement dans le fonds mis au jour par la seconde (Steiner, 2011). D'une manière générale, la sociologie économique se présente comme une alternative à l'économie dominante dans l'analyse des phénomènes économiques (Tableau 43).

Tableau 43: Comparaison entre la sociologie économique et l'économie dominante

	<b>Sociologie économique</b>	<b>Economie dominante</b>
<b>Concept de l'acteur</b>	Acteur influencé par les autres acteurs et membre partie d'un groupe et d'une société.	Acteur pas influencé par les autres acteurs (individualisme méthodologique)
<b>Action économique</b>	Pluralité de types d'action économique, pas forcément rationnels. Rationalité en tant que variable.	Toute action économique supposée rationnelle. Rationalité en tant qu'hypothèse.
<b>Contraintes sur l'action</b>	Actions économiques contraintes par la rareté des ressources, la structure sociale et les règles dans les structures.	Actions économiques contraintes par les goûts et la rareté des ressources, incluant la technologie.
<b>Lien entre économie et société</b>	Economie en tant que partie intégrante de la société, la société toujours en tant que référence.	Economie et marché en tant que références, la société en tant que donnée.
<b>Objet de l'analyse</b>	Description et explication. Rarement prédiction.	Prédiction et explication. Rarement description.
<b>Méthode utilisée</b>	Utilisation d'une pluralité de méthodes, incluant les approches historique et comparative. Données souvent produites par l'analyste (« dirty hands »)	Construction de modèle formel, souvent mathématique. Données officielles souvent utilisées (« clean models »)
<b>Tradition intellectuelle</b>	Marx-Weber-Durkheim-Schumpeter-Polanyi-Parsons/Smelser. Auteurs classiques constamment réinterprétés et cités.	Smith-Ricardo-Mill-Marshall-Keynes-Samuelson. Classiques faisant partie du passé, renouvellement continuuel de la théorie.

Source : auteur, traduit de Smelser et Swedberg (1994, p 4).

### 3.1.1. La place centrale des liens sociaux dans l'analyse de l'action économique

Les deux principaux postulats de la NSE, avancés par Mark Granovetter (2000), figure emblématique de ce courant, sont résumés par Cusin et Benamouzig (2004) dans leur ouvrage « Economie et Sociologie » :

*« Premièrement, l'action économique n'est pas seulement située socialement, elle est aussi « encastrée » (embedded) dans le tissu des relations sociales. Ceci conduit à rejeter une vision atomistique, donc*



*« sous-socialisée », de l'acteur économique, vision véhiculée par la théorie économique standard. En outre, les institutions sociales ne se développent pas nécessairement selon une forme déterminée, ni n'émergent spontanément. Granovetter rejette une vision « sur-socialisée » de la vie économique et considère les institutions comme « socialement construites » à travers des processus mobilisant des médiations sociales » (2004, p 452).*

En rejetant à la fois l'hypothèse d'acteur « SOUS-socialisé » de l'économie standard et celle de l'acteur « sur-socialisé » de la sociologie classique, l'idée défendue par Granovetter est que le comportement économique se comprend *« moins dans les rapports sociaux (au sein desquels chacun est socialisé et véhicule des logiques d'action qui le dépassent et s'imposent à lui) que dans les réseaux sociaux, les relations interpersonnelles »* (Ughetto, 2006, p 12).

Sa critique innovante de l'hypothèse de l'économie standard, selon laquelle les acteurs prennent des décisions de manière isolée, le conduit à mettre en évidence la prise en compte nécessaire des relations sociales comme facteur explicatif de l'action économique (Laville, 2008). Le prolongement d'une telle conclusion conduit à lier cette dernière aux interactions sociales et aux réseaux sociaux : en effet, il n'existe de relation sans interaction au sein d'un groupe, donc d'un réseau.

### 3.1.2. *Le concept d'encastrement de l'action économique*

Granovetter reprend<sup>1</sup> la notion d'encastrement (embeddedness) de Karl Polanyi (1983) pour affirmer que *« l'action économique est « encadrée » au sein de réseaux de relations personnelles qui placent les individus en contact les uns avec les autres »* (Laville, 2008, p 14) et démontrer, par là, que *« l'économie demeure inscrite dans des relations sociales qui en assurent le fonctionnement »* (ibid.).

Granovetter (1974) met en évidence le concept d'encastrement à partir de recherches empiriques sur le marché du travail et de réflexions plus théoriques sur les réseaux sociaux en montrant que *« les relations amicales et familiales interviennent d'une manière décisive dans le processus, en apparence tout économique, de recherche d'emploi »* (Steiner, 2011, p 41).

---

<sup>1</sup> Granovetter se démarque cependant de la conception de l'encastrement de Polanyi qui, à ses yeux, *« laisserait trop à penser que la sphère économique aurait, avant les sociétés modernes, été complètement immergée dans les autres sphères (sociale, politique, culturelle) et contenue par elles et qu'elle serait désormais quasi pleinement différenciée et autonomisée. Au contraire, il faudrait plutôt considérer (selon lui) la manière dont le social continue d'être un cadre actif de l'action économique »* (Ughetto, 2006, p 12).

Dans son article<sup>1</sup> de 1985 – considéré comme texte fondateur de la NSE –, il dévoile deux aspects du fameux concept. Tandis que l'aspect « interpersonnel » concerne les relations directes, l'aspect « structural » fait allusion à la « structure du réseau général de ces relations ». Ce second aspect justifie alors l'intérêt des structures sociales dans l'analyse des comportements économiques. L'extension progressive d'une telle perspective à des échelles diverses au sein de l'économie, dans une succession de travaux<sup>2</sup>, conduit Granovetter à défendre la thèse selon laquelle « *les institutions économiques sont des « constructions sociales » et qu'il faut les analyser comme telles* » (Laville, 2008, p 15).

Il adresse, par là, une critique – essentielle pour nous et centrale pour la NSE – à la « New Institutional Economics »<sup>3</sup> (NIE), et plus spécifiquement à son premier défenseur Oliver Williamson, pour qui les institutions sont pensées uniquement en termes d'efficience pour résoudre un problème économique. Au contraire, pour la NSE, puisque les institutions économiques sont des constructions sociales, elles sont le fruit d'un long processus de création sociale. Leur compréhension passe donc par celle du processus historique dont elles résultent.

C'est dans une telle perspective que la NSE s'intéresse au marché, objet d'étude privilégié dans les années 1980, période marquée par le constat d'échec des économies planifiées et les limites à l'action de l'Etat (Cusin et Bénamouzig, 2004, p 451). Le marché « *ne se réduit pas à un ensemble de mécanismes permettant la formation des prix d'équilibre et la coordination, c'est aussi et surtout une réalité dont les dynamiques sont indissociables d'un ensemble de relations et d'institutions sociales* » (*ibid.*). Soulignons que les travaux de Granovetter eux-mêmes ont consisté en une analyse du marché du travail, faisant en quelque sorte de la NSE un courant spécialisé dans la sociologie<sup>4</sup> du marché.

---

<sup>1</sup> Paru dans la revue « American Journal of Sociology », l'article s'intitule « Economic action and social structure, the problem of embeddedness ».

<sup>2</sup> Son travail initial sur « la force des liens faibles » a en effet fait l'objet d'un prolongement dans un souci d'analyser les liens entre les niveaux micro et macro. Par la suite, des travaux similaires ont été conduits sur les marchés financiers (Mintz, Schwartz, 1985).

<sup>3</sup> Pour Coase (1988), la structure physique de marché ainsi que les règles et la régulation existent avant tout pour réduire les coûts liés aux échanges (Swedberg, 1994).

<sup>4</sup> « Depuis la fin des années 1970 et le début des années 1980, un grand nombre de travaux généralement associés aux termes « nouvelle sociologie économique » (Convert et Heilbron, 2007 ; Steiner, 2011 ; Swedberg, 1994) ont investi l'étude des marchés » (Le Velly, 2012, p 21). Par ailleurs, le développement de la NSE correspond à la renaissance de la sociologie des marchés (Swedberg, 1994, p 267).

### 3.1.3. *Les différentes formes d'encastrement*

Si l'entrée du concept d'« encastrement » dans la NSE est attribuée sans aucun doute à Granovetter (1974, 1985), il est judicieux de préciser que ce dernier n'évoque qu'une forme particulière d'encastrement social parmi d'autres, à savoir l'encastrement « structural » ou « structurel » selon les auteurs<sup>1</sup>. En effet, ses travaux pionniers ont fait l'objet de nombreuses critiques résumées par les deux grands propos suivants :

*« Il ne s'agit pas de dire que les analyses de Granovetter sont erronées ou qu'elles ne rendent pas compte de la réalité observée, mais 1) que les phénomènes observés restent marginaux par rapport aux échanges marchands « classiques » (relations impersonnelles et instantanées) et 2) que sa définition implicite du lien social n'est pas en mesure de rendre compte de toute la « réalité » des formes de l'échange marchand » (Chantelat, 2002, p 528).*

Avant de présenter les formes d'encastrement de l'économie suggérées par d'autres courants de la NSE, précisons que l'« approche structurale » constitue sans doute celle qui prédomine dans la NSE, plus précisément dans la sociologie des marchés qui nous intéresse, et ceci pour deux principales raisons évoquées par Swedberg (1994) dans son manuel « Handbook of economic sociology ». Pour lui, l'approche structurale domine les débats sur les marchés car, non seulement, elle propose une solide théorie sociologique des marchés, mais elle a surtout été formalisée<sup>2</sup> par un petit nombre d'individualités aux compétences hors pair, dont Harrison White est le chef de file.

A ce stade de notre recherche, contentons-nous de souligner que Granovetter est certes celui qui est souvent considéré comme le fondateur de la NSE, mais il a lui-même été influencé par Harrison White, un des fondateurs de l'analyse des réseaux sociaux, qui fut son directeur de thèse dans les années 1960 à l'Université de Harvard (Rème, 2005). De son propre aveu, Granovetter reconnaît le rôle joué par Harrison White dans la constitution de la NSE, alors

<sup>1</sup> Par exemple, Le Velly (2001) évoque l'encastrement structurel qui se traduit par « le contexte de relations personnelles dans lequel se réalisent les échanges marchands » (p55).

<sup>2</sup> « *This approach dominates the debate on markets for two reasons: it represents the most sustained effort to construct a sociological theory of markets and it has attracted a number of unusually competent researchers. Three persons have been primarily responsible for developing this type of analysis: Harrison White, Ronald Burt and Wayne Baker* » (Swedberg, 1994, p 267).

« jeune professeur (...) (qui) allait devenir (son) mentor et exercer sur (ses) travaux une influence intellectuelle décisive » (Granovetter, 2000, p 33).

Cela étant dit, d'autres courants de la NSE développent les concepts d'encastrement<sup>1</sup> « cognitif », « institutionnel » et « culturel ».

L'encastrement « cognitif » analyse la façon dont les régularités des processus mentaux limitent l'exercice du raisonnement économique ainsi que la capacité limitée des individus à utiliser le type de rationalité modélisé par la théorie économique standard (Zukin et DiMaggio, 1990). Ainsi, il se « réfère à toutes les limites observées du modèle néoclassique de la rationalité omnisciente et remet en cause de façon radicale la présomption de logique, d'hyperrationalité et de transparence des modèles économiques conventionnels » (Huault, 1998). Dans l'analyse de marché, il s'agit d'examiner comment se font par exemple la différenciation des produits, la certification des qualités, la définition du cadre de l'échange pour aboutir à une mise en équivalence des produits (Steiner, 2011).

L'idée d'un encastrement « institutionnel » fait allusion au cadre juridique et politique qui encadre de manière plus large les actions, les échanges et les phénomènes économiques (Fligstein, 1990, 2001). Plus largement, les travaux sur cette forme d'encastrement se développent autour de l'idée de « construction politique » des marchés, des institutions économiques, voire des entreprises elles-mêmes (Cusin et Benamouzig, 2004, p 193). La dimension politique dans la construction des marchés, en particulier, revêt plusieurs aspects. Les travaux sur ce sujet sont divers, traitant notamment du lobbying (Powell et Smith-Doerr, 1994 ; Granovetter et McGuire, 1998), des institutions politiques (Trigilia, 2002) ou du rôle de l'Etat dans le développement industriel (Fligstein, 2001).

L'idée d'un encastrement « culturel » des phénomènes économiques, quant à elle, est la première fois défendue par Zelizer (1988), critiquant l'incapacité de l'approche structurale à saisir le rôle des différents types de valeurs dans l'analyse des marchés. La culture se définit

---

<sup>1</sup> A la différence des formes d'encastrement institutionnel et culturel, les formes d'encastrement cognitif et technique ne sont pas « des facteurs explicatifs » des actions économiques. Ceci conduit Cochoy (2012) à distinguer deux sens du terme « encastrement » : « l'encastrement de type 1 » défini comme état d'inclusion (*embeddedness*) et « l'encastrement de type 2 » défini comme processus d'association (*embedding*) » (Cochoy, 2012, p 34). En effet, l'encastrement est à la fois état (ce qui est encastéré) et processus (action d'encastrer, d'établir une liaison). La prise en compte de cette distinction amène l'auteur à introduire un nouveau courant de sociologie économique : la sociologie économique relationniste « centrée sur le suivi des associations constitutives de l'économie et du social qui se nouent avant mais aussi dans le cours de l'échange » (*ibid.*, p 33), à côté de la sociologie économique constructiviste centrée sur la construction sociale de l'économie.

précisément comme un « *système de significations reposant sur des catégories, des symboles, des valeurs et des formes de connaissances socialement partagées* » (Cusin et Bénamouzig, 2004, p 199). Elle est à la fois ressource et contrainte du point de vue des comportements économiques : d'une part elle définit un répertoire de stratégies ou de moyens pour l'action, d'autre part, elle influence la définition des intérêts des individus et des moyens légitimes pour les poursuivre (DiMaggio, 1994).

Concluons par remarquer que les trois formes d'encastrement présentées ci-dessus se recoupent étant donné que les repères cognitifs, les normes, les valeurs, les symboles et les représentations sociales évoquent aussi des institutions certes « invisibles ». Poursuivons à présent par l'analyse de la dimension qualité sur un marché, selon la NSE.

### **3.2. Analyse de la dimension qualité sur un marché dans la NSE**

#### *3.2.1. La sociologie des marchés versus approche de la théorie néoclassique des marchés*

Sans entrer dans la richesse extrême et complexe des travaux en sociologie des marchés (François, 2008; Le Velly, 2012; Aspers, 2011), il convient uniquement de mettre en évidence de manière claire et précise l'apport de la NSE à l'analyse du fonctionnement d'un marché par rapport aux analyses économiques précédemment abordées.

Tel que l'affirme très synthétiquement Steiner (2011) :

*« La NSE s'intéresse aux conditions de fonctionnement du marché lorsque les deux hypothèses concernant la qualité des biens et le futur sont mises à l'écart. Dès lors, il apparaît que la pure coordination marchande (par les prix) est insuffisante et il faut réintroduire des institutions et des formes différentes de comportement social pour rendre compte de la coordination entre les acteurs. (...) L'apport de la sociologie économique est alors double. Premièrement, il s'agit de décrire d'une manière empiriquement solide les dispositifs et les comportements sociaux à l'œuvre dans ces formes de coordination. Dans ce cas de figure, l'approche repose sur l'étude de la transaction marchande, c'est-à-dire une description fine des interactions entre les différentes parties prenantes du marché. (...) Deuxièmement, il s'agit d'élaborer des propositions théoriques concernant ces formes de coordination. A ce stade, il ne s'agit plus seulement d'une description différente des faits économiques, mais d'une approche théorique*

*originale qui prend en compte les relations sociales et les dispositifs sociaux dans lesquels ces relations peuvent se nouer. Ces dispositifs de nature variée interviennent à côté de comportements intéressés pour expliquer ce qui se déroule sur le marché conçu comme un fait social » (Steiner, 2011, p 36-38).*

Ainsi, la NSE analyse bien la même problématique globale de la théorie économique, à savoir les modes de coordination des acteurs dans un contexte marqué par la présence d'une incertitude radicale. En s'y écartant en ce sens qu'elle considère le marché comme une construction sociale, la NSE, en particulier, et la sociologie économique, en général, se dresse en tant que programme de recherche alternatif à celui de l'économie standard (Tableau 44).

Tableau 44: La sociologie économique, une alternative

<b>Conception néoclassique</b>	<b>Conception sociologique</b>
Un <i>mécanisme</i> qui livre un prix unique pour le même bien à partir de la compétition des offreurs et des demandeurs	Une <i>institution</i> qui reproduit la stratégie et le concept de contrôle des acteurs dominants
Un « <i>trou noir</i> », un ensemble vide	Le lieu d' <i>interactions sociales, politiques et économiques</i>
Comportements <i>paramétriques</i> d'individus a priori égaux qui considèrent l'environnement comme donné, conformément au paradigme de <i>l'homo economicus</i>	Interactions <i>stratégiques</i> entre acteurs sociaux <i>hétérogènes</i> qui cherchent à stabiliser ou transformer leur environnement
La compétition <i>pure et parfaite</i> est l'idéal	La compétition « <i>imparfaite</i> » entre agents inégaux est la règle
Un mécanisme <i>exclusivement économique</i> , auto-équilibrant et doté de la propriété de s'auto-instituer	Une <i>construction institutionnelle</i> qui émerge de mouvements sociaux
Un mécanisme <i>aisément accessible</i> , dès lors qu'est garantie la liberté de transaction	Une <i>construction sociale très sophistiquée</i> : seules des <i>conditions extrêmement précises</i> en matière de droit, jurisprudence, comptabilité et régime monétaire... permettent l'émergence du marché
Une coordination à vocation <i>universelle</i>	Une <i>diffusion partielle</i> , des limites théoriques et pratiques à la logique de marché
Par nature <i>structurellement stable</i>	L'évolution type d'un marché : <i>émergence</i> , développement, obsolescence, <i>crise</i> et disparition.

Source : Boyer, 2009, p 63.

Ces deux conceptions du marché se réfèrent à deux mondes totalement différents, la théorie néoclassique s'intéressant au monde abstrait et la sociologie économique au monde « concret ». Pour Allaire (2009), le marché de l'économie dominante évolue dans une économie rigide (« taut economy ») où les déséquilibres (temporaires) sont nécessaires à l'équilibre. Le marché de la sociologie économique se situe quant à lui dans une économie non rigide (« slack economy ») où la situation fréquente de « déséquilibre » pousse les individus à une recherche permanente de *stabilité*, à travers l'exercice d'un *contrôle* de leurs actions. Comme allant être développé dans les prochaines lignes, plus que d'un équilibre, les individus selon la sociologie économique sont à la quête d'un *ordre*. En effet, suivant les propos<sup>1</sup> d'Aspers (2011), l'équilibre n'est qu'une manifestation d'un ordre préexistant, ce qui signifie d'ailleurs que la question sociologique est plus profonde que la question économique.

Ainsi, la prise en compte de la notion d'ordre dans l'analyse d'un marché par la sociologie économique cristallise définitivement, à notre sens, toutes les différences entre les approches sociologique et économique des marchés. Elle requiert en effet la mobilisation d'une série de concepts ignorés par la théorie économique, du moins par la théorie néoclassique, car plusieurs points de convergence avec la théorie économique hétérodoxe seront identifiés dans les sections suivantes.

### 3.2.2. *Le concept d' « ordre » au cœur de la sociologie des marchés (Beckert, 2009)*

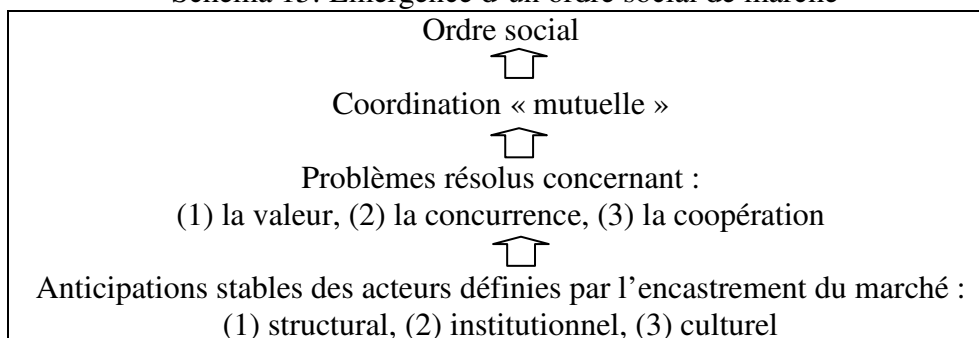
En considérant le marché comme une arène d'interactions sociales, les individus sont à la recherche d'un environnement stable et prévisible qui pourrait faciliter leurs prises de décisions. Or, seule l'existence d'un ordre permet de prévoir, l'ordre étant l'opposé du chaos (Aspers, 2011, p 17). Dans son article intitulé « The social order of markets », Beckert (2009) propose alors une théorie des conditions d'apparition d'un ordre social<sup>2</sup> de marché par la résolution des problèmes de coordination autour de concepts centraux traités par les théories économiques, tels que la valeur, la concurrence et la coopération (Schéma 15).

---

<sup>1</sup> « *Equilibrium is only one form of how order is made, (...) and this suggests that the sociological question is more profound than the economic question* » (Aspers, 2011, p 10).

<sup>2</sup> En qualifiant l'ordre de marché comme étant « social », Beckert (2009) fait allusion aux facteurs socio-culturels influençant les décisions des acteurs (Allaire, 2009, p 5).

Schéma 15: Emergence d'un ordre social de marché



Source : auteur, d'après Beckert (2009).

L'ordre sur un marché est le résultat d'une « coordination mutuelle » des activités économiques malgré des motivations et des intérêts hétérogènes et souvent antagonistes des acteurs. L'émergence d'un ordre passe par la résolution « socialement acceptable<sup>1</sup> » des problèmes de coordination entre acteurs autour de la valeur des biens échangés, la concurrence entre les vendeurs et la coopération entre les acteurs de manière générale. Résoudre ces problèmes se traduit par l'existence d'anticipations stables sur le marché autour la définition des trois concepts correspondants, en sachant que celles-ci se forment sur la base des « macrostructures sociales » - les réseaux sociaux, les normes sociales, les structures cognitives ou les institutions formels – encastrant le marché.

La sociologie des marchés s'intéresse alors aux processus selon lesquels les macrostructures sociales engendrent la stabilité des anticipations des acteurs sur un marché, facteur essentiel de confiance dans les échanges, chaque acteur pouvant lui-même anticiper l'action des autres. A ce stade intervient la notion d'encastrement laquelle permet, non seulement, de mettre en évidence les macrostructures sociales existant sur un marché donné, mais aussi de décrire comment elles structurent les actions individuelles. Autrement dit, l'analyse de l'encastrement – structural, institutionnel ou cognitif – d'un marché conduit à l'identification des diverses formes de coordination entre les acteurs autour de trois concepts centraux, à savoir la valeur, la concurrence et la coopération. Ces formes de coordination qui, rappelons-le, produisent des anticipations stables chez les acteurs et, par là, la « coordination mutuelle » source de l'ordre sur le marché.

<sup>1</sup> « *The order of markets depends not just on « stable worlds » but also on socially acceptable outcomes. Only if the resulting inequalities are accepted will the organization of economic activities through markets gain the social legitimacy that is itself a precondition for the functioning of markets* » (Beckert, 2009, p 259).



Le problème de la valeur concerne l'attribution de la valeur d'un bien, la prise en compte des préférences des acheteurs ou encore la définition même du bien. La dimension qualité est liée à ce premier problème, tel qu'il sera développé dans les lignes qui suivent. Le problème de la concurrence porte sur l'organisation globale de la concurrence sur le marché, vu comme le fruit d'un processus politique et historique reflétant les rapports de pouvoir sur le marché analysé. Enfin, le problème de la coopération s'identifie au niveau des interactions entre l'offre et la demande sur un marché, lesquelles conduisent à des relations marchandes stables uniquement en présence d'un climat de confiance entre les acteurs de l'offre et de la demande. En bref, du point de vue de Beckert, les travaux de la NSE – dans leur diversité<sup>1</sup> – s'attachent à analyser les processus « concrets » de résolution des problèmes de coordination autour de la valeur, de la concurrence ou de la coopération sur un marché, et ceci à partir de l'une des trois approches s'intéressant à une forme particulière d'encastrement du marché. Sa définition conceptuelle de la notion d'ordre de marché comme résultat<sup>2</sup> de la « coordination mutuelle » lui permet de mettre en avant que l'objectif de la sociologie des marchés consiste à définir l'ordre sur les marchés.

### 3.2.3. *La qualité comme ordre de marché*

En considérant les trois principaux problèmes de coordination précédemment évoqués par Beckert (2009), l'analyse de la dimension qualité d'un bien sur un marché revient à s'intéresser au problème de coordination sur la valeur de celui-ci. En effet, une source non négligeable d'incertitude pour les acteurs sur un marché concerne les difficultés à l'évaluer, compte tenu de la multiplicité des offres chacun dotée de propriétés de qualité complexes (Beckert, 2009, p 253). La définition du bien échangé sur un marché fait ainsi partie des problèmes de coordination à résoudre pour permettre l'émergence d'un ordre de marché et la notion de qualité devient d'un bien devient une construction sociale. Tout comme l'économie hétérodoxe, la NSE considère la qualité sous un aspect cognitif.

Cela étant dit, la résolution des problèmes de qualité sur un marché peut être analysée à travers les trois grands types d'encastrement du marché, toujours en suivant le raisonnement

---

<sup>1</sup> Voir l'article de Beckert pour les détails sur les travaux.

<sup>2</sup> « While the notion of the « order of markets » refers to the macrolevel result of the solution of the three identified coordination problems, the expectations formed by actors constitute the building blocks of this order on the actor level » (Beckert, 2009, p 247)

de Beckert (2009). La littérature existante s'appuie majoritairement sur l'encastrement cognitif et l'encastrement structural pour caractériser les modalités de résolution de tels problèmes et démontrer par la suite en quoi la dimension qualité peut être source d'ordre sur le marché.

(a) Dimension qualité et encastrement cognitif du marché

L'importance actuelle de la notion de standards en référence à la dimension qualité des biens sur un marché donne une place prédominante<sup>1</sup> à l'encastrement cognitif du marché dans l'analyse des problèmes de qualité (Le Velly, 2012). La problématique de la « qualité » évolue en une problématique de la « qualification » en rendant compte des divers processus qui conduisent à qualifier les biens échangés sur un marché (Barrey et Valsceschini, 2006). L'analyse des standards par la NSE consiste par conséquent à comprendre les dispositifs de qualification préalables à leur mise en place sur un marché.

Avant de poursuivre dans l'analyse des différents dispositifs de qualification des biens sur un marché, soulignons que l'existence d'un standard peut être vue comme source d'un ordre sur le marché du bien correspondant, selon les propos ci-dessous d'Aspers (2011) :

*« Standard markets are defined (positively) as having a scale of value that serves as a valuation order regarding the product or service traded in the market. The corresponding everyday term is often quality. (...) Value is defined as the determination and rating of a « thing ». The value, thus, does two different things: it establishes the offer, but it also makes it possible to “measure” offers according to the value » (p 112-113).*

Mais, si l'auteur démontre le rôle déterminant des standards sur un marché, il n'en précise pas le processus d'établissement, c'est-à-dire le processus de qualification des biens.

Le processus de qualification des biens désigne plus précisément les différentes étapes à franchir par un produit avant d'acquérir le statut de « bien » sur un marché au-delà de la définition des standards (Callon et al., 2000). En effet, contrairement à l'économie dominante, la NSE est loin d'ignorer que le bien échangé sur un marché est le fruit d'une succession d'interactions entre différents types d'acteurs qui, chacun selon leurs contributions

---

<sup>1</sup> Les travaux sur le sujet ont surtout été développés par des chercheurs français issus ou proches du Centre de sociologie de l'innovation, dont les principaux sont Michelle Callon, Franck Cochoy, Sophie Dubuisson-Quellier et Lucien Karpik (Le Velly, 2012, p 27).

respectives, participent à la conception et à la stabilisation des caractéristiques du bien. Pour Callon *et al.* (2000), distinction mérite d'être relevée entre un bien – correspondant à un état – et un produit, désignant davantage un processus :

*« La notion de bien économique implique un certain degré de stabilisation des caractéristiques qui sont associées à ce bien, caractéristiques qui expliquent pourquoi, étant recherché en tant que tel, il donne lieu à des échanges. Le produit, quant à lui, est un bien économique envisagé du point de vue de sa fabrication, de sa circulation et de sa consommation. La notion souligne qu'il consiste en une séquence d'actions, en une succession d'opérations qui le transforment de mains en mains, à travers une série de métamorphoses qui finissent par le mettre dans une forme jugée utile par un agent économique qui paye pour en bénéficier. Au cours de ces métamorphoses, ses caractéristiques se modifient » (p 216).*

Par conséquent, analyser la qualité d'un bien nécessite de s'intéresser aux modalités de définition des caractéristiques de celui-ci ainsi que des propriétés correspondantes. Car les propriétés du bien associées à ses caractéristiques se dévoilent au cours de tests, d'épreuves et de mesures le long du processus productif avant stabilisation de celles-ci par un accord entre les différents acteurs successivement impliqués. Plus exactement, il s'agit de mettre en évidence le processus de qualification-requalification<sup>1</sup> du bien étant donné qu' *« il n'y a pas de qualité qui ne soit obtenue au terme d'un processus de qualification et il n'y a pas de qualification qui ne vise à établir une constellation, stabilisée au moins pour un moment, de caractéristiques qui se trouvent attachées au produit considéré et le transforment, provisoirement, en bien échangeable sur un marché » (ibid., p 218).*

Il est judicieux de préciser le rôle des consommateurs dans le processus de qualification-requalification, bien que celui-ci ne soit pas aussi évident qu'il n'y paraît. En effet, la tendance<sup>2</sup> serait de considérer que seuls les acteurs de l'offre participent à la construction de la qualité du bien à mettre en vente sur le marché. Or, les consommateurs prennent aussi part à la qualification-requalification, non dans le cadre assez simpliste de leurs préférences

<sup>1</sup> Dans leur article particulièrement pertinent, Callon *et al.* présentent leur théorie autour de ce qu'ils nomment « économie des qualités », en préférant parler de « qualités » d'un bien plutôt que de « caractéristiques » d'un bien. Ainsi, en mettant le processus de qualification-requalification aux fondements de leur analyse de la dimension qualité d'un bien, ils affirment que *« le processus de qualification-requalification, tel qu'il est décrit par le couple bien-produit, est au cœur de la dynamique des marchés » (p 219).*

<sup>2</sup> En effet, la tendance dominante est de séparer radicalement offre et demande en considérant que les caractéristiques du bien, intrinsèques, lui sont attachées et indissociables.

propres individuelles ou collectives, mais plus concrètement en fonction du dispositif sociotechnique dans lequel ils sont plongés : dispositif social, car leur évaluation d'un même bien diffère selon leur environnement social et dispositif technique, en raison du fait qu'ils évaluent les biens avant achat dans un environnement technique<sup>1</sup> mis à la disposition par les vendeurs (Cochoy, 2002).

L'intérêt pour les dispositifs de qualification<sup>2</sup> est crucial dans l'analyse de la qualité des biens, en ce sens que ces dispositifs ne transmettent pas une information exhaustive (Le Velly, 2012, p 29). En ayant une dimension politique, ils « *établissent des rapports de force et leur construction est l'objet de rivalités entre les acteurs du marché* » (*ibid.*). Une telle remarque se révèle d'un précieux apport, par exemple, dans l'analyse de standards de qualité à imposer sur un marché particulier. Il est en effet probable que l'introduction de standards à respecter, en d'autres termes l'imposition des « qualités » qu'un bien doit posséder - sans prise en compte du processus productif de celui-ci dans le contexte concerné - risque d'opposer des acteurs selon leur adhésion ou non à ces « qualités » imposées.

#### (b) Dimension qualité et encastrement structural du marché

Si, pour la NSE, la compréhension de la qualité d'un bien sur un marché demande une analyse des multiples manières dont elle se construit cognitivement chez les différents acteurs impliqués dans l'offre et la demande de celui-ci, elle fait aussi intervenir les spécificités de la structure du marché concerné et, plus précisément, les réseaux sociaux qui la composent.

L'analyse de la dimension qualité d'un bien à travers l'encastrement structural du marché, telle qu'abordée ici, part de l'hypothèse que la qualité du bien n'est pas définie par des standards<sup>3</sup>. Dans un contexte où la qualité des biens n'est pas explicitement signalée, il s'agit par conséquent d'analyser la contribution de la structure du marché, d'une part, dans la réduction de l'incertitude sur la qualité des biens que les consommateurs désirent acheter et,

---

<sup>1</sup> Une série de dispositifs sont créés à destination des consommateurs pour leur permettre de faire des choix : emballages, normes, labels, ouvrages rédigés par des experts, forums de consommateurs (Le Velly, 2012). Hatchuel (1995) évoque le cas des prescripteurs indispensables aux consommateurs désirant une expertise préalable pour l'achat de biens complexes.

<sup>2</sup> « L'enjeu de l'échange réside moins dans ce qui se joue dans l'échange lui-même et bien plus dans ce qui se construit avant et dans la capacité de ces dispositifs de jugement à cadrer la situation d'échange. Une meilleure compréhension de ce qui rend possible ce cadrage, malgré la grande pluralité des équipements disponibles, est à la fois un enjeu de recherche et de société. » (Dubuisson-Quellier et Neuville, 2003, p 216).

<sup>3</sup> En effet, l'analyse de la dimension qualité définie à l'aide de standards se rapporte à l'encastrement cognitif du marché abordé juste avant.

d'autre part, dans la définition par les producteurs de la qualité des biens à produire et à vendre.

Deux approches sont développées. La première, qui s'intéresse au rôle de la structure du marché dans la lutte contre l'incertitude sur la qualité du bien ressentie par les acheteurs, analyse comment la structure du marché aide les consommateurs à dépasser l'incertitude sur la qualité des biens que ces derniers désirent acheter. La seconde approche traite de l'aspect endogène de la qualité en analysant les facteurs « structureaux » qui influencent la définition de celle-ci par les producteurs. Précisons que, loin d'être incompatibles entre elles, les deux approches peuvent être complémentaires.

La première conception de la place centrale des réseaux sociaux dans l'analyse de la qualité d'un bien sur un marché nous est fournie par Karpik (1989, 1995). En mobilisant les notions explicites de « marché-réseau » ou « marché-jugement<sup>1</sup> », il met en évidence l'existence de marchés sur lesquels la qualité du bien ne peut être connue qu'à travers « *une relation triangulaire dans laquelle une tierce partie, à laquelle on fait confiance pour son expérience et son désintéressement, devient la source et le garant d'une information qui crée les conditions nécessaires aux engagements contractuels* » (Karpik, 1996, p 532). Dans ses travaux sur les avocats, il montre que le choix du « bon » avocat se fait grâce aux recommandations avisées de connaissances proches et fiables. Bien sûr, la qualité du service dont il est question ici est source d'incertitude. Un moyen pour la saisir passe par les liens interpersonnels qui deviennent par là des dispositifs de jugement (François, 2008). Le même raisonnement est conduit par DiMaggio et Lough (1998) pour souligner l'importance des rapports sociaux dans la réduction de l'incertitude sur la qualité des biens sur un marché. En prenant l'exemple de l'achat de voitures, ils démontrent empiriquement que l'achat de voitures neuves se fait davantage auprès de vendeur professionnel donc sans lien interpersonnel entre acheteur et vendeur, tandis que l'achat de voitures d'occasion s'effectue plus fréquemment auprès de particuliers.

---

<sup>1</sup> Karpik (1989) oppose le « marché-jugement » au « marché-prix » dans lequel les choix se fondent sur le prix du bien ou du service proposé. Le « marché-jugement » fonctionne selon trois mécanismes bien distincts : « le « réseau-producteur » assure la circulation informelle de l'information sur les prix entre les producteurs et aide à fixer « le juste prix » à pratiquer, (...) le « réseau-échange » permet aux offreurs et aux demandeurs de se rencontrer par l'intermédiaire des connaissances (amis, familles ou collègues) et (enfin) (...) les « garants de la confiance » (autorités professionnelles et publiques) créent une « économie de la modération » qui explique que les prix demeurent relativement raisonnables » (François, 2008, p 262-263).

La seconde approche s'intéresse au caractère endogène de la dimension qualité sur un marché en lien avec la structure de celui-ci. La question qui se pose est la suivante : comment, sur la base de la structure du marché, les producteurs définissent-ils de la qualité des biens à produire ? Pour Aspers (2011), un producteur définit la qualité du bien qu'il va produire, en lien avec le statut qu'il possède sur le marché concerné. Son raisonnement va d'ailleurs plus en généralité, lorsqu'il suggère l'existence de deux types de marchés selon la définition de la qualité sur la base d'un standard ou du statut du producteur. En l'absence de standards, les producteurs tendent en effet à se différencier par rapport à leurs concurrents tout en faisant prévaloir leurs identités propres. Dans un tel cas, la détermination de la valeur<sup>1</sup> du bien en fonction de la qualité ne peut se faire en dehors de la structure sociale (Aspers, 2011). Toujours est-il que l'évocation du statut des producteurs fait référence à la structure du marché, autrement dit à leurs positionnements relatifs par rapport aux concurrents au sein du marché. En se limitant aux problèmes de coordination autour de la qualité comme obstacle à l'établissement d'un ordre dans les échanges, l'émergence de ce dernier découle de la reconnaissance unanime des identités respectives des acteurs sur le marché. Le statut des producteurs sert alors d'indicateur de qualité du bien qu'ils offrent sur un marché où la qualité est inobservable, comme le développe Podolny (1993) dans ses travaux :

*« Status is defined « as the perceived quality of that's producer's product in relation to the perceived quality of the producer's competitor's products (Podolny, 1993, p 830) » (Aspers, 2011, p 142).*

Le statut d'un producteur s'acquiert par ses interactions passées aussi bien avec les autres producteurs que les consommateurs. De ce fait, la prise en compte des rapports sociaux sur un marché s'avère utile dans la compréhension des perceptions de la qualité d'un bien sur un marché (Podolny, 1993). Enfin, à défaut d'avoir une échelle de qualité du bien échangé, l'analyse des interactions sociales permet de mettre en lumière la hiérarchisation des statuts et des échanges sous l'hypothèse que les producteurs à statuts relativement élevés produisent et vendent pour des acheteurs de mêmes statuts.

En bref, la première approche de la qualité du bien – ou du service – à travers les réseaux sociaux met en avant que, pour les consommateurs, *« l'usage des relations personnelles est*

---

<sup>1</sup> *« A status order lacks an independent principle of evaluation. This means that one cannot judge the value of a commodity outside the context of social interaction » (Aspers, 2011, p 144).*

*croissant avec l'incertitude (sur la qualité du bien à acheter) » (Steiner, 2011, p 95). La seconde approche, elle, démontre que, dans une situation d'absence de standard de qualité, d'une part, la qualité du bien se définit forcément en rapport avec le statut du producteur - lui-même compris par rapport à la structure de marché - et, d'autre part, l'ordre sur ce marché passe par la reconnaissance unanime des différents statuts, donc des différentes identités des vendeurs mais aussi des acheteurs.*

Tels sont les principaux éléments de l'analyse de la dimension qualité sur un marché par la NSE. Avant de procéder à une synthèse de l'économie de la qualité selon l'EC et la NSE, il convient de relever deux points importants concernant la NSE. Premièrement, elle a été relativement peu mobilisée dans le cadre précis qui nous intéresse, celui d'une analyse de la dimension qualité au sein d'une filière ou d'une chaîne de valeur. Concernant l'analyse de la qualité au sein d'une filière, on s'attache par exemple à analyser la construction sociale d'une marque à travers les coordinations verticales entre les acteurs (de Sainte-Marie et *al.*, 1995) ou encore à analyser le fonctionnement concret d'une filière selon les différents types d'encastrement (Le Velly, 2006). Concernant l'approche de la CGV par la NSE, il est à noter que même si le concept de réseau est considéré comme un des modes de gouvernance possibles d'une CGV, le sens et la logique attribués à celui-ci se trouve en divergence profonde avec ce que dit la NSE. Pour ne citer qu'un exemple de divergence non négligeable, le réseau se comprend comme moyen de minimisation des coûts de transaction dans l'approche de la CGV dans une perspective d'efficacité. Deuxièmement, il convient de souligner que les travaux de Harrison White (1981, 2002) ont significativement contribué au développement de l'approche de la qualité par les statuts des producteurs. Il a d'ailleurs inspiré un grand nombre de travaux de la NSE, dont les plus importants sont ceux de Podolny (1993), Fligstein (2001) ou faut-il encore le rappeler, de Granovetter (1985). Pour les raisons qui vont être exposées dans les lignes qui suivent, le modèle de marché de Harrison White – cœur de sa théorie générale des marchés – constitue le soubassement conceptuel de l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire développé dans la section suivante.

#### **IV. ECONOMIE DE LA QUALITÉ « ALTERNATIVE » PAR L'EC ET LA NSE**

##### **4.1. Synthèse de l'économie de la qualité par l'EC et la NSE**

###### *4.1.1. Apports respectifs des deux courants dans l'analyse de la dimension qualité d'un bien*

Quels sont les principaux apports de l'EC et de la NSE dans l'analyse de la dimension qualité sur un marché, lesquels pourraient constituer une économie de qualité « hétérodoxe » ?

A l'aide de son concept-clé de « convention de qualité », l'EC attribue une place centrale à la dimension qualité d'un bien. Source d'élimination de l'incertitude radicale dans les échanges, la convention de qualité est un accord de qualification du bien rattaché à « *un principe de qualité, finalité commune qui fonde la coordination et la coopération* » (Eymard-Duvernay, 2009, p 153). Ainsi, les problèmes de coordination entre les acteurs disparaissent avec l'émergence d'une convention de qualité du bien objet de l'échange, dont les caractéristiques découlent de l'un des cadres communs d'évaluation définis dans le modèle des Economies de la Grandeur de Boltanski et Thévenot (1991).

Pour la NSE, la dimension qualité est une institution, donc une construction sociale (Allaire, 2010). La qualité d'un bien dans les échanges se comprend à travers les différents types d'encastrement de ces derniers, à savoir structural (ou relationnel ou structurel), culturel, cognitif ou institutionnel. Définie par un standard ou par le statut des producteurs (Aspers, 2011), elle peut être à la source d'un ordre dans les échanges à la condition qu'elle soit reconnue par tous les acteurs concernés. En effet, l'émergence d'un ordre se traduit par des anticipations stables de ces derniers grâce aux effets des macrostructures dans lesquelles ils évoluent (Beckert, 2009) et desquelles découle la définition de la qualité du bien échangé.

Ainsi, chacun selon leurs méthodologies et cadres conceptuels propres, les deux courants s'intéressent à la dimension qualité d'un bien à travers son processus de construction et de définition par les acteurs. Au contraire, rappelons que l'économie de la qualité « dominante » considère que la dimension qualité d'un bien est objective et fondée sur un processus de création exogène (Allaire, 2004).

#### 4.1.2. *Lien entre les deux courants dans l'analyse de la dimension qualité*

Partant des problèmes de coordination dans les échanges, la NSE et l'EC voient en la dimension qualité un moyen de résolution de ces problèmes. Toutes deux partagent en effet l'idée que la coordination des acteurs passe par la réduction de l'incertitude via le partage d'une même définition de la qualité du bien échangé, de la part des acteurs. Tandis que la NSE évoque l'existence d'un « ordre de qualité » dans les échanges, traduisant une stabilité de ces derniers - et donc l'élimination de l'incertitude, obstacle à la coordination entre les



acteurs -, l'EC parle de « convention de qualité », accord sur la qualité du bien, partagé par les acteurs - et donc éliminant l'incertitude dans leur coordination.

La compréhension de la nuance entre les deux concepts met en lumière le lien précieux entre les deux courants dans l'analyse de la dimension qualité d'un bien. En effet, l'obtention d'un accord sur la qualité du bien échangé entre les acteurs découle de logiques distinctes mais complémentaires selon les deux courants théoriques: elle passe par les réseaux sociaux pour la NSE et par les cadres communs d'évaluation pour l'EC. En d'autres termes, la qualité du bien se comprend à partir des interactions entre les acteurs sur un marché et des caractéristiques de la structure de celui-ci dans la NSE, alors qu'elle est fondée sur les capacités cognitives des acteurs sur un marché dans l'EC. Dans les deux courants théoriques, les acteurs sont supposés interagir mais selon des forces différentes : poussés par les réseaux sociaux auxquels ils appartiennent dans l'un et par des principes supérieurs communs dans l'autre.

Dès lors, une certaine complémentarité est relevée entre l'EC et la NSE, si bien que leur association offre un cadre d'analyse particulièrement fécond et original de la dimension qualité sur un marché. Etant donné que les acteurs en jeu sont, non seulement, dotés de capacités de jugement mais également insérés dans des réseaux sociaux ou plus globalement dans une structure sociale, la définition de la qualité d'un bien sur un marché tient compte à la fois des jugements des acteurs mais aussi des influences de la structure sociale sur ces derniers. De manière élargie, l'association des deux courants permet l'établissement d'un lien<sup>1</sup> entre les structures sociales dans lesquelles évoluent les acteurs et les valeurs, règles et représentations qui influencent leurs comportements (Favereau et Lazega, 2002).

Une telle entreprise comble une insuffisance de taille reprochée à l'EC, à savoir la contingence des conventions de qualité (Postel et Sobel, 2006). Rappelons que, si l'EC affirme l'existence d'une pluralité de conventions de qualité possibles en fonction des principes supérieurs communs mobilisés par les acteurs concernés, elle n'apporte pas de précisions sur les éléments pouvant conduire ces derniers à considérer un principe supérieur commun bien donné, et donc la convention de qualité correspondante du bien échangé.

---

<sup>1</sup> « The new structural sociology proceeds from the discovery that, in a human world, structures are neither completely nor correctly analysed without the representations about the structures, whereas, in a social world, the new (conventionalist) institutional economics proceeds from the discovery that representations are neither nor correctly analysed without the context of their surrounding structures » (Lazega et Favereau, 2002, p 10-11).

Dorénavant, la NSE offre à l'EC la structure sociale dans laquelle évoluent les acteurs comme facteur d'influence des valeurs, règles et représentations de ces derniers. Les principes supérieurs communs considérés par les acteurs sont à présent fondés sur les structures sociales qui les contiennent.

Par ailleurs, l'EC permet à la NSE d'enrichir, sinon de spécifier l'analyse d'un ordre de qualité sur un marché. En effet, l'ordre sur un marché passe par l'élimination de l'incertitude, et concernant les questions de qualité, l'existence d'un ordre de qualité sur un marché signifie une coordination autour de la définition de la qualité du bien échangé. Autrement dit, le partage d'une convention de qualité d'un bien par les acteurs sur un marché – permettant une coordination des acteurs autour de la qualité – fait émerger un ordre de qualité sur ce marché. Bien que la NSE reconnaisse que les valeurs, les normes ou les règles influencent les comportements des individus à travers les diverses formes d'encastrement supposés de ces derniers, le modèle des Economies de la Grandeur (Boltanski et Thévenot, 1991) donne à la NSE d'approfondir davantage le processus cognitif collectif conduisant à l'émergence d'un ordre, et plus précisément celle d'un ordre de qualité sur un marché. L'existence d'une pluralité de principes supérieurs communs conduisant à une pluralité de conventions de qualité amène en effet à considérer une pluralité de formes de coordination<sup>1</sup> produisant un ordre de qualité sur un marché.

En bref, l'association de l'EC avec la NSE fournit un cadre d'analyse de la dimension qualité sur un marché, alternatif au cadre considéré par l'économie de la qualité « dominante ». Pour cette raison, nous introduisons l'expression « économie de la qualité « alternative » ou « hétérodoxe » » pour évoquer les travaux conjoints de ces deux courants sur les questions de qualité.

#### **4.2. Lien vers le modèle de White ?**

L'approfondissement de l'« économie de la qualité « hétérodoxe » » offerte par la combinaison de l'EC et de la NSE dans l'analyse de la dimension qualité d'un bien sur un marché nous conduit à la théorie de marché de Harrison White (2002) – un des précurseurs de la NSE – dont les résultats ont été interprétés par l'EC (Favereau et *al.*, 2002). Alors que

---

<sup>1</sup> Pour l'EC, l'acteur économique « oriente son comportement selon les différents corps ou mondes de justification, et ce faisant, il se fixe sur l'un d'eux ou sur une combinaison de certains d'entre eux. Procédant de cette manière, il garantit aussi l'intelligibilité de ses actions pour les autres (acteurs) » (Swedberg, 2001, p 83).

Harrison White développe une théorie originale de marché (White, 2002a) selon laquelle il n'existe de marché sans structure sociale dont la stabilité constitue la priorité des producteurs (François, 2008), Favereau et *al.* (2002) entreprennent une lecture conventionnaliste<sup>1</sup> des principaux résultats de la théorie et complètent alors la thèse de White. Ainsi, il n'existe pas de marché sans convention de qualité après un exercice d'interprétation de la convention de qualité comme la condition de stabilité de la structure sociale, recherchée par les producteurs au sein d'un marché.

Ce dialogue entre l'EC et la NSE nous est d'un intérêt fort particulier, sinon central. Il nous permet d'entretenir et d'intensifier la connexion entre les deux disciplines en explorant des voies de recherche nouvelles pour la théorie économique en elle-même et, plus précisément, dans l'analyse des questions de qualité d'un bien sur un marché. En particulier, de ce dialogue naît l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire, que nous nous proposons de développer.

En effet, dans l'analyse de la coordination de la production et des échanges d'un bien, la littérature économique analysée jusqu'ici fait très peu mention de la place et du rôle explicites de la qualité du bien intermédiaire utile dans le processus de production du bien final. Certes, l'EC identifie un lien entre convention de qualité et forme de coordination dans la production à travers les notions de « modèles d'entreprises » (Eymard-Duvernay, 1989) et « monde de production des entreprises » (Salais et Storper, 1995), mais la dimension qualité des facteurs<sup>2</sup> de production n'est pas une variable d'intérêt. Autrement dit, pour un producteur donné, l'analyse de la dimension qualité se réfère exclusivement au bien final et n'autorise guère une prise en compte simultanée de la qualité du bien intermédiaire ou facteur de production nécessaire à la production de celui-ci.

Or, il apparaît que la qualité des biens intermédiaires peut aussi être soumise à une incertitude radicale, non sans conséquence dans l'analyse de la dimension qualité par l'économie hétérodoxe en particulier, et l'économie de la qualité en général. Dans un certain sens, en

---

<sup>1</sup> Le dialogue entre ces deux courants s'est d'ailleurs matérialisé par la parution de deux articles aux titres évocateurs, certes à des périodes bien espacés. A la question posée par White dans un article publié en 1981 et titré « Where do markets come from ? », Favereau, Eymard-Duvernay et Biencourt répondent en 2002 par un article titré « Where do markets come from? From (quality) conventions ! ». La même année, le manuel présentant la théorie générale des marchés de White sort avec encore un titre plein de sens, « Markets form networks ».

<sup>2</sup> Nous limitons notre réflexion au cas des biens intermédiaires comme facteurs de production, ce qui exclut l'analyse du travail, et donc de la qualité du travail. Ce thème a fait l'objet d'une analyse approfondie par l'Economie des Conventions.

considérant les échanges de bien final entre les producteurs et les consommateurs finaux, une telle situation se caractériserait par une « incertitude<sup>1</sup> partagée » (Lupton, 2002) par les deux types d'acteurs, étant donné que, contrairement à ce que l'économie de la qualité « dominante » suppose, il arrive que les producteurs ne maîtrisent pas la qualité de leurs productions finales.

Une justification possible de la présence d'une incertitude partagée sur la qualité du bien final concerne la présence d'une incertitude sur la qualité du bien intermédiaire, à laquelle les producteurs se trouvent confrontés. Dès lors, ces derniers prennent en compte non seulement la qualité du bien final dans leurs décisions de production, mais aussi celle du bien intermédiaire nécessaire à la production de ce dernier. Une telle hypothèse requiert pourtant la considération simultanée des deux types d'échanges, de bien final et de bien intermédiaire. Autrement dit, il s'agit de dépasser le concept de « marché d'échange » habituellement considéré par l'économie dominante pour adopter celui de « marché de production ». En effet, comme l'affirme Eymard-Duvernay,

*« L'endogénéisation de la qualité dans le processus de coordination conduit à considérer que le produit ne préexiste pas à sa diffusion. Production et échange ne sont plus des domaines d'activité disjoints. Ce renouvellement de l'analyse ne peut être opéré dans le cadre de la « grammaire » standard des économistes » (Eymard-Duvernay, 1995, p 47).*

Puisqu'il traite d'un « marché de production », le modèle de marché développé par Harrison White (2002) constitue le cadre conceptuel nous permettant de développer l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire. Caractérisé par une formalisation mathématique extrêmement riche, il a pour originalité de définir le marché, non en fonction de l'offre et de la demande, mais en fonction de conditions structurelles basées sur les coûts et les préférences des acteurs (Favereau et al., 2002). Le modèle est aussi considéré comme « *la manifestation sociologique de l'idée de différenciation des produits identifiée notamment dans les travaux de Chamberlin* » (Aspers, 2011, p 133). Enfin, il donne de mettre au clair le lien entre les notions d'ordre de qualité et de convention de qualité, en introduisant l'idée de viabilité d'un marché, avec comme condition de viabilité l'existence d'un ordre de qualité.

---

<sup>1</sup> « L'incertitude sur la qualité du bien peut être partagée par tous les agents liés au marché et peut perturber le marché voire provoquer son effondrement. Cette littérature rompt avec un certain déterminisme dans l'analyse en termes d'asymétrie d'information qui considère que les caractéristiques des biens sont inscrites et parfaitement connues du producteur omniscient » (Lupton, 2006, p 7).

Si le modèle de marché de Harrison White se démarque sans aucun doute par sa complexité apparente, la richesse des enseignements qu'il donne notamment dans l'analyse de la dimension qualité d'un bien sur un marché nous amène à consacrer la seconde section du présent chapitre, pour compléter l'économie de la qualité « hétérodoxe » objet de ce dernier. L'objectif principal de la seconde section est, rappelons-le, d'offrir une approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire.

## **SECTION 2. LIEN QUALITÉ ET MARCHÉ CHEZ HARRISON WHITE**

La présente section a pour objectif principal d'offrir une approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire sur un marché, selon l'économie de la qualité « hétérodoxe ». De manière plus précise, l'approche est construite sur la base de la théorie de marché de Harrison White (2002). L'analyse de la dimension qualité d'un bien intermédiaire nécessite en effet d'abandonner la vision habituelle du marché en économie – le « marché d'échange » – au profit du concept de « marché de production », ce que propose l'auteur dans ses travaux. Ceci n'est pas sans conséquence au niveau des mécanismes de marché ainsi que des hypothèses sur les comportements des acteurs à considérer dans cette théorie que White présente comme étant une « théorie générale des marchés » (Rème, 2005), englobant<sup>1</sup> la théorie néoclassique. Par ailleurs, en sachant que la connexion entre la NSE et l'EC évoquée précédemment provient d'une analyse « conventionnaliste » d'une première partie des résultats de la théorie de marché de White, la même démarche est entreprise pour bâtir l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire que nous proposons.

Il convient de préciser le double intérêt du présent exercice. D'une part, nous contribuons à l'enrichissement de l'économie de la qualité en caractérisant le rôle et la place que peut détenir la qualité d'un bien intermédiaire sur un marché. D'autre part, nous poursuivons le dialogue entre les deux courants théoriques en engageant une tentative d'interprétation « conventionnaliste » de la seconde partie des résultats de la théorie de marché de White centrés autour de la qualité d'un bien intermédiaire. Pour ce faire, nous mobilisons une partie

---

<sup>1</sup> White avait pour ambition « d'insérer la théorie néoclassique dans une conception sociologique des marchés. Un tel projet représente donc une rupture totale avec les anciens préjugés sur les relations que la sociologie doit entretenir avec l'économie. (...) L'objectif principal de la sociologie ne doit pas être de compléter la théorie économique, considérée comme cadre théorique de base, par une conception plus riche des individus et de la culture » (White, 1981, p 44).

de la théorie de White, restée jusqu'ici inexploitée du fait de la grande complexité<sup>1</sup> des travaux de l'auteur malgré leur richesse indéniable.

Tandis que la première section présente le modèle de marché de White par sa formalisation complexe et en particulier la partie faisant intervenir le bien intermédiaire, inexploitée jusqu'ici, la seconde sous-section développe l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire en elle-même.

## I. LE MODÈLE DE MARCHÉ DE WHITE: MARCHÉ DE PRODUCTION, DUALITÉ ET ORIENTATION

Insatisfait de l'analyse du marché selon la théorie néoclassique, qu'il qualifie de « mauvaise<sup>2</sup> économie » (Rème, 2005, p 97), White entreprend de bâtir, dès le milieu des années 1970 (Swedberg, 1994), une théorie générale de marché dont la version la plus aboutie est présentée dans l'ouvrage « Markets from networks » (White, 2002a). Celle-ci reste tout de même sous grande influence d'un certain nombre de travaux<sup>3</sup> en économie, faisant partie de la « bonne économie » selon l'auteur. Plutôt que de rechercher l'équilibre sur un marché, White pose la question de savoir comment les marchés se forment et se reproduisent dans le temps. Il soutient alors que « *les marchés sont moins le résultat d'un ordre spontané, émergeant à partir de l'agrégation de comportements individuels optimisateurs, que le résultat de structures d'interactions* » (Cusin et Benamouzig, 2004, p 182). Les marchés se conçoivent comme « *des mécanismes où c'est la structure du marché qui va guider la décision des producteurs* » (François, 2008, p 33), acteurs au centre du modèle de White, et qui va reproduire, sous certaines hypothèses, une nouvelle structure de marché en tout point semblable (*ibid.*). Les questions de qualité ne sont pas en reste dans le

---

<sup>1</sup> Azarian (2005, p3): « *There are some formal difficulties associated with White's special style of writing theoretical texts. As many reviewers of his more recent books have pointed out, White's theoretical writings can be less penetrable, notoriously difficult to understand and, at times, even impassable, impeding many who have tried their hand at interpreting him* ».

<sup>2</sup> Trois principales critiques sont adressées à la théorie néoclassique par White (Rème, 2005). Premièrement, la microéconomie néoclassique propose davantage une théorie de l'échange et ignore la production, élément au centre du fonctionnement concret des marchés selon lui. Deuxièmement, la théorie néoclassique favorise l'utilisation de catégories déterminées a priori (individu, produit homogène, information, équilibre, offre et demande) et sans signification empirique à ses yeux, au détriment de l'observation des faits concrets sur le terrain. Enfin, elle ignore un certain nombre de phénomènes largement observables et répandus ne rentrant pas dans les catégories citées précédemment.

<sup>3</sup> White a été influencé notamment par Keynes, Simon (1979), Knight (1939), Spence (1976), Rosen (1974), Lancaster (1966), Akerlof (1970), Robinson (1933) et Chamberlin (1953). Comme l'affirme Rème (2002, p 100), « *jamais pourtant y compris quand ses emprunts sont conséquents, (...) White n'adopte la totalité des théories auxquelles il fait des emprunts, ni même la moindre de leurs conclusions* ».

modèle et y apparaissent même centrales en se trouvant au centre des conditions de stabilité de la structure de marché, tel que l'affirme Steiner.

*« La condition d'existence d'une structure de marché stable consiste dans la présence d'un même rapport qualité/prix pour toutes les qualités du produit. Dans ce cas de figure, il existe alors un accord entre les producteurs et l'acheteur agrégé pour classer selon un même ordre les qualités »* (Steiner, 2011, p 96).

En évoquant implicitement la qualité du bien final comme objet de l'accord entre les producteurs et l'acheteur agrégé du modèle de White, Steiner fait référence à la partie du modèle largement exploitée jusqu'à présent. La suite de notre propos consiste par conséquent à traiter du modèle de White sous l'angle de l'autre partie du modèle encore faiblement exploitée et qui s'intéresse justement à la qualité du bien intermédiaire.

## **1.1. Présentation générale du modèle**

### *1.1.1. Les producteurs au centre du marché de production*

Le marché de production analysé dans le modèle de White est vu comme une « interface » au centre de laquelle les producteurs sont liés entre eux, mais aussi avec les consommateurs et les fournisseurs, par des engagements sur les échanges de biens finaux et de biens intermédiaires<sup>1</sup>. Telle est la principale différence avec le marché d'échange habituellement considéré par l'économie dominante. Deux types d'échanges sont ainsi considérés sur un marché : les échanges de bien final, d'un côté, et les échanges de bien intermédiaire nécessaire à la production de celui-ci, de l'autre.

Les décisions de production prises par les producteurs concernent la qualité<sup>2</sup> et la quantité du bien échangé avec chacun des deux types d'acteurs. Pour ce faire, ils tiennent compte des attentes des consommateurs et des contraintes des fournisseurs en termes de qualité et de quantité des biens concernés, en sachant que celles-ci sont définies par les contextes respectifs dans lesquels consommateurs et fournisseurs évoluent.

---

<sup>1</sup> Les biens intermédiaires sont les seuls types de facteurs de production pris en compte ici. Le travail comme facteur de production n'entre pas dans le cadre de notre analyse, sauf s'il peut être pris comme bien intermédiaire.

<sup>2</sup> Une telle conception des producteurs est proche de la perspective proposée par Chamberlin (1953) à travers son concept de concurrence monopolistique, avec différenciation des biens sur un marché.

Le marché de production forme alors une structure sociale dont la stabilité – ou la viabilité ou encore la reproductibilité – constitue la première priorité des producteurs. Agissant dans un contexte d'incertitude, ils cherchent avant tout à nouer des relations « durables » avec les autres acteurs présents. De même, ils sont « structurellement équivalents »<sup>1</sup> en entretenant des relations approximativement semblables en leur amont et en leur aval. Mus par un esprit de concurrence et de coopération (Lazega, 2009), les producteurs se définissent individuellement « une place » au sein du marché de production, de sorte à y occuper une position durable et par là, à permettre la reproductibilité de la structure du marché : ils se démarquent selon le niveau de la qualité de leurs productions respectives en se plaçant individuellement au sein d'une « niche de qualité » donnée. Enfin, ils restent des agents calculateurs dans le sens où la recherche du profit maximum est une des conditions déterminant le choix des niches individuelles de qualité.

Concrètement, White considère que les producteurs sur un marché prennent leurs décisions en s'observant mutuellement, au lieu de se fier à la fonction théorique de demande habituellement considérée en économie (Dobbin, 2004). Il suppose au préalable que les concurrents sont comparables sur un marché, ce qui introduit la dimension qualité dans le modèle de White étant donné que la comparabilité des producteurs passe par la qualité de leurs productions respectives (White, 2002b). Néanmoins, étant donné que la dimension qualité n'est pas toujours parfaitement perceptible sur un marché, les producteurs se comparent entre eux sur la base des dimensions quantité et prix de leurs productions<sup>2</sup>, plus facilement saisissables que la dimension qualité. Pour White, tout marché est ainsi associé à un profil rassemblant pour les différents producteurs les couples (quantité, prix\*quantité) du bien final ou du bien intermédiaire.

La dimension donnée à l'encastrement structural (Cusin et Benamouzig, 2004) du marché de production dans ce modèle s'observe à travers l'idée de l'importance du contexte (White, 2002a) dans lequel évoluent les différentes catégories d'acteurs. Alors que White considère

---

<sup>1</sup> Sans entrer dans la complexité de la terminologie utilisée par White, l'« équivalence structurale » des producteurs signifie que les producteurs entretiennent les mêmes liens avec les autres catégories d'acteurs sur le marché, à savoir les consommateurs finaux en aval et les fournisseurs en amont (Rème, 2005).

<sup>2</sup> Ici, White fait référence au cas spécifique des Etats-Unis, où il existe des données publiques disponibles sur les activités économiques et commerciales de toutes les firmes en exercice (Dobbin, 2004). Une telle situation, qui permet aux firmes de se positionner facilement par rapport aux concurrents sur un marché donné, tel que supposé dans le modèle de White, ne correspond pas forcément à toutes les réalités du marché. Ce qui pourrait constituer une limite du modèle de White, comme il sera évoqué dans les sous-parties suivantes.



que le marché est une structure sociale composée de réseaux d'acteurs, il peut être ajouté ici que cette structure sociale se caractérise par un contexte social, économique, culturel, historique et politique particulier. En contribuant à définir le contexte et l'univers d'action des différentes catégories d'acteurs sur un marché de production, ces diverses dimensions exercent des effets considérables sur leurs décisions de production et d'échange respectives.

### *1.1.2. L'incertitude sur la qualité : source fondamentale d'instabilité sur un marché*

White place la notion d'incertitude au centre de son modèle de marché avec celle d'engagements<sup>1</sup>. D'un point de vue proche de la réalité, il reconnaît en effet que les producteurs établissent des engagements de production tout en étant confrontés à une incertitude<sup>2</sup> dans la vente du bien final et/ou dans l'approvisionnement en bien intermédiaire.

Selon l'auteur, l'élimination de l'incertitude vient avec la répétition des échanges avec l'idée que des échanges qui « se stabilisent » profitent aux différentes catégories d'acteurs sur le marché et que, par conséquent, ces différents échanges constituent des signaux qui constituent les principes de fonctionnement du marché de production. Dès lors, cette stabilisation des échanges conduit à la viabilité du marché concerné. Elle signifie également l'attribution à chaque producteur d'une niche de qualité propre, les producteurs ayant réussi à se distinguer selon les qualités respectives de leurs productions, tout en ayant pris en compte les attentes des consommateurs et les contraintes des fournisseurs. En d'autres termes, cette reconnaissance collective des différentes niches de qualité auxquelles appartiennent respectivement les producteurs sur un marché de production suppose l'existence d'un ordre de qualité du bien échangé, collectivement défini, reconnu et respecté par les différentes catégories d'acteurs sur un marché de production viable. Ainsi, les producteurs deviennent facilement comparables entre eux, non seulement par eux-mêmes mais aussi par les fournisseurs en leur amont et les consommateurs finaux en leur aval.

---

<sup>1</sup> « *Commitment and uncertainty are the twin themes in production markets* » (White, 2002a, p7).

<sup>2</sup> « *Les marchés se caractérisent par une incertitude radicale, non seulement parce que des chocs externes imprévisibles peuvent les affecter (par exemple une catastrophe naturelle ou boursière), mais aussi parce que leur dynamisme interne elle-même est le résultat de processus complexes* » (White et al., 2008, p 17).

### 1.1.3. *Ordre de qualité et orientation du marché de production*

Etant donné que le marché de production fait apparaître deux types d'échanges de bien (intermédiaire et final), l'ordre de qualité sur un marché – manifestation de la stabilité des échanges – ne porte pas systématiquement sur la qualité du bien final. Elle peut également porter aussi sur celle du bien intermédiaire.

Là se situe précisément l'apport de notre recherche théorique étant donné que les travaux existants sur le modèle de White se sont exclusivement<sup>1</sup> intéressés à des configurations de marché dominées par un ordre de qualité du bien final (Favereau et *al.*, 2002 ; Eloire, 2009 ; Steiner, 2011 ; François, 2008).

En rappelant que l'existence d'un ordre de qualité est la condition de l'élimination de l'incertitude sur la qualité du bien considéré, évoquer l'existence possible d'un ordre de qualité d'un bien intermédiaire suppose la constatation antérieure d'une incertitude sur la qualité de ce dernier, qui aurait été éliminée par la suite. Une telle considération enrichit indéniablement l'analyse de la dimension qualité d'un bien sur un marché. En effet, l'incertitude sur la qualité d'un bien ne concerne plus uniquement le bien final mais s'envisage à présent au sein du processus de production de celui-ci. Les acteurs sur un marché (de production) peuvent par conséquent être amenés à se coordonner autour des échanges de bien intermédiaire. Dès lors, la construction sociale du marché peut s'effectuer autour des échanges de bien intermédiaire, conduisant à l'émergence de l'ordre de qualité de celui-ci.

Un tel enrichissement dans les mécanismes du modèle de marché de White se traduit par l'addition d'une spécification supplémentaire de la notion d'incertitude rencontrée par les producteurs, acteurs centraux du modèle. Dorénavant, la prise en compte simultanée des deux types d'échanges en leur amont et en leur aval rend possible la présence de l'incertitude autant sur le bien intermédiaire échangé en amont que sur le bien final échangé en aval. Pour White, les producteurs font forcément face à une plus grande incertitude dans l'un des deux types échanges. Celle-ci se manifeste par une plus grande difficulté des producteurs à vendre

---

<sup>1</sup> Une des principales justifications à cette constatation provient du fait que White lui-même a conçu son modèle de marché de manière graduelle dans le temps. Ainsi, ce n'est que dans l'ouvrage « Markets from Networks » (2002) qu'il fait état de l'enrichissement des mécanismes de marché de son modèle – attribuant entre autres un rôle plus important au bien intermédiaire sous certaines hypothèses – alors que la majorité des travaux existants sur le modèle ont porté sur la version moins enrichie de celui-ci.

le bien final, dans le cas où l'incertitude concerne davantage la qualité du bien final, ou à s'approvisionner en bien intermédiaire, dans l'autre cas.

Ceci nous amène à évoquer la notion d' « orientation » pour les producteurs dans la conduite de leurs activités de production et de vente du bien final. Selon White, la prise en compte de l'incertitude sur le marché de production conduit les producteurs à choisir entre deux « orientations » possibles dans la définition de leurs décisions de production et de vente, et ceci en fonction de leurs difficultés relatives à s'approvisionner en biens intermédiaires ou à vendre le bien final.

Lorsqu'il leur est plus difficile de s'approvisionner en bien intermédiaire, l'incertitude sur la qualité concerne le bien intermédiaire. Les producteurs adoptent par conséquent une « orientation en amont » de leurs activités de production et de vente et œuvrent pour l'émergence d'un ordre de qualité du bien intermédiaire en cherchant à éliminer l'incertitude autour de la qualité de celui-ci. Ils sont considérés en tant qu'acheteurs de bien intermédiaires et le marché de production est résumé par un profil de marché rassemblant les différents couples (quantité, prix\*quantité) de bien intermédiaire acheté auprès des fournisseurs. Dans le cas où les producteurs rencontrent une plus grande difficulté dans la vente de leurs productions finales, ils adoptent une « orientation en aval », conduisant à l'apparition d'un ordre de qualité du bien final. Étudiés dans leurs rôles de vendeurs de bien final, les producteurs orientés en aval se caractérisent par un profil de marché rassemblant les couples (quantité, prix\*quantité) de bien final vendu auprès des consommateurs finaux.

En bref, selon la difficulté relative de l'approvisionnement en bien intermédiaire ou de la vente du bien final pour les producteurs, le marché de producteur sur lequel ils évoluent se caractérise soit par les échanges de bien intermédiaire, soit par les échanges de bien final.

#### *1.1.4. Orientation et mécanismes d'élimination de l'incertitude*

Il nous reste à préciser les modalités selon lesquelles les producteurs se coordonnent avec les consommateurs finaux ou leurs fournisseurs pour éliminer l'incertitude sur la qualité d'un bien échangé, une fois celle-ci identifiée en aval ou en amont.

Soulignons avant tout que les producteurs du modèle de White ont un objectif à court terme de maximisation de leurs profits. Ces derniers s'obtiennent de manière simple<sup>1</sup>, à savoir par la différence entre les recettes de la vente du bien final et les coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire. Une fois l'orientation des producteurs définie selon la difficulté relative rencontrée à s'approvisionner en bien intermédiaire en amont ou à écouler le bien final en aval, la maximisation des profits s'effectue en « jouant » sur les coûts ou sur les recettes.

De manière plus précise, en cas d'adoption d'une orientation en amont (en aval), les producteurs cherchent à résoudre les difficultés dans l'approvisionnement en bien intermédiaire (la vente de bien final), autrement dit à lutter contre l'incertitude sur la qualité de celui-ci (du bien final). Dès lors, ils déterminent le niveau de qualité et la quantité du bien intermédiaire (du bien final) qui maximisent leurs profits, en considérant les recettes de la vente du bien final (les coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire) comme données (donnés). Une telle démarche des producteurs répond à leur souci d'accorder une attention particulière aux contraintes des fournisseurs dans leur approvisionnement en bien intermédiaire (aux attentes des consommateurs dans leur achat de bien final), et ceci en matière de qualité et de quantité. En effet, l'élimination par les producteurs de l'incertitude dans leurs échanges en amont (en aval) passe par leur prise en compte des contraintes des fournisseurs (des attentes des consommateurs) dans leurs décisions de production et de vente.

Pour White, il ne peut y avoir d'échange stable tant que les fournisseurs de bien intermédiaire (les consommateurs de bien final) ne sont pas en accord avec les décisions de production prises par les producteurs, compte tenu leurs contraintes dans l'approvisionnement en bien intermédiaire (leurs attentes dans la vente de bien final) en matière de qualité et de quantité. Pour ce faire, les fournisseurs de bien intermédiaire (les consommateurs de bien final) ont le pouvoir de refuser de répondre aux demandes (de donner suite aux offres) en qualité et en quantité de bien intermédiaire (de bien final) formulées par les producteurs, si le prix et le volume proposés par les producteurs ne tiennent pas compte de leurs contraintes (de leurs attentes).

---

<sup>1</sup> En d'autres termes, aucun autre coût – tel que les coûts de transformation du bien intermédiaire, les autres coûts variables ou les coûts fixes – n'est pris en compte.

Ainsi, la stabilité<sup>1</sup> des échanges – comme conséquence de l'élimination de l'incertitude et donc l'apparition d'un ordre sur le marché – résulte des décisions d'achat de bien intermédiaire (de vente de bien final) prises par les producteurs en termes de qualité et de quantité et validées par les fournisseurs de bien intermédiaire (les consommateurs finaux).

## **1.2. Les principes de fonctionnement du marché de production**

En introduisant la notion d'« orientation » des producteurs dans la conduite de leurs activités de production et de vente sur un marché de production, White (2002a) offre dans son modèle l'opportunité de se concentrer sur les échanges du bien intermédiaire pour caractériser le fonctionnement d'un marché, sous l'hypothèse que l'approvisionnement en bien intermédiaire est plus problématique pour les producteurs que la vente du bien final.

L'orientation en amont des producteurs sur un marché, développée dans le modèle de White, n'a pas fait jusqu'ici l'objet d'un approfondissement, et encore moins d'une mise en parallèle explicite avec l'orientation en aval évoquée dans la quasi-totalité des travaux existants sur le modèle de White. Par conséquent, nous nous proposons d'aborder la formalisation du modèle avec une mise en exergue de la dualité du marché de production en comparant les principes de fonctionnement du marché de production sous les deux différentes orientations possibles des producteurs. Selon l'orientation suivie par les producteurs, sont présentées les principales caractéristiques du marché de production et les différents types de marchés, principaux résultats du modèle. Afin que la dualité du marché puisse être pleinement établie, les éléments fondamentaux du modèle de White sont développés de façon suffisamment détaillée autour de l'articulation entre les deux orientations.

### *1.2.1. Les acteurs du modèle*

Parce que les producteurs du modèle sont « structurellement équivalents », White considère un producteur représentatif traitant avec les fournisseurs de bien intermédiaire, d'une part, et les consommateurs du bien final d'autre part. De même, les fournisseurs et les consommateurs

---

<sup>1</sup> Au lieu de s'intéresser à la recherche d'efficacité sur un marché, le modèle de White analyse les conditions de stabilité ou de reproductibilité des échanges sur un marché. En effet, l'idée d'efficacité suppose la parfaite connaissance – à travers la possible évaluation – de tout ce qui entoure l'activité des producteurs, ce que rejettent White et la NSE (Dobbin, 2004).

sont supposés agrégés, ce qui suppose une homogénéité des contraintes des premiers dans l'approvisionnement en bien intermédiaire et des attentes des seconds dans l'achat du bien final.

(a) Le producteur représentatif

Considéré comme vendeur du bien final lors de l'orientation en aval et comme acheteur de bien intermédiaire sous une orientation en amont, le producteur représentatif maximise ses profits en « jouant » sur les recettes de la vente du bien final sous la première orientation ou sur les coûts de production sous la seconde. Il détermine les principes d'échange du bien final, sous une orientation en aval, et ceux du bien intermédiaire, sous une orientation en amont. Ces derniers sont résumés, dans le modèle de White, par le profil de marché qui rassemble les différents couples (quantité, prix\*quantité) de bien final ou de bien intermédiaire, selon l'orientation adoptée par le producteur représentatif. Plus précisément, sous une orientation en aval du producteur représentatif, le profil de marché rassemble les différents couples (quantité vendue de bien final, recettes de la vente), tandis que sous une orientation en amont de celui-ci, le profil de marché représente les différents couples (quantité achetée de bien intermédiaire, coûts d'approvisionnement).

Dans les deux cas, le profil de marché est désigné par une fonction<sup>1</sup>  $W(y)$  où  $y$  représente la quantité de bien final ou de bien intermédiaire et  $W$  est le produit de la quantité  $y$  de l'un des deux biens - considérés selon l'orientation suivie par le producteur représentatif – et du prix correspondant : recettes de la vente du bien final sous l'orientation en aval et coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire sous une orientation en amont du producteur représentatif.

Il convient de noter l'absence de la dimension qualité dans le profil de marché, bien que les décisions prises par le producteur représentatif pour chaque niche de production portent avant tout sur le niveau de qualité et la quantité du bien concerné par l'orientation suivie par celui-ci. En effet, pour White, et conformément à la théorie du signalement de

---

<sup>1</sup> Par cette fonction se manifeste la proximité du modèle de White aux travaux de Spence (1974), à travers les idées de « signal » et d'« autoréalisation », ainsi que la structure mathématique empruntées au modèle de Spence (Rème, 2005).

Spence<sup>1</sup>, la dimension qualité d'un bien n'est pas toujours facilement observable, ce qui requiert un mécanisme de signalement de celle-ci au niveau du marché. En permettant une hiérarchie des niches de production sur un marché, le profil de marché donne une idée sur la hiérarchie de qualité du bien concerné sans même l'existence d'un indice de qualité explicite de celui-ci, suivant l'affirmation de White concernant le profil de marché obtenu sous une orientation en aval du producteur représentatif.

*« Quality ordering becomes reflected in this profile of producers' revenues versus volumes, and it does so without requiring any explicit indexing of quality by market participants. Everyday attributions of market footings tend to become assimilated into a quality ordering that is transitive in the domain and network of that market's discourse. Existing network ties become folded into and supplanted by relations within a quality ordering, which comes to be perceived in terms of prestige that combines quality for consumption with competitive relations of rivalry » (2002a, p 14).*

La définition des différentes niches de production s'effectue sous la pression de l'aval, d'une part, et de l'amont, d'autre part, et ceci dans le cadre d'un programme de maximisation du profit pour chaque niche de production définie. Mais selon l'orientation suivie par le producteur représentatif – en fonction de l'incertitude relativement importante identifiée en aval ou en amont –, la pression est plus grande d'un côté que de l'autre.

Lorsque l'incertitude est plus grande en aval qu'en amont, autrement dit lorsque la vente de bien final est plus problématique pour le producteur représentatif que l'approvisionnement en bien intermédiaire, celui-ci accorde une plus grande attention à satisfaire l'aval, en termes de qualité et de quantité du bien final à produire et à vendre. Pour dépasser les difficultés dans la vente du bien final tout en recherchant la maximisation de ses profits, le producteur représentatif met tout en œuvre pour répondre aux attentes des consommateurs finaux. En effet, celles-ci exercent une influence sur la satisfaction que les consommateurs obtiennent de la consommation en qualité et en quantité de bien final. Le profil de marché correspondant au marché de production sous une orientation en aval du

---

<sup>1</sup> Dans le modèle de Spence, sur le marché du travail, « ni l'offreur ni le demandeur de travail ne peuvent être certains des caractéristiques des services offerts par l'un et l'autre. En particulier, avant l'embauche, la productivité des travailleurs est inconnue des employeurs. Pour modéliser cette incertitude, Spence suppose que ces derniers attachent différentes probabilités aux productivités attendues. Pour définir chacune des probabilités, les employeurs disposent d'un signal envoyé par les offreurs de travail, leur niveau d'éducation,  $y$ . (...) L'employeur offre alors à chaque employé un salaire égal à la productivité marginale attendue correspondant à son niveau d'éducation  $y$ , salaire noté  $W(y)$ . La fonction  $W(y)$  représente donc la gamme de salaires offerts par l'employeur selon le niveau d'éducation  $y$  » (Rème, 2005, p 120).

producteur concerne ainsi le bien final, et plus exactement les différents couples (quantité vendue de bien final, recettes de la vente de bien final).

Lorsque l'incertitude est plus grande en amont qu'en aval, autrement dit lorsque l'approvisionnement en bien intermédiaire est plus difficile pour le producteur représentatif que l'écoulement du bien final, celui-ci accorde une plus grande attention à être en accord avec l'amont, en termes de qualité et de quantité du bien intermédiaire à demander. Pour dépasser les difficultés dans l'approvisionnement en bien intermédiaire tout en recherchant la maximisation de ses profits, le producteur représentatif met tout en œuvre pour tenir compte des contraintes de ses fournisseurs en bien intermédiaire. Celles-ci produisent en effet des réticences chez les fournisseurs à répondre aux demandes en qualité et en quantité de bien intermédiaire. Ainsi, le profil de marché correspondant au marché de production sous une orientation en amont du producteur concerne le bien intermédiaire, et plus exactement les différents couples (quantité achetée de bien intermédiaire, coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire).

En cela, White attribue à l'aval ou à l'amont – selon l'orientation considérée – un rôle fondamental dans la définition des principes d'échanges sur un marché de production. La sous-partie suivante présente la formalisation des mécanismes de marché conduisant à la définition des différentes niches de production par le producteur représentatif à travers sa prise en compte des attentes du consommateur agrégé sous une orientation en aval ou des contraintes du fournisseur agrégé selon une orientation en amont.

(b) Le consommateur agrégé ou le fournisseur agrégé

Selon l'orientation adoptée par le producteur représentatif, une fonction  $S(y,n)$  est associée au consommateur agrégé ou au fournisseur agrégé.

$$S(y,n) = r \cdot y^a \cdot n^b \quad (1) \quad \text{avec } r > 0, a > 0, b > 0$$

Exprimée en termes monétaires,  $S(y,n)$  est la « satisfaction » du consommateur agrégé sur un marché orienté en aval ou la « réticence » du fournisseur agrégé sous une orientation en amont du producteur représentatif. Les significations des variables et paramètres changent également en fonction de l'orientation suivie par le producteur représentatif (Tableau 45).



Tableau 45: La fonction  $S(y,n)$  du modèle de White

	Orientation en aval	Orientation en amont
$S$	Fonction de <i>satisfaction</i>	Fonction de <i>réticence</i>
$(y,n)$	Quantité et niveau de qualité du bien final	Quantité et niveau de qualité du bien intermédiaire
$a$	Elasticité de la fonction de satisfaction par rapport au volume du bien final	Elasticité de la fonction de réticence par rapport au volume du bien intermédiaire
$b$	Elasticité de la fonction de satisfaction par rapport à la qualité du bien final	Degré d'hétérogénéité des demandes émanant du producteur représentatif en termes de qualité

Source : auteur, adapté de White (2002a).

La fonction  $S$  donne la satisfaction retirée par le consommateur agrégé dans la consommation du bien final en fonction du niveau de qualité  $n$  et de la quantité  $y$  de celui-ci, lorsque le producteur représentatif est orienté en aval. Sous une orientation en amont de ce dernier, elle indique la réticence ressentie par le fournisseur agrégé à répondre à la demande du producteur représentatif en bien intermédiaire, selon le niveau de qualité  $n$  et la quantité  $y$ . En rappelant que la définition des niches de production par le producteur représentatif requiert la prise en compte des attentes du consommateur agrégé sous une orientation en aval de celui-ci et des contraintes du fournisseur agrégé sous une orientation en amont, les paramètres  $a$  et  $b$  dans la fonction  $S$  caractérisent ces attentes ou contraintes de l'aval ou de l'amont selon l'orientation en fonction du niveau de qualité et de la quantité de bien échangé avec le producteur représentatif.

La prise en compte de la satisfaction du consommateur agrégé ou de la réticence du fournisseur agrégé est cruciale pour le producteur représentatif dans la définition des différentes niches de qualité sur un marché de production. En effet, White considère que, même si le consommateur agrégé et le fournisseur agrégé ne font que réagir aux décisions de production du producteur représentatif, ils ont le pouvoir d'exiger<sup>1</sup> une certaine comparabilité entre les différentes niches de production, à travers l'existence d'un ratio « qualité-prix » ou « qualité-coût » constant sur le marché.

<sup>1</sup> Sur un marché de production caractérisé par une orientation en aval du producteur représentatif, White (2002a) énonce l'affirmation suivante : « *The buyers in aggregate enforce a  $W(y)$  schedule. Buyers react to, rather than make, production commitments and so are able only to insist on as good a deal from one producer as from another: that is, as good a trade-off between volume and quality desired* » (p 38).

Fondamental dans les mécanismes de marché du modèle de White, ce ratio, noté  $\theta$ , constitue le lien entre les fonctions  $S$  et  $W$ , selon la relation suivante:

$$\theta = \frac{S(y, n)}{W(y)} \quad (2)$$

Sous une orientation en aval du producteur représentatif,  $\theta$  donne le rapport entre la satisfaction (en termes monétaires) retirée par le consommateur agrégé et ce que ce dernier a payé au producteur représentatif pour la consommation d'une quantité  $y$  de bien final caractérisé par un niveau de qualité  $n$ . Lorsque le producteur représentatif est orienté en amont,  $\theta$  est le rapport entre la réticence (en termes monétaires) ressentie par le fournisseur agrégé et ce que ce dernier a reçu de la part du producteur représentatif pour la vente d'une quantité  $y$  de bien intermédiaire à un niveau de qualité  $n$ .

Appelé<sup>1</sup> ratio « qualité-prix » sur un marché lorsque le producteur représentatif est orienté en aval (Favereau et *al.*, 2002 ; Steiner, 2011 ; Lazega, 2009 ; Rème, 2005 ; Eloire, 2009), nous introduisons à titre suggestif le terme « qualité-coût » pour désigner ce rapport entre réticence du fournisseur agrégé et coûts d'approvisionnement sous une orientation en amont du producteur représentatif. Ceci répond à notre volonté d'insister sur l'importance cruciale des échanges en amont pour un marché de production et sur le rôle de premier plan joué par les questions de qualité dans la détermination des coûts d'approvisionnement pour le producteur représentatif sur un marché.

L'existence d'un ratio « qualité-prix » ou « qualité-coût » constant sur un marché de production traduit une proportionnalité entre satisfaction obtenue du consommateur agrégé et ses dépenses pour la consommation du bien final ou encore entre réticence ressentie par le fournisseur agrégé et le revenu qu'il obtient de la vente du bien intermédiaire. Dès lors, l'exigence par le consommateur agrégé d'un ratio « qualité-prix » constant sous une orientation en aval du producteur représentatif ou d'un ratio « qualité-coût » constant par le fournisseur agrégé lorsque le producteur représentatif est orienté en amont est une des conditions de stabilité du marché de production, selon White.

---

<sup>1</sup> A la lecture des différents travaux de White, il semble qu'il n'évoque à aucun moment le terme « qualité-prix » pour désigner le ratio. Il parle plutôt de « critère d'arbitrage pour le consommateur agrégé » (« *buyer's deal-criterion* » (White, 2002b, p 133) en l'évoquant pour un marché de production sous une orientation en aval du producteur représentatif. Le terme « qualité-prix » est le fait de la littérature francophone citée ci-dessus sur la théorie de marchés de White.

Par ailleurs, selon l'orientation suivie par le producteur représentatif, les deux catégories d'acteurs veillent à ce que leur revenu net soit positif, pour chaque niche de production proposée par ce dernier. Sur un marché orienté en aval, celui-ci est donné par  $(S(y,n)-W(y))$  et par  $(W(y)-S(y,n))$  sur un marché orienté en amont. Ici, White pointe l'idée selon laquelle le consommateur agrégé et le fournisseur agrégé ne doivent pas être lésés par les décisions de production et de vente du producteur représentatif : sous une orientation en aval de celui-ci, la satisfaction retirée par le consommateur agrégé de la consommation des différentes niches de production doit être supérieure à ce qu'il a respectivement dépensé, tandis que sous une orientation en amont du producteur représentatif, la réticence ressentie par le fournisseur agrégé doit être toujours compensée par les paiements reçus par ce dernier.

En bref, pour dépasser les difficultés qu'il rencontre en aval ou en amont, le producteur représentatif a intérêt à définir les différentes niches de production en veillant, d'une part, à respecter un ratio « qualité-prix » ou « qualité-coût » constant et, d'autre part, à faire en sorte que le consommateur agrégé ou le fournisseur agrégé obtienne un revenu net positif, autrement dit, ne soit jamais perdant.

Bien sûr, la détermination des différentes niches de production sur un marché par le producteur représentatif s'effectue également selon un programme de maximisation de son profit. En rappelant que celui-ci s'obtient simplement de la différence entre recettes de la vente de bien final et coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire, il convient à présent de s'intéresser à la seconde relation d'échange sur un marché de production allant permettre de calculer le profit pour chaque niche de production définie par le producteur représentatif.

Une fois abordée la relation d'échange la plus problématique – car source d'incertitude – sur le marché de production, le producteur représentatif traite aussi celle qu'il considère comme non problématique. Ainsi, orienté en aval, il s'approvisionne sans problème en bien intermédiaire, tandis que, sous une orientation en amont, il considère que la vente de sa production finale s'effectue sans difficulté.

La fonction  $C(y,n)$  représente, dans le premier cas, les coûts et, dans le second, les recettes du producteur représentatif, et ceci en fonction de la qualité et de la quantité du bien échangé selon l'orientation adoptée :

$$C(y,n)=q \cdot y^c \cdot n^d \quad (3) \quad \text{avec } q>0, c>0, d>0 \text{ ou } d<0$$

Tout comme pour la fonction  $S$ , les significations des paramètres et variables changent avec l'orientation considérée (Tableau 46).

Tableau 46: La fonction  $C(y,n)$  du modèle de White

	Orientation en aval	Orientation en amont
$C$	Fonction de <i>coûts</i>	Fonction de <i>recettes</i>
$(y,n)$	Quantité et niveau de qualité du bien final	Quantité et niveau de qualité du bien intermédiaire
$c$	Elasticité de la fonction de coûts par rapport au volume du bien final	Elasticité de la fonction de recettes par rapport au volume du bien intermédiaire
$d$	Elasticité de la fonction de coûts par rapport à la qualité du bien final	Elasticité de la fonction de recettes par rapport à la qualité du bien intermédiaire

Source : auteur, adapté de White (2002a).

Lorsque le producteur représentatif est orienté en aval, la fonction  $C$  donne les coûts qu'il supporte selon la quantité  $y$  et le niveau de qualité  $n$  du bien final qu'il produit. Etant donné que ces coûts reviennent à la catégorie d'acteur en amont du producteur représentatif, nous adoptons ici l'hypothèse non moins simpliste qu'ils correspondent aux coûts d'acquisition du bien intermédiaire nécessaire à la production du bien final. Aussi, précisons que les coûts sont ici bien fonction de la quantité et du niveau de qualité du bien final et non du bien intermédiaire. Sous une orientation en amont du producteur représentatif, la même fonction lui permet de calculer les recettes de la vente du bien final produit compte tenu de la quantité  $y$  et du niveau de qualité  $n$  du bien intermédiaire qu'il achète en amont. Là encore, précisons que les recettes sont ici fonction de la quantité et de la qualité du bien intermédiaire échangé avec le fournisseur agrégé.

En indiquant le degré de variation des coûts de production en fonction de la quantité et de la qualité du bien final lorsque le producteur est orienté en aval ou celui des recettes en fonction de la quantité et de la qualité du bien intermédiaire sous une orientation en amont du producteur, les paramètres  $c$  et  $d$  résument en quelque sorte les contraintes de l'amont, dans le premier cas, et les attentes de l'aval, dans le second cas.

Il est nécessaire de remarquer que White introduit la possibilité pour le paramètre  $d$  d'avoir des valeurs négatives, signifiant dans un tel cas une baisse des recettes pour le

producteur représentatif orienté en amont ou une baisse des coûts sous une orientation en aval du producteur lorsque le niveau de qualité du bien concerné par l'orientation augmente. En symbolisant des attentes singulières de l'aval, d'une part, ou des conditions de production spécifiques en amont, d'autre part, de telles valeurs du paramètre  $d$  enrichissent le pouvoir explicatif des principes d'échanges sur un marché de production offert par le modèle de White.

(c) Le profil de marché

Comme évoqué précédemment, les échanges sur un marché de production découlent avant tout de décisions de production et d'échange de la part des producteurs, après une prise en compte des attentes de l'aval et des contraintes de l'amont et la résolution du programme de maximisation de profits.

Ainsi, dans le modèle de White, le producteur représentatif veille à ce que son profit soit positif et maximal dans les différents échanges de bien avec l'autre catégorie d'acteur engagée dans l'orientation choisie. Il prend aussi en considération l'exigence d'un ratio « qualité-prix » ou « qualité-coût » constant, tel que les paiements réalisés sur le marché de production soient proportionnels à la satisfaction ou à la réticence de l'autre catégorie d'acteur impliquée dans l'échange, selon l'orientation suivie. Par ailleurs, le consommateur agrégé ou le fournisseur agrégé fait en sorte que son revenu net soit positif.

La condition de maximisation du profit par le producteur représentatif pour chaque niche de production définie sur le marché de production est donnée par la relation suivante<sup>1</sup>, quelque soit l'orientation :

$$dW(y)/dy = \delta C(y,n)/\delta y \quad (4)$$

En effet, le profit à maximiser est donné par les expressions  $(W(y) - C(y,n))$  sous une orientation en aval du producteur représentatif et  $(C(y,n) - W(y))$  sous une orientation en amont de celui-ci.

En dérivant la fonction  $C(y,n)$  en fonction de  $y$ , on obtient :

$$dW(y)/dy = \delta C(y,n)/\delta y = cqy^{c-1}n^d \quad (5)$$

---

<sup>1</sup> Bien que la formalisation ne change pas jusqu'ici, la différence entre les deux orientations se situe dans les significations des fonctions et, donc, dans l'interprétation des différentes relations.

A partir des fonctions (1) et (2),  $n$  s'exprime en fonction de  $y$  et  $W(y)$  tel que :

$$n = [\theta \cdot W(y) / r \cdot y^a]^{1/b} \quad (6)$$

En remplaçant  $n$  dans (5) par son expression obtenue à travers l'équation (6), la maximisation de profit (5) s'écrit comme l'équation différentielle suivante :

$$W^{-d/b} dW(y) = cq(\theta/r)^{d/b} y^{c-1-(da/b)} dy \quad (7)$$

dont la solution s'écrit :

$$W(y) = \left\{ [q(\theta/r)^{d/b} (1-d/b) / (1-[ad/cb])] y^{d[(c/a)-(d/b)]} + k \right\}_I^{1/[1-(d/b)]} \quad (8)$$

où  $k$  est une constante d'intégration, dont la valeur est indépendante de celles des autres paramètres du modèle.

L'équation (8) constitue le profil de marché, son expression restant la même sous les deux orientations du producteur représentatif (White, 2002a, p 185). Elle donne la relation entre les différents volumes de bien échangé et les paiements respectivement associés. Ainsi, ces derniers dépendent non seulement de la quantité de bien échangé mais également des différentes « élasticités-quantité » et « élasticités-qualité » des fonctions  $C$  et  $S$ .

### 1.2.2. Conditions de viabilité du marché de production

Compte tenu de la multitude de valeurs que peuvent prendre les différents paramètres qui figurent dans la relation  $W(y)$ , il peut s'en déduire une infinité de profils de marché. Néanmoins, il est rappelé que ces paramètres décrivent le contexte<sup>1</sup> du marché de production. Ainsi, leurs valeurs étant données, la détermination de celle de la constante d'intégration est cruciale car elle permet de donner sens au profil de marché en décrivant le fonctionnement d'un marché de production et, par là, définir la viabilité ou non de celui-ci.

#### (a) Conditions en termes de volume de production

En outre, selon l'orientation choisie par le producteur représentatif, un marché est viable si les niches définies (de bien final ou de bien intermédiaire) lui procurent un profit

---

<sup>1</sup> « Parameters capture and measure market context as sensitivities both to the volume of flows and to variabilities in quality for these flows » (White, 2002a, p16).

positif et maximal. L'autre catégorie d'acteur impliquée dans ces échanges selon l'orientation du producteur représentatif voit aussi le ratio « qualité-prix » ou « qualité-coût » respecté sur un marché viable, de même que son revenu net  $y$  est positif.

La condition de profit positif pour chaque échange se traduit par une première inégalité entre  $W(y)$  et  $C(y,n)$ , dont le sens diffère selon l'orientation des producteurs<sup>1</sup>. En aval, cette condition s'écrit  $C(y,n) < W(y)$ , tandis qu'en amont, elle devient  $W(y) < C(y,n)$ .

La condition de profit maximal renvoie à une seconde inégalité, le sens de celle-ci variant également selon l'orientation.

$$\text{En aval, } \frac{d^2 [W(y) - C(y,n)]}{d^2 y} < 0, \text{ tandis qu'en amont, } \frac{d^2 [C(y,n) - W(y)]}{d^2 y} < 0.$$

Ces deux conditions de viabilité d'un marché se traduisent respectivement de manière plus explicite par les deux inégalités ci-dessous :

$$(-k) < \left[ \frac{(a/c) - 1}{(b/d) - (a/c)} \right] q(\theta/r)^{(d/b)} y^{c-(ad/b)} \quad (9)$$

pour la condition de profit positif,

$$\text{et } (-k) < [cb/ad] \left[ \frac{(a/c) - 1}{(b/d) - (a/c)} \right] q(\theta/r)^{(d/b)} y^{c-(ad/b)} \quad (10)$$

pour la condition de profit maximal.

Ces deux inégalités valent pour l'étude de la viabilité d'un marché de production sous une orientation en aval du producteur. Pour une orientation en amont de celui-ci, elles conservent les mêmes expressions mais changent de signe d'inégalité.

Un marché est viable si et seulement si les différents volumes ( $y$ ) de bien échangé vérifient simultanément ces deux inégalités, compte tenu des valeurs des différents paramètres représentant le contexte et du signe de la constante d'intégration (positif, négatif ou nul). Il est non viable dans le cas contraire. Enfin, il est dit « effiloché » dans le modèle si les deux inégalités sont certes vérifiées mais les volumes de production respectant la condition de maximisation du profit, notés ( $y_{max}$ ), sont inférieurs à ceux respectant la

---

<sup>1</sup> Rappelons qu'orienté en aval, le producteur représentatif reçoit  $W(y)$  comme recettes de la vente d'une quantité  $y$  de bien final et paie  $C(y,n)$  comme coûts de production. Sous une orientation en amont, il reçoit  $C(y,n)$  comme recettes de la vente de la production finale et paie  $W(y)$  au fournisseur agrégé pour l'achat d'une quantité  $y$  de bien intermédiaire.

condition de profit positif, notés ( $y_{pos}$ ). Sur un tel marché, les échanges du bien se feront à ces volumes ( $y_{max}$ ), ce qui d'après White perturbe l'existence d'une hiérarchie stable des niches de production sur le marché. Dès lors, n'est plus respectée l'idée d'un ordre de qualité associant chaque volume de bien échangé à un niveau de qualité de celui-ci.

(b) Conditions en termes de qualité de production

Puisque chaque niche définie par le producteur représentatif se caractérise par une quantité et un niveau de qualité, il est utile de souligner la condition de viabilité d'un marché de production concernant la dimension qualité du bien intermédiaire ou du bien final, selon l'orientation suivie par le producteur représentatif. N'apparaissant pas directement dans l'expression (8) du profil de marché, elle y est appréhendée via le paramètre  $\theta$  qui désigne le rapport « qualité-prix » exigé par le consommateur agrégé sous une orientation en aval du producteur représentatif ou le rapport « qualité-coût » réclamé par le fournisseur agrégé sous une orientation en amont de celui-ci. De même, la présence des « élasticités-qualité » –  $b$  et  $d$  – dans l'expression (8) donne des indications sur les conditions de viabilité d'un marché concernant la dimension qualité du bien échangé, selon l'orientation suivie par le producteur représentatif.

Rappelons dans un premier temps que la viabilité d'un marché de production se traduit par la stabilité des niches de production définies par le producteur représentatif, autrement dit par l'élimination de l'incertitude préalablement rencontrée en aval ou en amont du marché par celui-ci. Plus précisément, la viabilité d'un marché provient de la prise en compte prioritaire par le producteur des attentes de l'aval ou des contraintes de l'amont dans ses décisions de production, non seulement en quantité mais aussi en qualité, selon l'incertitude identifiée au préalable et l'orientation adoptée en conséquence.

S'agissant de la qualité du bien correspondant à l'orientation suivie, la stabilité des niches de production, donc du profil de marché – et, en d'autres termes, la viabilité du marché de production – s'obtient à condition que les différentes offres et demandes en qualité formulées par le producteur représentatif soient validées par l'aval et l'amont. Il y a non seulement reconnaissance individuelle des niches par chaque catégorie d'acteur sur le marché, à travers le processus de définition de celles-ci, mais également reconnaissance collective d'une hiérarchie selon la qualité sur le marché, permise par la référence au profil de marché. Par



conséquent, un marché viable est caractérisé par l'existence d'un accord collectif sur les différents niveaux de qualité du bien impliqué par l'orientation suivie par le producteur représentatif.

Il s'avère toutefois nécessaire de pointer une différence essentielle concernant l'établissement de cet accord collectif sur la qualité sur un marché viable, et ceci, en fonction de l'orientation suivie par le producteur représentatif. En effet, la priorisation de l'aval ou de l'amont par le producteur représentatif dans la définition des niches de production sur un marché influence le processus d'établissement de l'accord collectif sur la qualité, condition de viabilité du marché.

Pour ce faire, commençons par le cas d'un marché de production sous une orientation en aval du producteur. Les différentes niches - qui concernent le bien final - sont définies sous la prise en compte prioritaire des attentes du consommateur agrégé. Ainsi, l'accord sur la qualité qui en découle se base sur la perception de la qualité par ce dernier, selon l'affirmation suivante de Favereau et al. (2002).

*« Producers and consumers are in complete agreement with the scale of qualities. (...) That should not come as a great surprise : if firms overestimate the ranking of product, they will quickly understand their mistake, since consumers will buy none : there is no appeal left, after consumers have decided « yes » or « no ». (...) Quality in the eyes of producers unites with quality in the eyes of consumers » (Favereau et al., (2002), p 220).*

De la même manière, nous avançons que, lorsque le producteur représentatif est orienté en amont, l'accord collectif sur la qualité se base sur la notion de qualité telle que perçue par le fournisseur agrégé. Le producteur représentatif priorise en effet ses relations en amont, les niches de production portant alors sur le bien intermédiaire. La disparition de l'incertitude sur la qualité de ce dernier fait émerger une hiérarchie de qualité à travers les différentes niches de production définies par le producteur et conduisant à la stabilité du profil de marché, et donc à la viabilité du marché de production. En bref, sous une orientation en amont du producteur représentatif, la dimension qualité, faisant l'objet d'un accord collectif, concerne le bien intermédiaire et est définie « aux yeux du fournisseur agrégé ». Telle est la condition de viabilité d'un marché de production sous une orientation en amont du producteur, concernant la dimension qualité du bien.

Après avoir mis en évidence l'existence d'un accord sur la qualité comme condition de viabilité d'un marché de production, dont le processus de définition varie avec l'orientation suivie par le producteur représentatif, la prochaine sous-partie traite de la typologie de marchés proposée par White dans son modèle. Abordée jusqu'ici dans les travaux existants sous l'orientation en aval du producteur, la typologie de marchés sera analysée sous les deux orientations avec une mise en évidence de l'interprétation différente qui en résulte.

### 1.2.3. Typologies de marchés

Sur la base de l'expression (8) du profil de marché, White (2002a) soutient que les principes d'échanges sur un marché de production - en d'autres termes, la constitution des différentes niches de production sur celui-ci - sont le résultat des pressions en amont et en aval des producteurs. Tel qu'il l'affirme dans son ouvrage, tout marché est étroitement lié à son environnement local.

*« Market outcomes, rather than depending on supply and demand pressures from far away, instead depend on matchings of local dispersions. Specifications of local context for a representative firm are sufficient to frame outcomes for market varieties » (White, 2002a, p 49).*

Les pressions exercées par l'amont et l'aval sur les décisions de production et de vente du producteur représentatif sont résumées par les « élasticités-quantité » –  $a$  et  $c$  – et « élasticités-qualité » –  $b$  et  $d$  – présentes dans les fonctions  $S$  et  $C$ . En rappelant que ces dernières résument les contextes respectifs dans lesquels évoluent les acteurs en aval et en amont du producteur représentatif, chaque marché de production se caractérise par conséquent par une valeur particulière de ces différents paramètres selon White. Ainsi, celui-ci acquiert une identité propre basée non seulement sur le profil de marché mais surtout sur les contextes respectifs des acteurs qui définissent leurs comportements sur le marché.

*« The central point is that the  $W(y)$  market mechanisms construct themselves socially so effectively that each production market becomes perceived and discussed as an actor in its own right with a distinct identity » (White, 2002a, p 53).*

Plus précisément, à tout marché de production sont associés deux ratios ( $a/c$ ) et ( $b/d$ ) représentant les sensibilités relatives des acteurs aval et amont à la quantité et à la qualité du bien concerné par l'orientation du producteur représentatif, et ceci, à partir des fonctions de

recettes ou de coûts, d'une part, et de satisfaction ou de réticence, d'autre part, selon l'orientation. L'analyse des variations de ces deux ratios donne, selon White, une pluralité de types de marchés qui se caractérisent par des principes d'échanges bien distincts selon la quantité et la qualité du bien concerné par l'orientation du producteur représentatif.

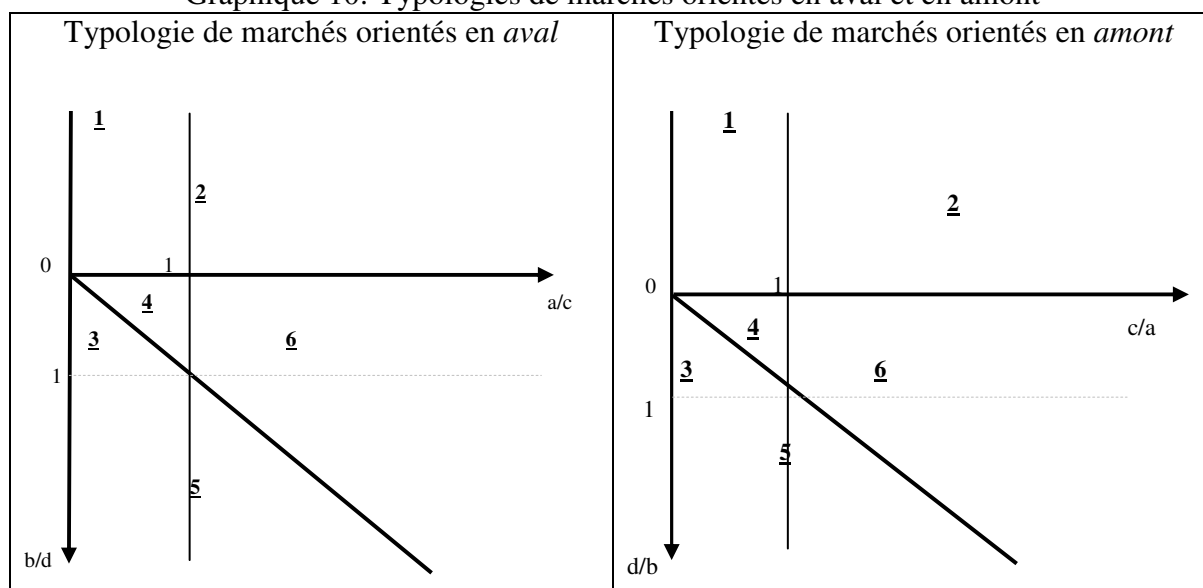
L'explication de la typologie de marchés dans le modèle de White passe par une représentation graphique, ayant pour axe horizontal le ratio  $a/c$  et pour axe vertical  $b/d$ . Une « carte des marchés » en est déduite, chaque type de marché faisant l'objet d'une analyse des conditions de sa viabilité après une caractérisation des principes d'échanges en son sein. Etant donné que les travaux existants sur le modèle ont été essentiellement entrepris sous une orientation en aval du producteur représentatif, la suite de notre recherche expose la « carte des marchés » sous les deux orientations, de manière à faire apparaître la dualité du marché de production, telle que développé dans le modèle de White.

(a) Représentation graphique de la typologie des marchés

Des deux précédentes inégalités (9) et (10) issues de l'étude de viabilité d'un marché de production, une typologie de marchés est obtenue sous chacune des deux orientations suivies par le producteur. Les différents types de marché sont définis en fonction des ratios ( $a/c$ ) et ( $b/d$ ), mais aussi de  $k$ , la constante d'intégration.

Ainsi, pour chaque orientation suivie par le producteur représentatif, les différents types de marchés sont représentés graphiquement (Graphique 10). Sous une orientation donnée, chaque type de marché – correspondant à une région distincte du plan – se distingue aussi bien sur la base de principes d'échanges bien donnés selon la quantité et la qualité du bien final ou intermédiaire, mais aussi par sa viabilité, sa non viabilité ou son caractère effiloché.

Graphique 10: Typologies de marchés orientés en aval et en amont



Source: White (2002a, p 96)

Source: White (2002a, p 186)

Le graphique à gauche ci-dessus montre la typologie de marchés sous une orientation en aval du producteur représentatif. L'axe des abscisses correspond au ratio ( $a/c$ ) des élasticités-quantité de la fonction de satisfaction du consommateur agrégé et de la fonction de coût du producteur représentatif. L'axe des ordonnées, quant à lui, est représenté par le ratio ( $b/d$ ) des élasticités-qualité des deux fonctions précédemment citées. Les droites ( $a=c$ )<sup>1</sup> et ( $a/c=b/d$ )<sup>2</sup> délimitent les six différentes régions correspondant aux six types de marchés analysés dans le modèle de White. Pour les besoins de notre étude, nous ajoutons une troisième droite, ( $b=d$ )<sup>3</sup>, afin d'enrichir l'explication des différents mécanismes de marchés mis en exergue.

Exprimé autrement, le ratio ( $a/c$ ) décrit la sensibilité au volume – du bien final – des recettes du producteur représentatif relativement à celle de ses coûts de production. En effet, les recettes – données par  $W$  – sont directement liées à la satisfaction du consommateur agrégé sur un marché orienté en aval, conformément à l'équation (2). De même, ( $b/d$ ) donne

<sup>1</sup> L'égalité  $a=c$  signifie que les acteurs en amont et en aval du producteur ont la même sensibilité à la quantité du bien final. Autrement dit, les recettes et les coûts du producteur représentatif varient de façon similaire en fonction de la quantité du bien final qu'il produit et vend.

<sup>2</sup> L'égalité  $a/c=b/d$  signifie une même sensibilité relative des acteurs en aval par rapport aux acteurs en amont aussi bien à la quantité qu'à la qualité du bien final. En d'autres termes, les recettes varient dans les mêmes proportions par rapport aux coûts en fonction aussi bien de la qualité que de la quantité du bien final. Pour Favereau et al. (2002, p 234), en évoquant le marché sous une orientation en aval du producteur, « *the satisfaction function of the consumer is structured like the cost function of the producer. Buyers and sellers are in agreement about the relative weights of quantity and quality.* »

<sup>3</sup> L'égalité  $b=d$  signifie que les acteurs en amont et en aval du producteur ont la même sensibilité à la qualité du bien final. Ainsi, les recettes et les coûts du producteur représentatif varient de façon similaire lorsque la qualité du bien final varie.

la sensibilité à la qualité – du bien final – des recettes relativement à celle des coûts de production du producteur représentatif.

La typologie des marchés sous une orientation en amont du producteur représentatif est fournie par le graphique à droite. Dans un souci de procéder à une analyse comparative des différents types de marchés obtenus sous les deux différentes orientations, White (2002a, p 186) fait en sorte que les deux différentes typologies puissent être transposées. En conséquence, l'axe des abscisses du graphique 2 est cette fois-ci représentée par  $(c/a)$ , tandis que l'axe des ordonnées est donné par  $(d/b)$ . Sous une orientation en amont, ces deux ratios retrouvent respectivement les mêmes significations<sup>1</sup> que les ratios  $(a/c)$  et  $(b/d)$ . L'idée de mesurer la sensibilité à la quantité des recettes relativement à celle des coûts est conservée le long de l'axe des abscisses, tandis que l'axe des ordonnées mesure toujours la sensibilité à la qualité des recettes relativement à celle des coûts. Les mêmes droites délimitant les régions de la première typologie sont reprises dans le graphique à droite, entraînant l'apparition des mêmes régions correspondant aux différents types de marchés, cette fois-ci, sous une orientation en amont du producteur représentatif.

Par conséquent, il apparaît six types de marchés correspondant aux six régions du graphique délimitées par les diverses droites mentionnées ci-dessus. En considérant que chaque type de marché évolue dans un « contexte » particulier, selon l'orientation adoptée par le producteur représentatif, White conclut à la viabilité ou non de celui-ci.

Dans la prochaine sous-section, nous partons de l'étude du contexte entourant chaque type de marché pour en spécifier les principes d'échanges du bien impliqué dans l'orientation adoptée par le producteur représentatif. Résumé par les paramètres  $a$ ,  $b$ ,  $c$  et  $d$ , le contexte analysé selon l'orientation nous conduira aussi aux résultats quant à la viabilité ou non des différents types de marché. Une telle démarche effectuée de manière comparative selon les deux orientations met en avant tout l'intérêt à considérer la dualité d'un marché de production.

### (b) Contextes, orientations et types de marché

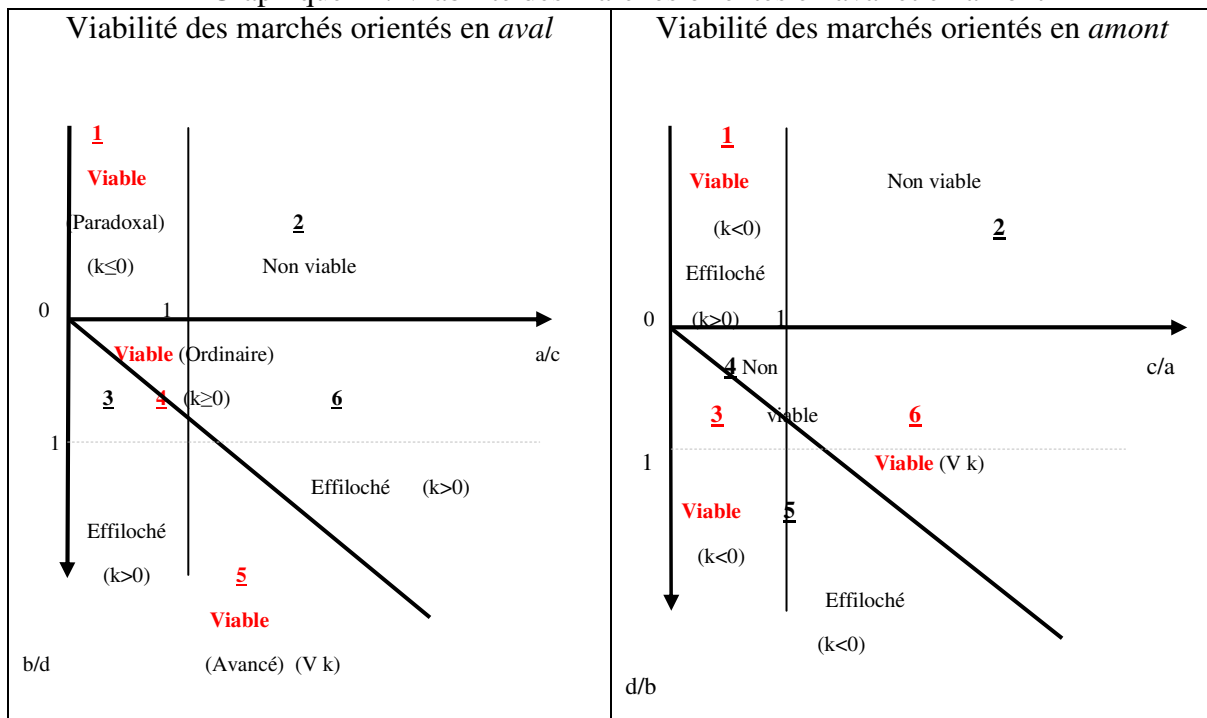
---

<sup>1</sup>  $(c/a)$  exprime le ratio des élasticités-quantité de la fonction de recettes du producteur représentatif et de celle de la fonction de réticence du fournisseur agrégé. Celle-ci étant liée à la fonction  $W(y)$ , interprétée comme étant le coût de production du producteur,  $(c/a)$  représente, comme  $(a/c)$ , les sensibilités relatives des recettes et des coûts à la quantité du bien échangé. De même,  $(d/b)$  et  $(b/d)$  désignent les sensibilités relatives des recettes et des coûts à la qualité du bien échangé.

L'idée d'un encastrement structural des marchés défendue par White traduit l'importance accordée au contexte dans l'étude des principes d'échanges du bien sur un marché de production. Dans le présent modèle, le contexte<sup>1</sup> est caractérisé par les sensibilités relatives des recettes et des coûts de production du producteur représentatif à la qualité et à la quantité du bien échangé selon l'orientation suivi par celui-ci (White, 2002a, p 201). Les recettes étant liées aux consommateurs et les coûts aux fournisseurs, ces sensibilités peuvent également être associées à ces deux catégories d'acteurs.

Ainsi, le producteur représentatif identifie et compare les sensibilités des acteurs en son amont et à son aval et, ceci, à la qualité et à la quantité de la production sur un marché de production. En fonction de celles-ci, et selon l'orientation dictée par l'incertitude ressentie en amont ou en aval, les principes d'échanges du bien sur le marché de production concerné varient, tout comme les résultats en termes de viabilité (Graphique 11).

Graphique 11: Viabilité des marchés orientés en aval et en amont



Parmi les six types de marché, seul le marché 2 est non viable quelle que soit l'orientation du producteur représentatif. A l'inverse, le marché 1 est viable pour toute

<sup>1</sup> White (2002a, p 201): « The shape of the rivalry profile does, after all, adapt to the context of the market as a whole, context that is being specified by  $a, b, c, d$  ».

orientation. Des quatre marchés restants, 4 et 5 ne sont viables que sous une orientation en aval du producteur. 3 et 6, quant à eux, ne le sont que sous une orientation en amont de celui-ci.

Avant la caractérisation des six types de marchés selon l'orientation – en partant de l'étude des contextes respectifs dans lesquels ils évoluent –, il convient de préciser que la comparaison par le producteur représentatif des sensibilités à la qualité et à la quantité (de la production) des deux différentes catégories d'acteurs en amont et en aval mène à la spécification de la nature des rendements<sup>1</sup> à l'échelle et en qualité de celui-ci sur le type de marché étudié. Aussi, en cherchant à expliquer les résultats de l'étude de viabilité pour chaque type de marché – issus d'une série de calculs complexes effectués par l'auteur et loin d'être commodes à interpréter –, nous nous proposons ici de les rendre plus intuitifs.

- **Type 1 :  $a/c < 1$  et  $d < 0$  (Aval) /  $c/a < 1$  et  $d < 0$  (Amont)**

Que l'orientation du producteur représentatif soit en amont ou en aval, le marché situé dans ce contexte est viable selon les résultats du modèle de White. Le producteur représentatif voit ses coûts de production augmenter plus vite que ses recettes lorsqu'il accroît le volume de production ( $\Leftrightarrow a/c < 1$  et  $c/a < 1$ ). Il fait ainsi face à des rendements décroissants à l'échelle. En outre, la valeur négative du paramètre  $d$  a une signification différente selon l'orientation choisie par le producteur représentatif : l'augmentation de la qualité de la production coûte moins cher au producteur orienté en aval, tandis qu'elle entraîne la diminution de ses recettes lorsqu'il est orienté en amont. Un tel état des sensibilités à la qualité de l'amont – sous une orientation en aval – et de l'aval – sous une orientation en amont du producteur représentatif – constitue un paradoxe pour ce type de marché. White le qualifie ainsi de « paradoxal<sup>2</sup> » au regard de la dimension qualité du bien échangé.

---

<sup>1</sup> La nature des rendements à l'échelle découle de la comparaison de l'évolution des recettes et des coûts de production du producteur avec la quantité de la production en conformité avec la démarche adoptée par Favereau et al. (2002) dans leur étude de la présente typologie des marchés orientés en aval : une augmentation plus rapide des recettes que des coûts de production avec la quantité de la production désigne par exemple des rendements d'échelle croissants. Le même raisonnement est adopté pour spécifier la nature des rendements à « la qualité » du producteur.

<sup>2</sup> White (2002a, p 95): « *Perception of better quality normally is triggered by better processing that also is more expensive processing. So valuation of some industrial product shipment by buyers can be expected to correlate positively with its cost of production, and so  $d$  is positive. But that need not be so. Negative  $d$  can refer to sorts of goods markets that are paradoxical as regards quality* ».

Plus précisément, quand le producteur représentatif est orienté en aval, le fait qu'il lui coûte moins cher de produire un bien final de meilleure qualité, signifie que la qualité de celui-ci dépend de facteurs de production non coûteux tout en ayant de la valeur aux yeux des consommateurs. Favereau et *al.* (2002) donnent trois exemples révélateurs, à savoir la tradition, la motivation et la réputation. Faisant intervenir le facteur temps, ils affirment que ces éléments aident à améliorer la qualité du bien final en permettant une certaine économie de coûts de production à long terme pour la tradition et la réputation, et à court terme pour la motivation.

Lorsque le producteur représentatif est orienté en amont, les recettes de la vente de sa production finale diminuent avec l'utilisation d'un bien intermédiaire de meilleure qualité, alors même que celle-ci augmente ses coûts. En supposant que la qualité de la production finale est déterminée par celle du bien intermédiaire, il semble que les consommateurs n'apprécient pas le bien intermédiaire, donc le bien final, de niveau de qualité élevé. Dès lors, nous suggérons la présence d'un facteur de production spécifique qui disparaît avec l'augmentation de la qualité du bien intermédiaire - donc des coûts de production - et qui est pourtant cher aux yeux des consommateurs. Plus le niveau de qualité du bien intermédiaire échangé augmente, plus les coûts de production augmentent et moins est présent le facteur de production spécifique apprécié par les consommateurs. Celui-ci peut être assimilé à une dimension traditionnelle du bien intermédiaire qui disparaît avec l'augmentation du niveau de qualité de celui-ci.

En résumé, il existe sur le marché paradoxal une définition « hors marché » de la qualité du bien échangé, dans le sens où ce qui fait véritablement la qualité du bien n'est pas valorisé sur le marché, à travers une augmentation de son prix. L'ordre de qualité sur un tel marché viable est basé sur la conformité attestée à une origine commune (Favereau et *al.*, 2002), quelle que soit l'orientation du producteur représentatif. « *La qualité du produit dépend de la manière dont celui-ci s'insère dans un groupe de produits originaires d'une matrice commune* » (*ibid.*, p 235).

- **Type 2 :  $1 < a/c$  et  $d < 0$  (Aval) /  $1 < c/a$  et  $d < 0$  (Amont)**

Sous les deux orientations du producteur représentatif, le marché caractérisé par ce contexte est non viable, selon les résultats du modèle de White. En effet, les rendements à



l'échelle du producteur représentatif sont croissants ( $\Leftrightarrow 1 < a/c, 1 < c/a$ ) : ses recettes augmentent plus vite que ces coûts de production, lorsqu'il accroît son volume de production. Par ailleurs, il lui coûte moins cher – sous une orientation en aval – de produire un bien de meilleure qualité, tandis que ses recettes baissent avec la qualité du bien intermédiaire quand il s'oriente en amont ( $\Leftrightarrow d < 0$ ).

Sous une orientation en aval du producteur représentatif, un tel contexte empêche toute viabilité du marché en raison des contraintes de production excessivement légères énoncées ci-dessus pour permettre des échanges stables sur ce marché. Ce contexte ne favorise pas le maintien d'un ordre de qualité stable sur le marché car le producteur a tendance non seulement à profiter de la diminution des coûts face à la qualité mais à exploiter également ses rendements croissants à l'échelle.

Sous une orientation en amont du producteur représentatif, la non viabilité du marché de production s'explique par le fait que ce contexte ne favorise pas la stabilité de la hiérarchie des niches de production définies, donc de l'ordre de qualité correspondant. En effet, les rendements croissants à l'échelle incitent le producteur représentatif à demander de grands volumes du bien intermédiaire, en plaçant en second plan la dimension qualitative de celui-ci, ce qui ne conduit pas à un ordre de qualité fiable sur le marché.

- **Type 3 :  $a/c < 1$  et  $a/c < b/d$  (Aval) /  $c/a < 1$  et  $c/a < d/b$  (Amont)**

Le marché évoluant dans ce contexte est effiloché, sous une orientation en aval du producteur représentatif, tandis qu'il est viable lorsque ce dernier est orienté en amont. Sur le type de marché 3, les rendements sont décroissants à l'échelle ( $\Leftrightarrow a/c < 1, c/a < 1$ ) : les recettes augmentent moins vite que les coûts de production à mesure que le volume produit s'accroît. Faisant référence à la variation du ratio ( $b/d$ ) sur ce marché, deux cas peuvent être distingués : le premier où les rendements en qualité sont décroissants ( $\Leftrightarrow b/d < 1, d/b < 1$ ) et le deuxième où, au contraire, ils sont croissants ( $\Leftrightarrow b/d > 1, d/b > 1$ ). Selon la nature de ces rendements en qualité, les sensibilités relatives – des recettes et des coûts – à la qualité et à la quantité ne vont pas dans le même sens. En considérant des rendements décroissants en qualité, les coûts sont plus sensibles<sup>1</sup> que les recettes, à la qualité et à la quantité, et à un plus

---

<sup>1</sup> Dit autrement, les coûts augmentent plus vite que les recettes lorsqu'on augmente aussi bien la qualité que la quantité de la production. En outre, ils augmentent à un plus grand degré à la quantité qu'à la qualité de la production.

grand degré à la quantité ( $\Leftrightarrow c/a < b/d < 1$  ou  $a/c < b/d < 1$ ). La présence de rendements d'échelle croissants à la qualité pour le producteur entraîne quant à elle une divergence des sensibilités relatives à la qualité et à la quantité: les recettes sont plus sensibles<sup>1</sup> à la qualité que les coûts, tandis qu'elles le sont moins à la quantité ( $\Leftrightarrow c/a < 1 < d/b$  ou  $a/c < 1 < b/d$ ).

Orienté en aval, le producteur représentatif fait face à des contraintes de production trop fortes avec des rendements décroissants aussi bien à l'échelle qu'en qualité ( $\Leftrightarrow a/c < b/d < 1$ ). Même s'il est incité à tirer profit des rendements croissants en qualité et de la sensibilité plus importante<sup>2</sup> à la qualité des recettes par rapport aux coûts ( $\Leftrightarrow a/c < 1 < b/d$ ), les contraintes liés aux rendements décroissants à l'échelle empêchent la définition stable de niches de production bien distinctes entre elles en termes de quantité et de qualité. Dès lors, les échanges de bien final se concentrent alors à des niveaux de qualité bas<sup>3</sup> et l'émergence impossible d'un ordre de qualité stable ne rend pas le marché viable à long terme. Ceci explique que le marché orienté en aval dans ce contexte soit effiloché.

Sous une orientation en amont, le producteur représentatif considère ses contraintes de production certes toujours aussi contraignantes mais, à présent, il se tourne vers le fournisseur en « jouant » sur ses coûts de production. Les principes d'échange du bien intermédiaire sur ce marché de production en amont pourraient être qualifiés d'« habituels », en particulier lorsque les rendements en qualité sont croissants ( $\Leftrightarrow d/b > 1$ ): en effet, le producteur représentatif fait face à des rendements d'échelle décroissants, tandis que la qualité du bien intermédiaire contribue à augmenter les recettes du producteur. Autrement dit, la qualité du bien intermédiaire est perçue et valorisée par les consommateurs, tel qu'observé habituellement sur un marché « ordinaire ». Un tel contexte favorise par conséquent l'émergence d'un ordre de qualité du bien intermédiaire échangé par le producteur représentatif orienté en amont.

• **Type 4 :  $a/c < 1$ ,  $b/d < 1$  et  $b/d < a/c$  (Aval) /  $c/a < 1$ ,  $d/b < 1$  et  $d/b < c/a$  (Amont)**

<sup>1</sup> Dit autrement, les recettes augmentent plus vite que les coûts lorsqu'on augmente la qualité de la production, tandis qu'elles augmentent moins vite que les coûts avec l'augmentation de la quantité de la production.

<sup>2</sup> Dit autrement, les recettes augmentent plus vite que les coûts avec l'accroissement de la qualité de la production. Cette augmentation relative des recettes par rapport aux coûts en fonction de la qualité est plus importante que l'augmentation relative des coûts par rapport aux recettes avec l'accroissement de la quantité de la production, tel qu'identifié dans le présent contexte.

<sup>3</sup> Favereau et al. (2002, pp. 237-238) : « *Too many firms are concentrated on the lower levels of quality which become the Achilles heel of the market, like a ladder broken step by step, starting from the bottom.* »

Evoluant dans ce contexte, le marché de type 4 est viable sous une orientation en aval du producteur représentatif et non viable lorsque celui-ci est orienté en amont, selon les résultats du modèle de White. Le producteur voit ses coûts de production augmenter plus vite que les recettes avec l'accroissement du volume de la production ( $\Leftrightarrow a/c < 1, c/a < 1$ ). Les rendements à l'échelle sont ainsi décroissants. De même, les rendements en qualité sont aussi décroissants ( $\Leftrightarrow b/d < 1, d/b < 1$ ). Selon la troisième inégalité ( $\Leftrightarrow b/d < a/c < 1, d/b < c/a < 1$ ), les coûts sont plus sensibles que les recettes à la qualité et à la quantité, mais à un plus grand degré à la qualité.

Sous l'orientation en aval du producteur représentatif, White qualifie ce marché d'« ordinaire » car ses caractéristiques se rapprochent de celles d'un marché concurrentiel (White, 2002a, p 53). Fixant ici les termes de l'échange du bien final avec le consommateur agrégé, le producteur connaît des rendements décroissants à l'échelle mais aussi à la qualité. Bien que la qualité lui coûte cher, la prise en compte de la sensibilité à la qualité<sup>1</sup> du consommateur agrégé le conduit à produire et à vendre le bien final à plusieurs niveaux de qualité, selon les préférences de ce dernier. Dans ce contexte, la qualité est définie par le marché<sup>2</sup>, aux yeux des consommateurs. Ainsi, ce marché sous une orientation en aval du producteur est gouverné par un ordre de qualité du bien final basé sur les préférences des consommateurs.

A l'inverse, le même contexte empêche la viabilité du marché de production sous une orientation en amont du producteur représentatif. En effet, ses coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire augmentent plus vite que ses recettes, et ceci, avec l'augmentation aussi bien de la quantité que de la qualité du bien intermédiaire échangé. Le producteur ne peut alors définir des niches qui lui procurent un profit positif, dans un contexte où il ne peut que « jouer » sur ses coûts de production en se fiant aux exigences du fournisseur agrégé.

• **Type 5 :  $1 < a/c, 1 < b/d$  et  $1 < a/c < b/d$  (Aval) /  $1 < c/a, 1 < d/b$  et  $1 < c/a < d/b$  (Amont)**

Viable sous une orientation en aval du producteur représentatif, le marché évoluant dans le présent contexte est effiloché lorsque ce dernier s'oriente en amont. Ici, les

<sup>1</sup> La satisfaction du consommateur agrégé augmente avec la qualité du bien : le paramètre  $b$  est positif dans la fonction de satisfaction, et ceci, sur tous les types de marchés orientés en aval.

<sup>2</sup> Favereau et al. (2002, p 232): « *The order of quality is constituted by conformity of customers' tastes. In a very precise sense, market defines quality: buyers appreciate one product essentially because it is appreciated by their reference group (which may be simply the other buyers), rather than for its price* ».

rendements sont croissants à l'échelle ( $\Leftrightarrow 1 < a/c, 1 < c/a$ ), les coûts de production augmentant moins vite que les recettes du producteur avec un accroissement du volume de la production. Les rendements en qualité sont également croissants ( $\Leftrightarrow 1 < b/d, 1 < d/b$ ). Les conditions  $1 < a/c < b/d$  et  $1 < c/a < d/b$  traduisent, quant à elles, le fait que les recettes augmentent plus vite que les coûts de production du producteur, que ce soit suite à un accroissement de la qualité ou de la quantité de la production, et ceci à un plus grand degré à la qualité de la production.

Sous une orientation en aval du producteur représentatif, un tel marché est qualifié d'« avancé » par White (2002a, p 53) en raison des rendements croissants à l'échelle et en qualité pour le producteur. Ainsi, une production de masse du bien final d'un niveau de qualité élevé caractérise ce marché de production, tout comme la présence d'industries « matures » en petit nombre, comme dans le cas d'un marché oligopolistique. La viabilité du marché de production sous une orientation en aval du producteur représentatif s'explique par l'émergence possible dans ce contexte d'un ordre de qualité du bien final défini par des standards techniques : la dimension qualité du bien final « *n'est plus définie par les acteurs du marché, mais par une autorité externe au marché, telle qu'une agence publique, une administration, une association de consommateur, un laboratoire scientifique, etc.* » (Favereau et al., 2002, p 233-234). Dès lors, la présence de rendements croissants s'explique par les investissements lourds à réaliser par les firmes sur ce marché pour se conformer aux exigences en matière de qualité du bien final en vigueur.

Lorsque le producteur représentatif est orienté en amont, le marché de production évoluant dans un tel contexte devient au contraire effiloché. En effet, les rendements croissants à l'échelle et à la qualité ne favorisent pas une hiérarchie stable des niches définies par le producteur. Attiré par l'augmentation plus rapide des recettes par rapport aux coûts de production, non seulement avec l'accroissement de la quantité mais aussi et surtout avec la qualité de la production, conduit le producteur à ne pas respecter l'ordre de qualité du bien intermédiaire établi avec le fournisseur agrégé. Ce marché orienté en amont n'est donc pas viable à long terme.

- **Type 6 :  $1 < a/c$  et  $b/d < a/c$  (Aval) /  $1 < c/a$  et  $d/b < c/a$  (Amont)**

Enfin, le dernier contexte conduit à un marché de type 6, effiloché sous une orientation en aval du producteur, et viable lorsque celui-ci suit une orientation en aval. Le producteur représentatif évoluant dans ce contexte connaît des rendements croissants à l'échelle ( $\Leftrightarrow a/c > 1, c/a > 1$ ). En fonction de la valeur du ratio  $b/d$  ou  $d/b$  selon l'orientation adoptée, ses rendements en qualité sont décroissants ( $\Leftrightarrow b/d < 1, d/b < 1$ ) ou croissants ( $\Leftrightarrow b/d > 1, d/b > 1$ ). Dans le cas où ces derniers sont croissants, les recettes du producteur représentatif sont plus sensibles que ses coûts de production, à la qualité et à la quantité de la production et ceci, à un plus grand degré à la quantité ( $1 < d/b < c/a$  ou  $1 < b/d < a/c$ ). Si les rendements en qualité sont au contraire décroissants, l'inégalité  $b/d < 1 < a/c$  ou  $d/b < 1 < c/a$  indique une divergence des sensibilités relatives des recettes et des coûts, à la qualité et à la quantité de la production: alors que les recettes du producteur représentatif sont plus sensibles à la quantité que ses coûts, elles le sont moins à la qualité.

Sous une orientation en aval, les rendements croissants à l'échelle du producteur représentatif accentués par une plus grande sensibilité à la quantité – plutôt qu'à la qualité de la production – de ses recettes par rapport à ses coûts de production le conduit à une production de masse du bien final avec une mise au second plan de la dimension qualité de celui-ci. Et ceci, quelque soit la nature des rendements en qualité, décroissants ( $\Leftrightarrow b/d < 1$ ) ou croissants ( $\Leftrightarrow b/d > 1$ ). Pour White, un tel contexte n'est pas propice à l'établissement d'une hiérarchie stable dans les niches de production définies par le producteur représentatif, conduisant par conséquent à un marché effiloché.

Dans le cas où le producteur représentatif s'oriente en amont sur ce type de marché, celui-ci devient viable<sup>1</sup>, précisément dans un contexte de rendements croissants à l'échelle et décroissants en qualité du producteur. Les rendements croissants à l'échelle du producteur représentatif favorisent un échange d'un bien intermédiaire à des volumes importants, ce qui se traduit par une production de masse sur ce marché. Contrairement au risque d'effilochage rencontré sur ce marché de production sous une orientation en aval du producteur, la divergence des sensibilités relatives à la quantité et à la qualité ressenties par l'amont et l'aval, avec une plus grande sensibilité relative de l'amont à la qualité, contraint le producteur à tenir compte de la hiérarchie de qualité établie avec le fournisseur agrégé lors

---

<sup>1</sup> White (2002a, p 190): « *This (region) goes as one of the two most profitable and accessible for market formation in upstream polarization* ».

de l'approvisionnement en bien intermédiaire. Un ordre de qualité du bien intermédiaire émerge par conséquent sur le présent type de marché, conduisant à la stabilité des niches de production définies par le producteur. La présence d'une production de masse associée au caractère coûteux de la qualité du bien intermédiaire nous laisse suggérer que la qualité du bien intermédiaire est définie hors marché, par une instance extérieure au marché.

En bref, le modèle de marché de White offre une vision innovante du lien entre qualité et marché à bien des égards. Son intérêt pour un marché de production place les échanges de bien intermédiaire au même rang que ceux du bien final dans l'analyse du fonctionnement d'un marché. En outre, sa prise en compte de la recherche de viabilité du marché – comme objectif premier des producteurs – privilégie la notion d'ordre au détriment de celle d'équilibre. Enfin, l'émergence d'un ordre sur un marché via l'élimination de l'incertitude en amont ou en aval ressentie par les producteurs dans leurs relations d'échanges dépend du contexte du marché de production, mais aussi du traitement des questions de qualité par les producteurs. L'incertitude portant fondamentalement sur la dimension qualitative des biens, pour White, le contexte d'un marché de production est tel qu'il existe forcément une incertitude plus grande dans les échanges en amont ou en aval pour les producteurs. Ceci les amène à suivre une orientation dans la conduite de leurs activités de production et de vente. Une pareille démarche se traduit pour les producteurs par une priorisation de l'un des deux types d'échanges – en amont ou en aval – soumis à la plus grande incertitude sur la qualité, de sorte à éliminer cette dernière et parvenir alors à l'établissement d'un ordre de qualité du bien impliqué dans les échanges priorisés. Telle est la notion de dualité d'un marché (de production) qui rend possible sa caractérisation non seulement par les échanges de bien final – comme habituellement considéré en économie – mais également par les échanges de bien intermédiaire, en fonction de la localisation de l'incertitude à éliminer pour sa viabilité.

L'intérêt inaccoutumé pour un marché de production sous une orientation en amont des producteurs nous rapproche de l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire que nous nous proposons de développer . Encore faut-il ajouter au modèle de White la dimension purement économique de l'analyse de la dimension qualité sur un marché, permise par la mobilisation de l'Economie des Conventions.

## II. APPROCHE ÉCONOMIQUE DE LA QUALITÉ D'UN BIEN INTERMÉDIAIRE

Après avoir présenté les grandes lignes du modèle de marché de White, il est question à présent de proposer une approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire, essentiellement basée sur les résultats du modèle, et particulièrement sur la typologie des marchés interprétée par l'Economie des Conventions. La revue de littérature sur l'économie de la qualité abordée jusqu'ici ne permet pas en effet d'étudier clairement le rôle et la place de la qualité d'un bien intermédiaire dans le fonctionnement du marché du bien final issu de l'utilisation de celui-ci. Une des raisons à cela tient de la conception dominante du marché qui n'intègre pas le processus productif du bien final dans l'analyse du fonctionnement d'un marché. L'évocation possible de la qualité d'un bien intermédiaire se rapporte alors exclusivement au seul marché du bien intermédiaire, c'est-à-dire à l'offre et à la demande en ce dernier, sans mise en relation directe avec le marché du bien final issu de l'utilisation de celui-ci. L'approche développée dans ce dernier point du chapitre établit au contraire le rôle central de la qualité d'un bien intermédiaire dans les échanges du bien final produit, et ceci, sous des conditions précises, parfaitement illustrées par White dans son modèle.

Ainsi, les conditions de marché propices à la considération de la qualité du bien intermédiaire sur le marché du bien final sont identifiées à partir de la typologie de marchés et de l'articulation entre les notions de dualité-orientation. Une fois reconnu l'intérêt de la qualité d'un bien intermédiaire sur un marché, l'analyse « conventionnaliste » des résultats du modèle affine le lien marché-qualité d'un bien intermédiaire. Enfin, les apports et limites de l'approche et, plus globalement, du modèle de marché de White sont brièvement relevés.

### 2.1. La qualité d'un bien intermédiaire sur un marché (de production)

#### 2.1.1. *Marché de production, incertitude et orientation*

S'interroger sur la place de la qualité d'un bien intermédiaire dans les décisions de production et de vente des producteurs d'un bien final implique la prise en compte simultanée de deux types d'échanges, de bien final, d'une part, et de bien intermédiaire, d'autre part, qui concernent les producteurs. En d'autres termes, cela nécessite de dépasser la vision courante du marché d'échange pour adopter celle du marché de production, tel qu'entrepris dans le modèle de marché de White. Sera ainsi étudiée l'influence de la qualité d'un bien

intermédiaire sur un marché de production - et non d'échange - en reconnaissant l'importance égale des deux types d'échanges en amont et en aval des producteurs sur celui-ci.

Par ailleurs, rappelons que le principal objectif des producteurs au centre d'un marché de production est la stabilité de leurs échanges en amont et en aval, autrement dit la viabilité du marché de production lui-même. Pour ce faire, il s'agit pour les producteurs d'éliminer l'incertitude dans les échanges, principal frein à la stabilité de ces derniers, donc à la viabilité du marché de production. Pour White, l'incertitude dans les échanges porte fondamentalement sur la qualité du bien échangé en amont ou en aval, selon la localisation de l'incertitude. Par conséquent, la viabilité d'un marché de production dépend de l'élimination de l'incertitude sur la qualité du bien intermédiaire, lorsque les producteurs localisent l'incertitude dans leurs échanges en amont. Dit autrement, lorsqu'il leur est plus difficile de s'approvisionner en bien intermédiaire que de vendre leurs productions finales.

Une telle attention (collective) accordée par les producteurs aux échanges en amont dans la recherche de viabilité du marché de production implique que les échanges sur ce dernier soient caractérisés par les échanges en amont, en d'autres termes, les échanges de bien intermédiaire. En considérant que les producteurs définissent des niches individuelles – définies par les couples (quantité-qualité) – sur le marché de production, la priorisation des échanges en amont par les producteurs implique le fait que les niches individuelles décidées concernent la quantité et la qualité du bien intermédiaire. Pour White<sup>1</sup>, le marché de production caractérisé par des couples (quantité-qualité du bien intermédiaire) est un marché « orienté en amont », en raison de l'adoption par les producteurs d'une orientation en amont dans leurs processus de décisions de leurs activités de production et de vente.

### 2.1.2. *Orientation, dualité et contexte d'un marché de production*

Avant de poursuivre l'exploration du rôle de la qualité d'un bien intermédiaire dans le fonctionnement d'un marché de production, il est judicieux de rappeler que l'existence de deux orientations possibles pour les producteurs sur un marché de production caractérise la propriété duale de ce dernier. Selon l'orientation suivie par les producteurs, le fonctionnement d'un marché de production est analysé sur la base des échanges « problématiques », en

---

<sup>1</sup> « A market interface may orient to pulling key procurements from upstream, with the terms for downstream delivery treated as unproblematic in comparison » (White, 2002a, p 178).



considérant l'autre type d'échanges comme donné. Un marché de production peut ainsi être défini par deux profils de marché différents résumant les différentes niches – donc les échanges – de bien intermédiaire ou celles du bien final, en fonction de l'orientation.

La question du choix de l'orientation par les producteurs se pose par conséquent dans le cadre d'un marché dual. Pour les besoins de l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire que nous développons, il s'agit plus précisément d'identifier les critères conduisant les producteurs à adopter l'orientation en amont sur le marché de production. Au-delà de la localisation de l'incertitude en amont ou en aval ou encore de la comparaison du profit potentiel sous chaque orientation, White évoque plus largement – comme guide du choix de l'orientation par les producteurs – le contexte<sup>1</sup> entourant le marché de production et, plus précisément, les acteurs en leur amont et en leur aval.

L'importance du contexte d'un marché dans la définition des activités de production et de vente des producteurs rejoint l'idée d'encastrement structural du marché. La structure du marché – liée à un contexte précis – est en effet utilisée comme guide de décision par les producteurs, les décisions prises allant à nouveau reproduire la structure (François, 2008). De plus, elle influence les acteurs en amont et en aval des producteurs, respectivement dans leurs offres de bien intermédiaire et leurs demandes de bien final. Plus exactement, les contraintes des premiers dans l'approvisionnement en bien intermédiaire ainsi que les attentes des seconds vis-à-vis du bien final sont liées aux contextes respectifs dans lesquels ils évoluent.

La spécification du contexte de marché requérant l'adoption<sup>2</sup> d'une orientation en amont passe par l'analyse comparative des typologies de marchés, sous les deux orientations des producteurs, présentées dans les lignes précédentes. Une telle démarche nous réintroduit dans l'exploration du lien entre marché et qualité d'un bien intermédiaire.

### 2.1.3. *Orientation en amont des producteurs et contexte d'un marché de production*

#### (a) De l'analyse du contexte de marché à la détermination du profit

---

<sup>1</sup> White (2002a, p 191) : « *Contexts encourage downstream or upstream orientation of a given market mechanism according to which orientation offers the larger advantage to the producers as a whole* ».

<sup>2</sup> « *Contexts in some regions of the state space may be inhospitable for one orientation, and various regions may be inhospitable for the other* » (White, 2002a, p 191).

L'adoption d'une orientation par les producteurs répond avant tout, redisons-le, à une recherche de viabilité du marché de production. Elle nécessite l'élimination de l'incertitude dans les échanges, d'une part, et la maximisation des profits des producteurs, d'autre part. L'élimination de l'incertitude dans les échanges requiert la prise en compte prioritaire<sup>1</sup> par les producteurs des exigences de la catégorie d'acteurs – en amont ou en aval – avec qui les échanges sont problématiques, sans ignorer celles de l'autre catégorie d'acteurs considérées alors comme données. Ici intervient la question du contexte, puisque les exigences de ces deux types d'acteurs en amont et en aval des producteurs sur un marché de production sont étroitement liées aux contextes dans lesquels ils évoluent.

Le profit se calculant de manière simple par la différence entre les recettes de la vente du bien final et les coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire, le contexte donne aux producteurs une idée sur l'évolution de leurs recettes relativement à celle de leurs coûts en fonction de la quantité et de la qualité de la production. Il informe plus exactement sur les sensibilités relatives – de l'aval par rapport à l'amont – à la quantité et à la qualité de la production. Rappelons que les sensibilités de l'aval déterminent le niveau de recettes de ces derniers, et ceci en fonction de la quantité et de la qualité de la production, tandis que celles de l'amont à la quantité et à la qualité de la production influencent sur le niveau de coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire à supporter par les producteurs. Dès lors, à travers ces diverses sensibilités, le contexte influence l'évolution des coûts de production et des recettes des producteurs et, par déduction, celle du niveau de leurs profits des producteurs, en fonction de la quantité et de la qualité de la production.

Pour White, la définition des niches de production et le respect des précédentes conditions de viabilité par les producteurs dépendent pour une grande part du contexte, et donc des sensibilités relatives des acteurs – amont et aval – à la qualité et à la quantité de la production. Tous les contextes ne sont pas propices à la viabilité d'un marché, et lorsqu'ils le sont, ils demandent l'adoption d'une orientation bien identifiée par les producteurs.

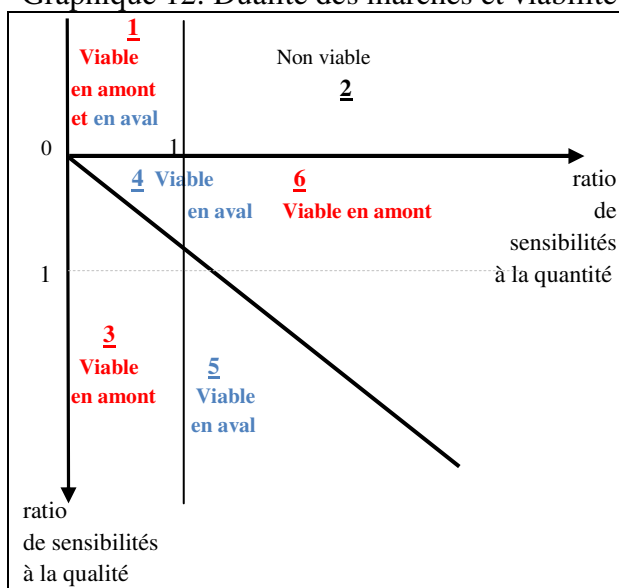
---

<sup>1</sup> Quand les échanges de bien intermédiaire (final) sont problématiques pour les producteurs, ces derniers adoptent une orientation en amont (aval) de leurs activités de production et de vente. Le profil de marché correspondant rassemble les différents couples [quantité, qualité] du bien intermédiaire (final) demandés (offerts) par les producteurs à la catégorie d'acteur en amont (aval). Et le marché de production n'est viable que si les producteurs définissent leurs niches individuelles de production en prenant en compte les contraintes (les attentes) des acteurs en amont (aval). Pour ce faire, les producteurs doivent respecter un ratio qualité-coût (qualité-prix) constant sur le marché de production.

(b) Lien entre contexte du marché et orientation des producteurs

Les typologies des marchés selon l'orientation des producteurs en aval et en amont mettent en évidence l'existence de trois marchés viables sous chaque orientation. Les marchés viables<sup>1</sup> sous une orientation sont non viables ou effilochés sous l'autre orientation, à l'exception du marché de type 1 lequel est viable sous les deux orientations des producteurs. Enfin, le marché de type 2 est non viable quelque soit l'orientation (Graphique 12).

Graphique 12: Dualité des marchés et viabilité



Source: White (2002a, p 194)

L'apparente complémentarité<sup>2</sup> des deux orientations que la comparaison entre les deux typologies des marchés fait ressortir donne à penser - de manière triviale - que la non viabilité ou le caractère effiloché d'un marché proviendrait de l'adoption par les producteurs d'une orientation inadaptée au contexte<sup>3</sup> dans lequel ils évoluent. Concernant la dimension qualitative de la production qui nous intéresse, le graphique précise dans un certain sens si l'ordre de qualité qui doit émerger sur chaque marché potentiellement viable, compte tenu du contexte, porte sur le bien intermédiaire ou le bien final.

<sup>1</sup> Tandis que les marchés « avancé » (Région 5) et « ordinaire » (Région 4) sont viables en aval, ils sont respectivement effiloché et non viable en amont. A l'inverse, les marchés appartenant aux régions 3 et 6 sont viables en amont et effilochés en aval.

<sup>2</sup> White (2002a, p 48): « *The overall complementarity for upstream and downstream is crystal clear. Where downstream is viable, upstream tends not to be, and conversely.* »

<sup>3</sup> « *Contexts in some region of the state space may be inhospitable for one orientation, and various other regions may be inhospitable for the other* » (ibid., p 191).

(c) Typologie de contextes et typologie d'orientations

L'analyse approfondie des contextes respectifs des différents marchés viables d'après le graphique 3 permet d'identifier deux types de contexte bien distincts demandant une orientation précise pour la viabilité du marché présent.

i. Partons des marchés situés de type 4 et 5, lesquels sont viables sous une orientation en aval du producteur représentatif. Ils se situent dans un contexte tel que les consommateurs finaux et les fournisseurs accordent relativement le même poids à la qualité et à la quantité de la production. Dit autrement, leurs perceptions respectives de ces deux dimensions de la production sont relativement les mêmes : si les consommateurs sont plus sensibles à la qualité de la production que les fournisseurs, ils le sont aussi à la quantité de la production. Ce type de contexte vérifie la « contrainte de cohérence » (Leifer et White, 2004) affirmant que « *le classement des biens selon les coûts doit correspondre avec l'ordre de l'évaluation des biens par le consommateur agrégé* ». Ces marchés viables en aval sont tels que le producteur représentatif connaît la même nature de rendements à l'échelle et en qualité : sur le marché « ordinaire » (Région 4), les deux rendements sont décroissants (les coûts augmentent plus vite que les recettes avec la qualité et la quantité de la production), tandis que sur le marché « avancé » (Région 5), ils sont croissants (les recettes augmentent plus vite que les coûts avec la qualité et la quantité de la production).

Le producteur représentatif a intérêt à suivre une orientation en aval dans un tel type contexte, puisque l'évolution de ses coûts de production est cohérente avec celle de ses recettes aussi bien avec la qualité que la quantité de la production. Ce type de contexte illustre bien la facilité pour le producteur représentatif à déterminer ses coûts de production. La préoccupation du producteur consiste alors à déterminer les différentes niches de qualité de la production en fonction des attentes du consommateur agrégé, la détermination de ses coûts étant non problématique car ils évoluent relativement à un même rythme que les recettes. L'ordre de qualité considéré porte par conséquent sur la qualité du bien final.

ii. A l'inverse, les marchés viables<sup>1</sup> en amont se situent dans un contexte tel que les sensibilités des consommateurs et des fournisseurs divergent face à la qualité et à la quantité. Si les premiers sont plus sensibles que les seconds à la qualité de la production, ils le sont moins à la quantité de la production. Ces deux catégories d'acteurs n'accordent pas relativement le même poids à la qualité et à la quantité de la production. Un tel type de contexte ne vérifie plus la « contrainte de cohérence » précédente. En effet, le classement des biens selon les coûts ne correspond plus au classement selon les recettes, en raison de la divergence des sensibilités relatives des consommateurs et des fournisseurs à la qualité et à la quantité de la production. Par ailleurs, les rendements à l'échelle et en qualité du producteur sont alors de natures inverses. Sur le premier marché viable en amont, les rendements croissants en qualité sont couplés avec des rendements décroissants à l'échelle (Région 3 limitée au cas où  $d/b > 1$ ). Sur le second marché, les rendements à l'échelle sont croissants tandis que les rendements en qualité sont décroissants (Région 6 limitée au cas où  $d/b < 1$ ).

Dans un tel type de contexte de marché, le producteur représentatif a intérêt à suivre l'orientation en amont, car ses coûts de production n'évoluent plus dans le même sens que ses recettes avec la qualité et la quantité de la production. Il lui est ainsi préférable d'assurer avant tout l'approvisionnement en amont et, pour cela, de tenir compte de la réticence du fournisseur agrégé à lui fournir le bien intermédiaire en termes de qualité et de quantité. La préoccupation du producteur représentatif est de définir les différentes niches de qualité du bien intermédiaire en fonction des contraintes du fournisseur agrégé, en considérant comme non problématique l'écoulement du bien final produit.

En résumé, la qualité du bien intermédiaire a un rôle central dans le fonctionnement d'un marché de production dans un contexte où l'amont et l'aval ont des sensibilités divergentes à la qualité et à la quantité de la production. La viabilité du marché évoluant dans un tel contexte est soumise à l'adoption par les producteurs d'une orientation en amont de leurs activités de production et de vente. Et ceci, de sorte à faire émerger un ordre de qualité du bien intermédiaire, autrement dit un accord collectif sur la qualité du bien intermédiaire, unanimement respecté et défini par les acteurs sur le marché.

---

<sup>1</sup> Au sein de chaque région abritant les deux types de marchés viables en amont, il existe une sous-région dans laquelle ces sensibilités varient dans le même sens. Mais, à l'aide de calculs complexes (White, 2002a, p 192) déterminant les régions « les plus profitables » sous une orientation en amont, White parvient à limiter les régions des marchés viables orientés en amont à celles dans lesquelles les sensibilités relatives à la qualité et à la quantité sont divergentes.

L'existence de trois types de marchés viables sous une orientation en amont laisse à penser une spécification possible de l'ordre de qualité du bien intermédiaire selon le contexte, et plus précisément les sensibilités relatives – de l'aval et de l'amont – à la qualité et à la quantité de la production. La lecture « conventionnaliste » des résultats du modèle de White, qui affine la caractérisation de l'ordre de qualité ou encore de la forme d'accord sur la qualité sur chaque marché viable sous les deux orientations, nous permet d'apporter la dimension économique à notre analyse de la qualité d'un bien intermédiaire sur un marché.

## 2.2. Essai de lecture « conventionnaliste » des résultats du modèle de White

A la désormais célèbre question « *Where do markets come from ?* » (White, 1981), posée par White sur l'origine des marchés, l'Economie des Conventions démontre que les conventions précèdent les marchés dans un article intitulé « *Where do markets come from ? From (quality) conventions !* » (Favereau et al., 2002, p 213), tandis que White défend l'idée qu'ils ne peuvent apparaître sans structure sociale dans son manuel évocateur intitulé « *Markets from networks* » (White, 2002a). Ces deux réponses se complètent pourtant pour n'en former qu'une, les structures et les conventions ne pouvant exister les unes sans les autres (Favereau et Lazega, 2002).

En effet, dans le modèle de White, le profil de marché  $W(y)$  décrit les termes de l'échange issus de la structure du marché étudié et, considéré comme une description du marché, il ne peut être compris sans que soit introduit l'ordre de qualité  $n$  permettant d'attribuer à chaque producteur présent sur le marché une niche de qualité qui lui est propre. Pour les « conventionnalistes », le profil de marché s'apparente à une règle de fonctionnement du marché de production. Et son interprétation par les acteurs sur le marché passe par la reconnaissance d'un ordre de qualité du bien échangé sur ce marché<sup>1</sup>. Ainsi, les acteurs du modèle de White sont dotés d'une rationalité, non seulement limitée, mais aussi interprétative. En mettant l'accent sur « *les opérations qui concourent à l'établissement de l'ordre de qualité considéré comme référentiel permettant d'évaluer la qualité des biens* » (Eymard-Duvernay, 2004), l'Economie des conventions ajoute une dimension cognitive à l'analyse de marché de White. Les décisions interactives entre les acteurs traduisent ainsi la forme de coordination

<sup>1</sup> Favereau et al. (2002, p 225): « *W(y) looks like a rule (...) (and) {n} obviously defines a collective order on quality, which is an emergent property of the interacting decisions of producers and consumers. (...) W(y) is the rule to be interpreted and {n} is the interpretation of the rule* ».

entre ces acteurs dans le sens conventionnaliste, celle-ci dépendant d'un principe d'évaluation de la qualité du bien échangé par les acteurs. Basé sur une pluralité de justifications possibles (Boltanski et Thévenot, 1991), le principe d'évaluation de la qualité d'un bien l'est tout autant selon l'Economie des Conventions.

Cette notion de pluralité se retrouve également dans la typologie des marchés viables du modèle de White. Dans leur article cité plus haut, Favereau et *al.* (2002) ont établi une parfaite correspondance entre les formes de coordination définissant les trois marchés viables sous une orientation en aval des producteurs et les caractéristiques des modèles d'entreprises gouvernées par les trois principales conventions de qualité, que sont les conventions de qualité marchande, domestique et industrielle (Eymard-Duvernay, 1989).

Dans le cadre de l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire que nous développons, notre propos est d'entreprendre une démarche similaire, concernant à présent la typologie de marchés viables sous une orientation en amont des producteurs. L'objectif poursuivi consiste à caractériser l'ordre – ou encore la convention – de qualité du bien intermédiaire gouvernant chacun des trois marchés viables. Dans un souci d'établir au mieux l'exercice d'interprétation que nous nous livrons, il nous paraît essentiel de rappeler brièvement les principaux éléments des travaux de Favereau et *al.* (2002).

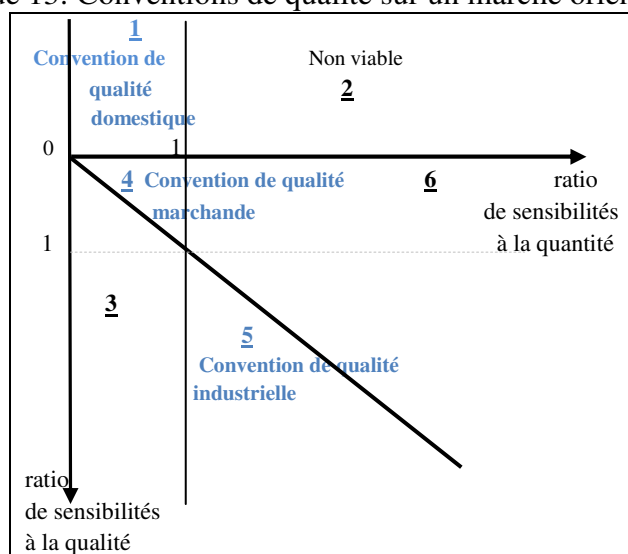
### 2.2.1. *Conventions de qualité du bien final sur un marché orienté en aval*

Favereau et *al.* (2002) ont proposé de manière suggestive une interprétation<sup>1</sup> des résultats du modèle de White en identifiant sur chaque marché viable orienté en aval une convention de qualité (Graphique 13). Leur souci est de montrer que la viabilité d'un marché s'accompagne nécessairement d'une définition collective de la qualité du bien échangé sur ce marché à travers l'établissement d'une « convention » sur la qualité de celui-ci.

---

<sup>1</sup> Par souci de simplicité, nous n'abordons pas ici dans les détails, pour chaque marché viable, l'analyse du « modèle d'entreprise » (Eymard-Duvernay, 1989) cohérent avec chaque convention de qualité identifiée réalisée dans le cadre de l'interprétation de la typologie de marchés par ces auteurs. En effet, ils donnent un sens au signe de la constante d'intégration  $k$  (de l'équation du profil de marché  $W(y)$ ) afin de qualifier le type de ressources productives mobilisé par les firmes sur chaque type de marché viable associé à une convention de qualité donnée. Néanmoins, l'analyse de la typologie de marchés en amont évoquera ce sujet dans les lignes qui suivent.

Graphique 13: Conventions de qualité sur un marché orienté en aval



Source: Favereau et al, p

Ainsi, le marché « ordinaire » (Région 4) est fondé sur une convention de qualité marchande, l'ordre de qualité se conformant aux goûts des consommateurs, tel que la qualité est définie par le marché. Sur le marché « avancé » (Région 5) il existe une convention de qualité industrielle, l'ordre de qualité se conformant à des standards techniques de production. La qualité est ainsi définie en dehors du marché, par une autorité externe. Enfin, le marché « paradoxal » (Région 1) est dominé par une convention de qualité domestique, la qualité rattachée à une appartenance à une origine bien donnée. Tout comme sur le marché avancé, la qualité est définie en dehors du marché et se trouve étroitement liée à la séquence d'opérations lors du processus de production du bien.

La présence de conventions de qualité sur ces marchés viables suppose l'existence d'un accord sur la qualité du bien final entre les producteurs et les consommateurs, en fonction des attentes de ces derniers. Elle signifie l'absence de toute asymétrie d'information et de toute incertitude sur la qualité, tel que « *la (définition de la) qualité aux yeux des producteurs est la même que celle aux yeux des consommateurs*<sup>1</sup> » (Favereau et al., 2002, p 220).

L'interprétation « conventionnaliste » de la non viabilité ou du caractère effiloché des trois autres marchés de la typologie retient également toute notre attention. En effet, les deux

<sup>1</sup> Favereau et al. (2002, p 220): « *Quality in the eyes of producers unites with quality in the eyes of consumers. Behind the common sense of (order through) competition, there is a deeper phenomenon: the emergence of what we should really call a unique language on quality jointly devised and agreed upon by consumers and producers.* »



marchés effilochés (Région 3 et 6) sous une orientation en aval des producteurs deviennent viables lorsque ces derniers suivent l'orientation en amont. Si une justification à partir de l'analyse du contexte de marché a été précédemment évoquée, une explication passant par les questions de qualité a été suggérée par les auteurs.

Sur le marché non viable (Région 2), les contraintes de production trop légères auxquelles font face les producteurs ne permettent pas l'émergence d'un ordre de qualité, tandis que sur les deux marchés effilochés, soit les contraintes de production sont trop fortes (Région 3), ce qui empêche également un ordre de qualité de s'établir, soit l'ordre de qualité ne peut tenir à long terme sur le marché (Région 6). Ces trois types de marchés connaissent des défaillances, selon l'Economie des Conventions, car les différentes catégories d'acteurs, soumises à des règles de comportement distinctes (matérialisées par les paramètres  $a$ ,  $b$ ,  $c$  et  $d$  du modèle) ne peuvent générer un monde commun du fait de l'incompatibilité de ces règles entre elles (Favereau et *al.*, 2002). De fait, aucun accord sur la qualité du bien final ne peut émerger sur un marché non viable ou effiloché.

A présent, il est question d'introduire la notion de dualité du marché dans l'analyse conventionnaliste du modèle de White. La principale implication en est la considération de deux orientations possibles des producteurs sur un marché de production. L'analyse de la dualité du marché par le contexte a par ailleurs fait ressortir deux types de contextes, chacun favorable à une orientation, et conduisant à la viabilité du marché lorsque les producteurs suivent la « bonne » orientation adaptée à chaque contexte. En sachant que la typologie des marchés orientés en amont met en évidence trois types de marchés viables et que les conventionnalistes associent la viabilité d'un marché orienté en aval à l'existence d'une convention de qualité sur celui-ci, serait-il possible d'établir un lien semblable sur les marchés viables, cette fois-ci, orientés en amont ? Quels types de conventions de qualité pourraient être identifiés sur chacun de ces marchés ?

### 2.2.2. *Conventions de qualité sous une orientation en amont des producteurs*

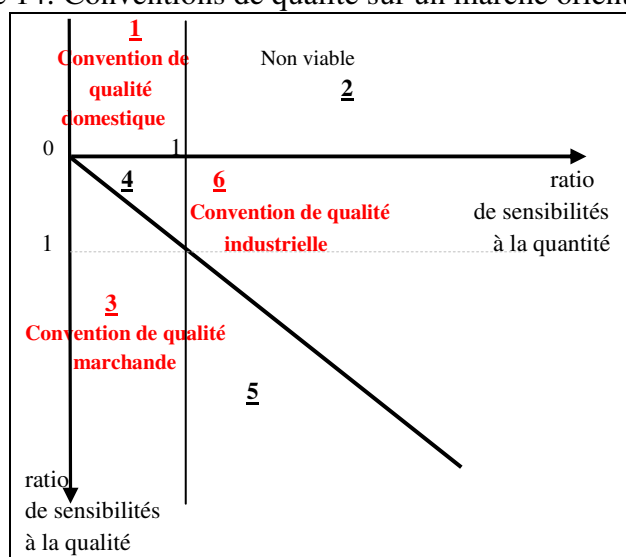
#### (a) Typologie des conventions de qualité du bien intermédiaire

Sur les marchés viables sous une orientation en amont des producteurs, l'existence supposée d'un ordre de qualité du bien intermédiaire permet d'y introduire la notion de convention de

qualité du bien intermédiaire. Une définition collective de la qualité du bien intermédiaire est supposée éliminer toute incertitude et toute asymétrie d'information sur la qualité, de telle sorte que les échanges sur ce marché puissent se répéter pour la viabilité du marché. Aussi, la priorisation des échanges en amont par les producteurs, dans la détermination de leurs activités de production et de vente, signifie leur prise en compte préalable des contraintes rencontrées par les fournisseurs lors de l'approvisionnement en bien intermédiaire. Les couples (quantité, qualité) de bien intermédiaire demandés par les producteurs aux fournisseurs ayant été validés par ces derniers sur les marchés viables, on peut en déduire en particulier que la qualité (du bien intermédiaire) aux yeux des producteurs est la même que celle aux yeux des fournisseurs.

Une fois reconnu que l'ordre de qualité sur chaque marché viable s'apparente à une convention de qualité du bien intermédiaire, tentons à présent d'établir les caractéristiques de chacune d'entre elles en fonction du contexte de chaque marché (Graphique 14).

Graphique 14: Conventions de qualité sur un marché orienté en amont



Source: auteur.

Le premier marché viable en amont (Région 1) est qualifié de « paradoxal » par White. Le contexte de ce marché est tel que les recettes du producteur représentatif diminuent avec l'utilisation d'un bien intermédiaire de meilleure qualité, tandis que les rendements à l'échelle sont décroissants. Le comportement ainsi paradoxal des consommateurs vis-à-vis de la qualité du bien intermédiaire – et donc du bien final, comme supposé précédemment – laisse à penser l'existence d'une convention de qualité domestique sur ce marché viable en amont. Précisons

que, sous une orientation en aval des producteurs, le même marché est dominé par une convention de qualité domestique également. La différence entre les deux situations tient évidemment dans le type de bien concerné par la convention de qualité. Ici, la convention de qualité *domestique* porte sur le bien intermédiaire dont la qualité est définie selon des critères non marchands.

Sur le deuxième marché viable en amont (Région 3), le producteur connaît des rendements décroissants à l'échelle et croissants en qualité. Les termes de l'échange du bien intermédiaire sur ce marché de production en amont pourraient être qualifiés d'« habituels ». En particulier, la qualité du bien intermédiaire est perçue et valorisée par les consommateurs. Ce type de marché viable semble alors être dominé par une convention de qualité *marchande*, la qualité du bien intermédiaire – et donc du bien final – étant valorisée par les consommateurs finaux, avec des rendements d'échelle décroissants du producteur, comme supposé dans les modèles de marché concurrentiels.

Enfin le troisième marché viable en amont (Région 6) est tel que les rendements à l'échelle du producteur sont croissants, tandis que ses rendements en qualité sont décroissants : la divergence des sensibilités relatives à la quantité et en qualité de l'amont et de l'aval, avec une plus grande sensibilité relative de l'amont à la qualité, incite le producteur représentatif à tenir compte de l'ordre de qualité établi avec le fournisseur agrégé lors de l'approvisionnement en bien intermédiaire. Ainsi, les échanges sont stables. Sur ce marché, une convention de qualité *industrielle* peut être suggérée : la présence de rendements croissants à l'échelle permet une production de masse, tandis que la qualité certes relativement coûteuse pour le producteur est rentabilisée par l'économie d'échelles permise par ce contexte.

En bref, les trois marchés viables sous une orientation en amont du producteur sont respectivement gouvernés par les trois principales conventions de qualité évoquées par l'Economie des conventions. Un tel résultat est primordial pour l'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire que nous proposons.

(b) Convention de qualité d'un bien intermédiaire et modèle d'entreprise

Les intuitions suivies ici sont confortées par une certaine compatibilité de nos résultats avec ceux des précédents travaux d'Eymard-Duvernay (1989) sur les conventions de qualité des biens. Précisons que ceux-ci ont consisté à caractériser les modèles d'entreprises ainsi que les types de ressources mobilisés par ces modèles d'entreprises selon les conventions de qualité considérées, faisant exclusivement référence de manière implicite à une convention de qualité du bien final. Il se trouve que, pour chacune des trois conventions de qualité, les caractéristiques du modèle d'entreprise trouvées dans ces travaux sont compatibles avec les formes de coordination identifiées sur le marché viable en amont fondé sur la même convention de qualité mais concernant le bien intermédiaire.

En effet, pour Eymard-Duvernay (1989), le modèle d'entreprise évoluant sur un marché régi par une convention de qualité domestique est centré autour d'investissements mobilisant des ressources ou des méthodes de production « spécifiques ». Un tel modèle d'entreprise peut aussi évoluer sur un marché régi par une convention de qualité domestique du bien intermédiaire, en admettant que la spécificité de celui-ci est la source du comportement paradoxal des consommateurs vis-à-vis de la qualité de la production.

Sur un marché régi par une convention de qualité marchande, « *la soumission aux conventions marchandes conduit les entreprises qui s'inscrivent dans ce modèle à variabiliser leurs coûts de production. La cohérence de l'entreprise suppose que la loi du marché du produit soit répercutée sur la gestion des ressources, ce qui n'est possible que si celles-ci sont également plongées dans le marché* » (Eymard-Duvernay, 1989 p 350). Dit autrement, les ressources – et le bien intermédiaire entre autres – font aussi l'objet d'échanges suivant « la loi du marché ». Ce qui a été démontré plus haut dans le cas d'un marché de production dominé par une convention de qualité marchande du bien intermédiaire.

Enfin, le modèle d'entreprise cohérent avec une convention de qualité industrielle se consacre à une production de masse sur des segments de produits bien définis, dont la qualité est liée à « des mesures techniques en référence à des standards » (*ibid*, 1989). Les rendements décroissants à la qualité du producteur identifiés sur le marché viable en amont soumis à une convention de qualité industrielle du bien intermédiaire peuvent être associés à l'investissement coûteux, ou en d'autres termes, aux coûts fixes élevés supportés par ce type d'entreprise contraint de suivre les normes qui lui sont imposées. La présence des rendements

croissants à l'échelle sur ce même marché viable en amont permet en outre la production de masse, tel qu'il a déjà été évoqué.

Le parallèle établi entre les formes de coordination sur les marchés dominés par les conventions de qualité d'un bien intermédiaire et les modèles d'entreprises associés – par Eymard-Duvernay (1989) – aux mêmes conventions de qualité, mais implicitement du bien final, nous est d'un grand intérêt. Il démontre que les caractéristiques des modèles d'entreprise respectivement associés aux trois principales conventions de qualité ne changent pas, que ces dernières concernent le bien final ou le bien intermédiaire.

Par conséquent, on assiste à un enrichissement mutuel entre les travaux d'Eymard-Duvernay sur les modèles d'entreprises et le modèle de White sur la dualité d'un marché. En partant d'un modèle d'entreprise associé à une convention de qualité donnée, l'analyse du contexte dans lequel il se situe – notamment par rapport à ses relations d'échanges en amont et en aval – permet d'identifier précisément si la convention de qualité concerne le bien intermédiaire ou le bien final. De la sorte, la qualité du bien intermédiaire occupe une place tout aussi déterminante que celle du bien final sur un marché de production.

### **2.3. Enseignements**

#### *2.3.1. Apports autour de la considération de la qualité d'un bien intermédiaire*

Sans nul doute, les travaux combinés de Harrison White et des auteurs de l'Economie des Conventions concernant la dimension qualité des biens dans les échanges apportent un enrichissement considérable à l'économie de la qualité. Force est de constater aussi que, loin d'être en phase avec l'économie de qualité « dominante », ils développent un corpus théorique qui se veut proche de la réalité en traitant des questions occultées par cette dernière. L'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire proposée englobe dans un certain sens les principales questions sur la dimension qualité non abordées par l'économie dominante et pourtant au centre des préoccupations de l'économie hétérodoxe. En s'appuyant sur le modèle de marché formalisé de White (2002a), elle articule des concepts – tels que le contexte, la viabilité, l'orientation ou l'ordre – totalement étrangers à l'économie de la qualité « dominante ».

L'approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire consiste essentiellement à mettre en évidence le rôle occupé par la qualité d'un bien intermédiaire sur un marché, sous des conditions bien précises. Ainsi, la qualité d'un bien intermédiaire est décisive pour la viabilité d'un marché de production, dans un contexte où l'approvisionnement en bien intermédiaire est plus problématique pour les producteurs que la vente de bien final. Les producteurs ont intérêt, pour cela, à suivre une orientation en amont de leurs activités de production et de vente. En donnant une priorité à l'approvisionnement en bien intermédiaire, les producteurs prennent en compte des difficultés des acteurs en amont à leur fournir ce type de bien en qualité et en quantité. La stabilité des échanges, et la viabilité du marché de production qui s'ensuit, se traduit au final par l'émergence d'un ordre de qualité du bien intermédiaire sur le marché. Signe d'un accord sur la qualité du bien intermédiaire entre les acteurs, la présence d'un ordre de qualité signifie également le respect d'un ratio « qualité-coût » constant dans les échanges de bien intermédiaire. Enfin, l'assimilation de l'ordre de qualité à une convention de qualité marque définitivement l'apport de l'approche développée ici à l'économie de la qualité en général. En effet, il est dorénavant possible d'évoquer expressément la notion de convention de qualité d'un bien intermédiaire sur un marché – non du bien intermédiaire en lui-même – mais de production.

Tel est le principal apport de l'économie de qualité « hétérodoxe » développée. Elle nous sera bien sûr d'une grande utilité pour l'analyse des questions de qualité dans la commercialisation du riz à Madagascar.

### 2.3.2. *Limites*

Si l'on ne peut nier les apports de l'économie de la qualité « hétérodoxe », en général, et du modèle de marché de White, en particulier, à l'analyse économique de la dimension qualité d'un bien sur un marché, leurs principales limites méritent tout autant d'être relevées. Celles-ci s'observent essentiellement au niveau des hypothèses considérées par White dans son modèle. A ce titre, nous évoquons trois limites cruciales du modèle.

Premièrement, la prise en compte d'un consommateur agrégé ou d'un fournisseur agrégé par le producteur représentatif, en fonction de l'orientation suivie par ce dernier, suppose un comportement uniforme de ces deux catégories d'acteur sur un marché de production. Une telle hypothèse est certes plausible dans l'analyse structurale de marché développée par

White, l'idée d'uniformité découlant du fait que les consommateurs en lien avec les producteurs sur un marché donné soient susceptibles d'évoluer dans un même environnement. Cependant, elle sous-estime par là toute complexité au niveau de la composition de ces deux catégories en amont et en aval des producteurs. Plus exactement, la priorité donnée à l'approche structurale de marché dans l'étude des comportements des acteurs empêche d'introduire une pluralité possible au niveau de ces derniers, et ceci, en lien aussi avec la réalité sur un marché. En effet, sous une orientation donnée des producteurs, la recherche de viabilité du marché à travers celle d'un accord sur la qualité du bien échangé avec la catégorie d'acteur impliquée, se révèle plus délicate si l'hypothèse d'acteur agrégé est abandonnée.

Deuxièmement, en liant la détermination du prix d'un bien à des considérations de qualité de la part des acteurs via la nécessité d'un ratio « qualité-prix » ou « qualité-coût » dans les échanges, et ceci, en fonction de l'orientation suivie par les producteurs sur un marché, le modèle de White ne reconnaît pas que le prix est une variable centrale au fonctionnement d'un marché comme considéré dans l'économie dominante. Au lieu de résulter de la libre confrontation entre l'offre et la demande, le prix résulte d'une décision de l'entrepreneur sur un marché « institutionnalisé » (Eloire, 2009). La volonté délibérée de White de ramener les questions de prix au second plan par rapport aux questions de qualité dans son modèle attribue certes une vision originale et dissemblable de l'analyse traditionnelle des prix sur un marché. Cependant, elle ne permet pas de faire émerger un mécanisme général de détermination des prix sur un marché.

Enfin, pour ce qui concerne la dimension qualité d'un bien sur un marché, la place centrale que White lui attribue dans son modèle est contrastée par le flou apparent qui règne autour de son traitement dans le modèle. En effet, si l'auteur suppose l'existence de niches de qualité distinctes pour les producteurs, et donc d'une échelle de qualité sur un marché à travers les différentes valeurs du paramètre  $n$  du modèle, il reconnaît aussi une certaine difficulté à traiter empiriquement une telle hypothèse. L'attribution des valeurs de ce paramètre constitue une des principales problématiques rencontrées dans l'application empirique du modèle.

A l'issue de la présentation de ce que nous avons appelé « économie de la qualité hétérodoxe », il a été mis en évidence que les questions de qualité d'un bien sur un marché peuvent être analysées selon une toute autre manière que celle habituellement conduite par

l'économie dominante. La vision du marché à adopter doit pour cela radicalement changer ainsi que les préoccupations supposées des acteurs. Aussi, les considérations de qualité doivent précéder celles du prix sur un marché. L'économie de qualité « hétérodoxe » développée dans le présent chapitre nous a permis en particulier de dresser une approche économique de la qualité d'un bien intermédiaire. Dorénavant, la qualité d'un bien intermédiaire occupe sous certaines conditions une place fondamentale dans le fonctionnement d'un marché (de production). Les critiques adressées en début de chapitre à l'économie de qualité dominante sont également dépassées par l'économie de qualité « hétérodoxe » qui s'intéresse avant tout au processus de définition de la qualité des biens entre les acteurs. En outre, le concept de « marché de production » se rapproche de celui de « filière » en considérant les relations d'échange amont et aval des producteurs comme des relations verticales entre acteurs. Nous mobilisons alors l'économie de qualité « hétérodoxe » pour traiter de la dimension qualité du riz au sein de la filière rizicole malgache. Insatisfaite des considérations actuelles des questions de qualité, nous proposons en effet un autre regard, ainsi que des préoccupations différentes, autour de cette dimension essentielle du riz. En cela, notre démarche répond à un unique objectif, celui de faire de la dimension qualité du riz un véritable vecteur de développement de la filière rizicole malgache. Le prochain chapitre alors d'ailleurs à une analyse « concrète » des échanges rizicoles dans la première région rizicole du pays, afin d'identifier la qualité valorisée du riz par les différents types d'acteurs de la filière.



### SYNTHESE DU CHAPITRE 3

Le troisième chapitre traite de la dimension qualité d'un bien sur un marché selon la théorie économique hétérodoxe, en particulier l'Economie des conventions associée à la Nouvelle Sociologie Economique. Dans une première section, l'exploration du lien qualité-marché selon ces deux courants théoriques est précédée d'une analyse critique de l'économie de la qualité « dominante » sur trois thèmes précis : la définition de la qualité d'un bien, la nature des problèmes de qualité analysés et le mode de traitement des problèmes de qualité. Le principal constat d'une absence d'intérêt pour le processus de construction de la qualité d'un bien que nous relevons au sein de l'économie de qualité « dominante » nous amène à explorer dans un premier temps l'Economie des conventions qui propose une théorie « cognitive » de la qualité. En plus des principales hypothèses qui la distinguent de la « New Institutional Economics », est mise en évidence la place centrale des conventions de qualité d'un bien sur un marché, avant le développement des principaux travaux mobilisant l'Economie des conventions dans l'analyse de filière et selon l'approche par la chaîne de valeur. Enfin, l'analyse de la dimension qualité d'un bien sur un marché – à travers la notion d'ordre de qualité – selon la Nouvelle Sociologie Economique est explorée, avant que les fondements d'une économie de la qualité « alternative » ne soient proposés. Combinant nos deux courants théoriques, celle-ci se démarque de l'économie de la qualité « dominante » en supposant une endogénéité de la qualité des biens dans le fonctionnement d'un marché.

La seconde section se consacre à l'analyse du lien qualité-marché chez Harrison White, un des pionniers de la Nouvelle Sociologie Economique. Le modèle de marché qu'il développe est tel que, non seulement, la dimension qualité est au centre du fonctionnement – voire des conditions de la viabilité – d'un marché, mais la modélisation d'un marché de production – plutôt que d'un marché d'échange – établit aussi un parallèle avec la notion de filière ou de chaîne de valeur. Enfin, l'ordre de qualité – nécessaire à la viabilité d'un marché – est interprété comme étant une convention de qualité, de la part des « Conventionnalistes ». Notre exploration du modèle de White a pour originalité d'introduire l'hypothèse d'orientation duale des producteurs sur un marché de production, basée sur l'incertitude qu'ils rencontrent en leur amont ou en leur aval. Elle aboutit au résultat essentiel de notre développement théorique du modèle de White, à savoir la proposition d'une approche économique de la qualité d'un bien

intermédiaire sur un marché. Ainsi, l'incertitude sur la qualité d'un bien échangé sur un marché (de production) concerne dans des conditions bien définies le bien intermédiaire nécessaire aux producteurs pour la production du bien final. L'interprétation « conventionnaliste » des résultats du modèle dans cette perspective nous amène également à proposer la notion de « convention de qualité d'un bien intermédiaire ». Enfin, viennent clore la section et le chapitre les principaux apports et limites de la considération de la qualité d'un bien intermédiaire.



## **PLAN DU QUATRIÈME CHAPITRE**

### **Section 1. Demande en riz blanchi et offre de paddy**

#### *I. La demande finale en riz blanchi*

- 1.1. Objet, méthode, données
- 1.2. La demande de riz blanchi en 2007-2008
- 1.3. Caractéristiques socio-économiques des consommateurs finaux de riz blanchi
- 1.4. La qualité du riz blanchi selon les consommateurs malgaches
- 1.5. La variété au fondement de la qualification du riz dans les échanges
- 1.6. Typologie des consommateurs selon leurs demandes en qualité de riz blanchi

#### *II. L'offre de paddy*

- 2.1. Objet, méthode, données
- 2.2. L'offre domestique de paddy en 2007-2008
- 2.3. Caractéristiques socio-économiques des ménages ruraux
- 2.4. Typologie des ménages selon leurs offres de paddy
- 2.5. Typologie des ménages et perceptions de la qualité du paddy

### **Section 2. Les échanges rizicoles dans l'Alaotra-Mangoro**

#### *I. Les intermédiaires*

- 1.1. Méthodologie
- 1.2. Caractéristiques socio-économiques des intermédiaires
- 1.3. Enseignements sur les activités de collecte dans l'Alaotra-Mangoro

#### *II. Les échanges concrets*

- 2.1. Généralités sur la collecte et la sortie de paddy durant la saison 2007-2008
- 2.2. Saisonnalité de la production et principes d'échanges
- 2.3. Types d'acteurs de la collecte et principes d'échanges
- 2.4. Enseignements autour des stratégies de déstockage par type d'acteur

### **Section 3. La dimension qualité dans les échanges**

#### *I. Filière rizicole, typologies d'acteur et dimension qualité*

- 1.1. Typologie d'intermédiaires et perceptions de la qualité du riz
- 1.2. Sous-filières et perceptions de qualité du riz
- 1.3. Essai de construction d'échelles de qualité du paddy et du riz blanchi
- 1.4. Lien entre échelle de qualité du paddy et échelle de qualité du riz blanchi

#### *II. Quelle évaluation de la qualité dans les échanges ?*

- 2.1. Prix d'achat du riz par type d'acteur et par sous-période de collecte
- 2.2. Hiérarchie des prix dans les échanges « concrets »

### **Synthèse du chapitre 4**

## CHAPITRE 4. ANALYSE POSITIVE DES ÉCHANGES RIZICOLES

Le présent chapitre s'intéresse à la place de la dimension qualité du riz dans les échanges au sein de la filière rizicole malgache. A la lumière de l'économie de qualité « hétérodoxe », l'insuffisance en riz du pays, le non développement des exportations et les difficultés rencontrées par les autorités publiques à mettre en œuvre avec succès une politique de qualité au sein de la filière apparaissent comme des signes d'une absence de coordination entre les acteurs autour de la qualité du riz, dimension cruciale pour la viabilité des échanges, et donc le développement de la filière. Les contre-performances de celle-ci peuvent ainsi être pensées comme le résultat de la présence d'une incertitude sur la qualité du riz dans les échanges.

D'un tel point de vue, l'amélioration des performances actuelles de la filière nécessite de comprendre au préalable la réalité concrète des échanges rizicoles, et ceci, autour des questions de qualité du riz. L'idée est de mettre en évidence l'absence de coordination des acteurs autour de la qualité du riz, en d'autres termes, l'inexistence d'un ordre de qualité – ou encore d'un rapport qualité-prix ou qualité-coût unique – dans les échanges. Considérant à la lumière du modèle de marché de White que les échanges sont encastrés dans un contexte socio-économique précis, l'analyse positive des échanges rizicoles conduite dans le présent chapitre concerne la région de l'Alaotra-Mangoro, première région d'approvisionnement en paddy du pays, durant la saison de collecte 2007-2008.

Le chapitre se compose de trois sections. Dans la première section, nous caractérisons la demande finale de riz blanchi et l'offre de paddy sur la base des conditions socio-économiques des acteurs concernés en vue d'établir notamment la qualité du riz (paddy et blanchi) valorisée par chaque type d'acteur concerné. Dans la deuxième section, en s'intéressant précisément aux échanges de paddy et de riz blanchi dans la région de l'Alaotra-Mangoro, nous en pointons les principales caractéristiques autour des dimensions quantité et prix du riz (paddy et blanchi). Enfin, nous démontrons dans la troisième section l'absence d'un ordre de qualité dans les échanges de riz de la région de l'Alaotra-Mangoro.

## **SECTION 1. DEMANDE EN RIZ BLANCHI ET OFFRE DE PADDY**

En mobilisant le modèle de marché de White comme cadre conceptuel d'analyse, la filière rizicole, telle que nous l'étudions, se compose de trois principales catégories d'acteurs : les consommateurs de riz blanchi, les fournisseurs de paddy et les intermédiaires au centre de ces deux précédentes catégories. Les intermédiaires s'approvisionnent en paddy auprès des riziculteurs ou ménages agricoles, en amont de la filière, et vendent le riz blanchi aux consommateurs finaux, en aval de celle-ci. Il s'agit dans la présente section d'examiner les conditions socio-économiques des deux premières catégories d'acteurs, supposées les influencer dans leurs décisions d'achat et/ou de vente de riz (paddy et/ou blanchi) au sein de la filière rizicole.

La démarche d'analyse consiste à identifier pour chacune des deux catégories d'acteurs une typologie selon les comportements de vente ou d'achat de riz, eux-mêmes fondés sur des éléments précis de leurs environnements socio-économiques respectifs. L'objectif poursuivi est de mettre en évidence leurs perceptions respectives de la qualité du riz en fonction de ces derniers. Alors que l'analyse concernant les fournisseurs de paddy se base sur des données recueillies dans le cadre de la recherche, celle sur les consommateurs de riz blanchi s'appuie davantage sur des données générales et traite des consommateurs malgaches de riz blanchi dans leur globalité. Tandis que l'offre de paddy concerne précisément les ménages rizicoles de la région de l'Alaotra-Mangoro, la demande de riz blanchi elle touche les consommateurs malgaches en général.

### **I. LA DEMANDE FINALE EN RIZ BLANCHI**

#### **1.1. Objet, méthode, données**

La demande en riz blanchi analysée concerne les consommateurs malgaches dans leur globalité. En mettant en évidence ses diverses caractéristiques, l'objet de l'analyse consiste à construire une typologie des consommateurs selon leurs attentes en qualité de riz blanchi.

Pour ce faire, est mobilisée la littérature existante sur le sujet : résultats d'enquêtes permanentes auprès de ménages réalisés par l'INSTAT et résultats de divers travaux de recherche sur la consommation de riz à Madagascar. De manière interprétative, nous

déduisons des perceptions de la qualité ainsi que des attentes en qualité de la part des différents types de consommateurs ainsi relevés.

Par souci de cohérence, les données sur la demande finale de riz blanchi pour la période 2007-2008 sont mobilisées lorsqu'il y a besoin.

## **1.2. La demande de riz blanchi en 2007-2008 par estimation**

### *1.2.1. Mode d'estimation de la demande de riz blanchi*

A un niveau global, la demande en riz blanchi occupe une place cruciale dans le fonctionnement de la filière rizicole. Au moment de chaque période de récolte, elle fait l'objet d'une comparaison avec la production estimée pour l'année, dans un objectif d'anticipation du volume de riz à importer pour la période de soudure.

Munies des premiers résultats de production de la récolte principale de riz débutant en mars de chaque année, les autorités publiques malgaches effectuent une estimation de la demande nationale en riz blanchi lors de la réunion de concertation avec notamment les importateurs de riz. Celle-ci se déroule vers le mois de mai, peu avant l'ouverture de la saison de collecte dans la région d'étude, première région de collecte de riz du pays. Organisée par la Plateforme de Concertation et de Pilotage de la Filière Riz (PCP-RIZ), elle est d'une importance cruciale car le volume global de riz à importer pour combler le déficit en riz du pays ainsi que le niveau du prix du paddy en début de saison de collecte y sont fixés. En effet, la demande nationale en riz blanchi estimée est comparée à la production nette en riz blanchi, une fois les parts correspondant aux pertes et aux semences enlevées. Le gap entre ces deux estimations donne une idée sur le niveau de riz importé nécessaire, en particulier à la période de soudure à venir de la saison 2007-2008 (Tableau 47).

Tableau 47: Estimation des besoins en riz importé (en tonnes) en 2007-2008

N°	Calcul	Estimation de la Production	
1		Production en paddy estimée (MAEP)	3 448 282
2	(=1*0,10)	Semence (10%)	344 828
3		<i>Production nette en paddy</i>	<i>3 103 454</i>
4	(=3*0,65)	Equivalent en riz blanc (coefficient de conversion : 65%)	2 017 245
5		Pertes cyclones riz blanc (BNGRC)	84 240
6	(=4-5)	<b><i>Production Disponible en riz blanchi</i></b>	<b><i>1 933 005</i></b>
7		<b>Estimation besoins</b>	
8		Population	18 065 954
9		Consommation par an /tête en riz blanchi	0,120
10	(=8*9)	<b><i>Consommation totale en riz blanchi</i></b>	<b><i>2 167 914</i></b>
11	(=10-6)	<b>GAP (Consommation totale – Production disponible)</b>	<b>-234 909</b>
12		Importation nécessaire	234 909

Source : auteur, selon les données de l'Observatoire du riz, 2007.

Ainsi, pour notre saison d'étude 2007-2008, la consommation totale en riz blanchi est estimée à 2 167 914 tonnes pour une population totale d'environ 18 065 945 habitants et une consommation de riz blanchi par habitant estimée à 120 kg par an (Observatoire du Riz).

### 1.2.2. Analyse critique du mode d'estimation de la demande en riz

En procédant de la sorte, les autorités publiques ne prennent pas en considération les modalités d'acheminement de la production de riz disponible vers les consommateurs. Elles ignorent précisément le fait qu'une part non négligeable du riz produit ne fait pas l'objet de circulation le long de la filière rizicole. La prise en compte de cette caractéristique inhérente à la filière dans le mode de calcul ci-dessus conduirait à notre avis à un mode de calcul alternatif offrant une plus grande précision sur les besoins nets en riz de la population lesquels passeraient par le circuit commercial, sans pour autant modifier le gap final trouvé (Tableau 48).

L'application du mode de calcul alternatif à la saison 2010-2011, année de production record du pays, révèle l'ampleur du décalage entre le surplus de production théorique et le niveau total des importations réalisées. Ayant dû produire en théorie une situation d'abondance en riz – et donc de baisse des prix – sur les marchés, les résultats rizicoles exceptionnels de la



période ont cependant été suivis par une hausse excessive des prix, en particulier durant la période de soudure 2010-2011. Devenue problématique, la situation a entraîné une crise du riz dans un contexte d'instabilité politique et de forte incertitude (Benz, 2011). Rappelons en effet que le pays était sous un régime de transition.

Tableau 48: Besoins nets en riz versus importations effectives (en tonnes) en 2007 et 2010

N°	Calcul	Année	2007-2008	2010-2011
<b>1</b>	<b>Estimation de la production</b>			
<b>2</b>		<i>Production en paddy estimée (MAEP)</i>	3 448 282	4 730 000
<b>3</b>	(=2*0,10)	Semence (10%)	344 828	473 000
<b>4</b>	(=2-3)	<i>Production nette en paddy</i>	3 103 454	4 257 000
<b>5</b>	(=4*0,65)	Équivalent Riz blanchi (65%)	2 017 245	2 767 050
<b>6</b>		Pertes cyclones riz blanchi (BNGRC)	84 240	0 <sup>1</sup>
<b>7</b>	(=5-6)	<b>Riz blanchi disponible</b>	<b>1 933 005</b>	<b>2 767 050</b>
<b>8</b>		<i>Riz blanchi autoconsommé<sup>2</sup></i>	851 725,65	1 669 454
<b>9</b>	(=7-8)	<b>Disponibilité nette en riz blanchi</b>	<b>1 081 279,3</b>	<b>1 097 597</b>
<b>10</b>	<b>Estimation des besoins de consommation</b>			
<b>11</b>		Population	18 065 954	20 142 015
<b>12</b>		Consommation de riz blanchi par an /tête <sup>3</sup>	0,120	0,097
<b>13</b>	(=11*12)	<b>Consommation totale de riz blanchi</b>	<b>2 167 914</b>	<b>1 953 775<sup>4</sup></b>
<b>14</b>		<i>Part provenant de l'autoconsommation</i>	851 725,65	1 669 454
<b>15</b>	(=13-14)	<b>Besoins nets de la consommation</b>	<b>1 316 188,4</b>	<b>284 322</b>
<b>16</b>	(=9-15)	<b>GAP (Disponibilité nette-besoins nets)</b>	<b>-234 909</b>	<b>813 275</b>
<b>17</b>		Importation effective (ex-post) de la saison <sup>5</sup>	265 470	162 689
<b>18</b>		Importation effective (ex-post) de la période de soudure <sup>6</sup>	118 557	91 223

Source : Calculs de l'auteur sur la base de données de l'INSTAT, Observatoire du Riz

<sup>1</sup> Pas d'information pour 2010.

<sup>2</sup> Ici, le calcul des quantités de riz autoconsommé s'effectue en appliquant au volume total de riz produit le taux d'autoconsommation de riz pour chaque année, recueilli dans les résultats d'Enquêtes périodiques des Ménages des années 2005 et 2010.

<sup>3</sup> Ces données de consommation par tête ont été recueillies dans les résultats d'Enquêtes périodes des Ménages.

<sup>4</sup> Selon l'EPM 2010, le niveau de consommation annuel de riz blanchi au niveau national en 2010 se situe entre 1 895 000 tonnes et 2 038 000 tonnes de riz blanchi (INSTAT, 2010).

<sup>5</sup> Les saisons considérées ici sont mai 2007-avril 2008 et mai 2010-avril 2011. Les données d'importations proviennent de la Direction des Douanes qui enregistre les importations réellement effectuées et font l'objet de parution dans le bulletin mensuel d'information de l'Observatoire du Riz.

<sup>6</sup> La période de soudure dans une saison va d'octobre à février.

En 2010, l'écart constaté entre les quantités de riz importé et de riz domestique disponible s'explique avant tout par l'absence même de l'estimation collective du gap à combler. En effet, « *en veille depuis la crise politique de 2009* » (David-Benz, 2011, p 4), la PCP-Riz n'a pas pu contribuer à définir une stratégie concertée de gestion de la soudure 2011 entre les acteurs de la filière et l'Etat. Pour David-Benz (*ibid.*), la hausse des prix se justifie de deux manières. D'une part, la méfiance des intermédiaires de la filière à détenir des stocks de riz les premiers mois suivant la récolte par crainte d'intervention publique sur le prix du riz en période pré-électorale (des élections présidentielles étaient prévues en vain au 2<sup>ème</sup> semestre 2010) a contribué à la raréfaction du riz sur les marchés. D'autre part, l'absence d'évaluation collective du déficit en riz à combler a rendu les importateurs plus prudents dans leurs décisions d'importation, dans un contexte où les chiffres officiels de production en 2010 ont été « *nettement surestimés*<sup>1</sup> » (*ibid.*, p. 3).

En bref, si la crise de la période de soudure 2010-2011 révèle la nécessité absolue d'une réunion de concertation entre acteurs de la filière et l'Etat pour l'évaluation des besoins en riz en particulier à la soudure à venir, la mise en évidence de la part de la production autoconsommée dans les calculs a le mérite de quantifier la part de la production passant dans le circuit commercial. Une attention spécifique doit en effet y être accordée pour un pays qui désire passer d'une économie de subsistance à une économie de marché, tel que les documents-cadres de politique agricole le soutiennent.

### **1.3. Caractéristiques socio-économiques des consommateurs finaux de riz blanchi**

D'après la dernière Enquête auprès des ménages de 2010 réalisée par l'INSTAT, la population malgache consomme en moyenne 97 kg par habitant en 2010. Elle figure parmi les plus grands consommateurs de cette céréale au monde et appartient au modèle de consommation asiatique<sup>2</sup> (Mendez del Villar, 2006). Si la consommation de riz est essentielle pour la population, il convient aussi de noter que « *l'autoconsommation fait partie des composantes les plus importantes de la consommation des ménages* » (EPM 2010, p. 81).

---

<sup>1</sup> Toujours selon Benz, « *6 millions de tonnes (ont été) annoncés (pour 2010), alors que les années précédentes les estimations se situaient entre 4.3 et 4.5 millions de tonnes* ». La production effective quant à elle s'élevait à 4.7 millions de tonnes pour l'année concernée.

<sup>2</sup> Trois modèles de consommation du riz existent au niveau mondial selon la quantité de riz annuellement consommée par habitant : le modèle asiatique (80 kg), le modèle subtropical (entre 40 et 60 kg) et le modèle occidental (moins de 10 kg).

54,3% de la production totale de riz en 2009 y a été consacrée contre 25,8% à la vente (*ibid.*, p 96). Le reste, soit 19,9% de la production totale, correspond aux autres utilisations du riz (dons, semences, remboursement en nature d'emprunts) ainsi qu'aux pertes liées à la récolte et au traitement post-récolte.

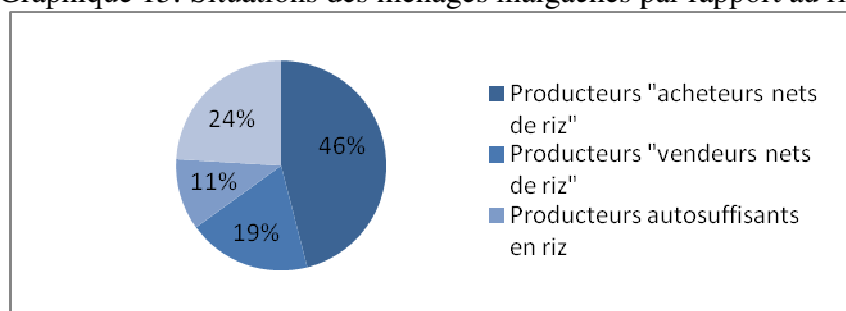
La demande domestique en riz à Madagascar est étroitement conditionnée par le niveau de revenus de la population, dont les deux-tiers environ vivent en majorité sous le seuil de pauvreté (EPM, 2010). Un peu plus de la moitié des Malgaches – soit 11 millions – vivent dans l'extrême pauvreté, avec un niveau de consommation agrégée en-dessous du seuil alimentaire de 2 133 Kcal/jour (évalué en 2010 à 328 162 Ar/an).

Limitée par un pouvoir d'achat particulièrement faible, la majorité des Malgaches est avant tout à la recherche d'un riz à bas prix. Dabat et al. (2008a) rappellent que « *plusieurs études<sup>1</sup> ont montré que le prix, le plus bas possible, est un facteur d'achat essentiel à Madagascar* » (p. 10). Cette caractéristique de la demande explique probablement l'importance de l'autoconsommation du riz puisque, rappelons-le, 70% des ménages malgaches ont cultivé du riz d'après les résultats de la dernière Enquête de l'INSTAT. Néanmoins, ne pas vendre son riz pour l'auto-consommer n'est pas synonyme de payer son riz le moins cher possible car l'autoconsommation a un coût d'opportunité. Les ménages pourraient vendre leur riz plus cher que le riz qu'ils achèteraient (à un autre moment, d'une autre qualité, etc.). Ils pourraient aussi par exemple acheter du riz pas cher à la récolte et vendre à des prix plus élevés leurs productions plus tard ou bien produire du riz d'une valeur marchande supérieure à celui qu'ils achètent. Aussi, produire le riz afin de l'auto-consommer ne signifie pas automatiquement autosuffisance en riz pour les ménages concernés. S'appuyant sur les résultats des enquêtes antérieures réalisées par l'INSTAT (EPM 2001 et EPM 2004), Carimentrand (2011) avance la répartition suivante des ménages malgaches en fonction de leurs situations par rapport au riz. En sachant que 24% de l'ensemble des ménages ne sont pas producteurs de riz, les ménages producteurs sont acheteurs nets (46%), vendeurs nets (19%) ou autosuffisants (11%) (Graphique 15).

---

<sup>1</sup> Les études sur le sujet sont les suivantes : Araujo-Bonjean et Azam (1996), Minten (1997), Badiane et Kherallah (1997), Randrianarisoa (1997), Hirsch (2000). Nous pouvons aussi ajouter quelques études plus récentes mobilisées dans notre recherche : Minten (2007), Vandeplaas et Minten (2011), Yutaka et al. (2013).

Graphique 15: Situations des ménages malgaches par rapport au riz.



Source : Carimentrand (2011).

Bien que 7 ménages malgaches sur 10 cultivent du riz, il n'empêche que 8 ménages sur 10 se retrouvent dépendants à un moment donné du circuit commercial pour leurs consommations de riz, notamment en raison de la faible productivité de l'agriculture malgache en général et de la riziculture en particulier. Étant donné que la récolte principale intervient à partir de mars et bat son plein en mai-juin, de manière synchronisée dans les diverses régions du pays malgré les différentes zones agro-écologiques (Yutaka et *al.*, 2013), le riz récolté et stocké par les ménages producteurs diminue progressivement en quantité jusqu'à s'épuiser, ce qui contraint une grande partie de ces derniers (60% des producteurs sur la base des chiffres ci-dessus) à acheter du riz sur les marchés et plus particulièrement à la période de soudure. Cette période de l'année associée à des niveaux de prix élevés demeure critique pour toute l'économie malgache et les autorités publiques doivent constamment faire en sorte que la hausse des prix ne pénalise pas fortement les consommateurs pauvres en majorité. Notons qu'avec cette saisonnalité et les faibles rendements de la production, la quantité de riz consommée par les ménages varie également au cours de l'année, élevée en période de récolte et faible en période de soudure (Bouteau et *al.*, 2004).

Il existe néanmoins à Madagascar une petite frange de la population qui se caractérise par un pouvoir d'achat relativement élevé. Contrairement à la majorité de la population, cette clientèle relativement aisée achète le riz dans les supermarchés<sup>1</sup> (Minten, 2007), la différence se situant essentiellement dans la recherche d'un riz de « qualité ».

<sup>1</sup> Minten fait une distinction des supermarchés selon leurs propriétaires et aboutit à trois groupes : malgache, sud-africain (Shoprite, « le « Walmart africain » selon *The Economist* du 15 janvier 2005 », dicit Minten) et français (Score du Groupe Bourbon et LeaderPrice).

#### 1.4. La qualité du riz blanchi selon les consommateurs malgaches

La qualité du riz blanchi pour les consommateurs se définit avant tout par sa variété (Yutaka<sup>1</sup> et *al.*, 2013, p.15). Cette dernière détermine les propriétés gustatives et nutritives du riz ainsi que la forme et la couleur des grains. Mais la qualité du riz blanchi se définit aussi en fonction du degré de propreté du riz, à savoir le degré de présence de petits cailloux. Bien sûr, le riz doit être sain et propre à la consommation.

Minten (2007) renforce l'affirmation de Yutaka et *al.* (2013) sur la place capitale de la variété du riz chez les consommateurs malgaches. Il met en évidence que, sur les marchés traditionnels<sup>2</sup>, la variété est le premier critère de choix du riz, suivi de près par le degré de propreté (Tableau 49). 80% des consommateurs enquêtés<sup>3</sup> accordent en effet beaucoup d'importance à la variété et 78% d'entre eux à l'absence de cailloux dans le riz.

Tableau 49: Importance des différents attributs de qualité sur les marchés traditionnels

Attributs	% de répondants pour qui cet attribut est important			% d'acheteurs qui vérifient cet attribut avant achat
	Beaucoup	Un peu	Pas du tout	
Variété	<b>80</b>	19	1	92
Présence de cailloux	<b>78</b>	17	5	90
Taux de brisures	68	26	5	88
Odeur	65	25	11	79
Présence de balles	59	38	3	87
Date de récolte	28	32	40	-
Couleur des grains	20	42	38	59
Longueur des grains	19	49	32	64
Origine	11	17	<b>72</b>	-

Source : Minten, 2007.

Notons que les résultats de l'enquête de Minten montrent que l'origine du riz en elle-même n'apparaît pas comme un attribut important pour les consommateurs sur les marchés traditionnels. Il ne faut cependant pas oublier que, d'une part, la variété du riz est déjà un

<sup>1</sup> Les auteurs distinguent d'ailleurs qualité et variété dans leur affirmation: "*Consumers in Madagascar seem to care firstly about variety (red/white, long/short) and then quality (contamination, broken rate, old/new rice)*" (Yutaka et al., 2013, p.15).

<sup>2</sup> Opposés aux marchés modernes (supermarchés), les marchés traditionnels sont de trois types: la vente en gros, les marchés journaliers et les épiceries.

<sup>3</sup> L'enquête réalisée sur 131 consommateurs sur les marchés traditionnels a pour objectif de mieux comprendre dans quelle mesure ils sont intéressés par des produits de meilleure qualité. Il s'agit de connaître en particulier leur disposition à payer du riz de meilleure qualité et de déterminer si les différences de qualité constatées entre les riz vendus dans les deux types de marchés peuvent constituer un élément déterminant dans le choix de leur point d'achat de riz.

indicateur d'origine, et que, d'autre part, l'absence de traçabilité du riz commercialisé ne facilite pas la connaissance précise de l'origine du riz commercialisé. Enfin, le regroupement de variétés le long de la chaîne explique également une telle observation.

L'attribut « variété » mentionné dans le tableau ci-dessus et dans l'étude de Yutaka et al. (2013) correspond à la dénomination du riz, lequel peut être composé lui-même de plusieurs riz de variétés distinctes pas forcément connues par les consommateurs mais ayant des caractéristiques physiques et gustatives homogènes. En conséquence, il convient de pointer à ce stade une différence de signification donné au terme « variété », selon le consommateur néophyte, d'un côté, et le chercheur expert<sup>1</sup>, de l'autre.

Le consommateur néophyte peut faire l'amalgame entre différentes variétés à condition que celles-ci aient globalement les mêmes propriétés gustatives et nutritives ainsi que les mêmes formes et couleurs des grains. Le chercheur expert, quant à lui, identifie toute variété à la semence de base correspondante. Afin d'éviter toute confusion, nous distinguons dans la suite de notre recherche, la variété « au sens large », selon la définition donnée par le consommateur, et la variété « au sens strict » selon celle donnée par le chercheur.

Pour Dabat et al. (2008a, p. 11), la qualité du riz selon les consommateurs malgaches se définit selon des attributs de connaissance (ou d'inspection), d'une part, et des attributs d'expérience, d'autre part. Les premiers concernent des critères de qualité du riz visibles et appréciés lors de l'acquisition, tandis que les seconds concernent des critères de qualité identifiés au cours de l'usage, à la cuisson et à la consommation du riz. Les critères de qualité autour de la variété précédemment énoncés correspondent à des attributs d'expérience, ceux concernant l'aspect visuel des grains sont des attributs d'inspection. Au cours d'une enquête auprès d'un échantillon de consommateurs dans la ville d'Antsirabe en 2003, Dabat et al. identifient précisément une vingtaine de critères de qualité pris en compte par ces derniers dans leurs choix de riz en fonction des préparations culinaires prévues (Tableau 50).

---

<sup>1</sup> Il est rappelé que selon la loi malgache relative à la législation semencière de 1991, la variété est définie comme « un groupe de plantes cultivées qui peuvent être distinguées par une ou plusieurs importantes caractéristiques d'ordre morphologique, physiologique, cytologique, chimique ou autre qui, lors de leur reproduction ou de leur reconstitution, conservent leurs caractéristiques propres » (cf. chapitre 1).

Tableau 50: Classement des indicateurs de qualité

Attributs de connaissance		Attributs d'expérience	
Groupe	Critère	Groupe	Critère
Propreté du riz	1. Taux de cailloux 2. Taux de grains noirs 3. Taux de poussière de son 4. Taux de paddy	Comportement à la cuisson	1. Gonflement du riz 2. <i>Mohaka</i> <sup>1</sup> 3. <i>Manta mohaka</i> <sup>2</sup> 4. Temps de cuisson
Défauts du grain	5. Taux de brisures 6. Humidité du riz 7. Taux de grains verts	Caractéristiques du grain cuit	5. Goût sucré 6. Goût laiteux 7. Goût astringent 8. Riz sans goût 9. Éparpillement des grains 10. Fermeté du grain 11. Tenue au ventre 12. Satiété/rassasiement 13. Facilité à digérer
Caractéristiques du grain crû	8. Morphologie du grain 9. Couleur du grain 10. Translucidité/opacité du grain		

Source : Dabat et al., 2008a

L'enquête réalisée par Dabat et *al.* (2008a) fait ressortir un plus grand nombre d'attributs d'expérience que d'attributs de connaissance pour évoquer la qualité du riz blanchi, ce qui marque sans doute un plus grand poids accordé aux premiers qu'aux seconds par les consommateurs. Même si « *les critères considérés comme les plus importants sont liés à la propreté du riz et aux défauts du grain, les critères liés au riz cuit (comportement du riz à la cuisson et caractéristiques du grain cuit) viennent ensuite* » (p. 13).

#### 1.4.1. Préférences des consommateurs et qualité valorisée du riz

De même que le prix demeure un critère d'achat essentiel du riz pour la majorité des consommateurs malgaches, tel que nous le précisons Dabat et *al.* (2008a), la variété du riz – au sens large – se trouve également au centre de leurs décisions d'achat (Yutaka et al., 2013; Minten, 2007), en constituant le premier critère de qualité pris en compte sur les marchés traditionnels (*ibid.*, 2007). Elle détermine les caractéristiques du grain cuit ainsi que le comportement du grain à l'usage (préparation culinaire, satisfaction à l'ingestion), essentiels aux yeux des Malgaches (Dabat et *al.*, 2008a). Un troisième critère essentiel est la propreté du riz blanchi, lequel doit être propre à la consommation. Tels sont les critères définissant la qualité valorisée par la majorité des consommateurs malgaches.

<sup>1</sup> Prise en masse du grain de riz blanchi lors de la cuisson, rendant ce dernier très collant et très mou.

<sup>2</sup> Problème lié à l'hétérogénéité de cuisson des grains de riz blanchi (mélange de plusieurs variétés) ou à la présence de grains brisés ou de grains verdâtres.

Si la filière rizicole malgache fait face à une demande en qualité essentiellement définie par les trois précédents critères, il convient tout de même de ne pas ignorer l'existence d'une clientèle aisée, bien que minoritaire, caractérisée par des attentes tout à fait différentes, voire divergentes. Prête à payer le riz blanchi à des prix élevés, elle est à la recherche d'un riz de qualité supérieure. Au sens de Minten (2007), le riz de qualité supérieure se caractérise par des grains longs et un taux de brisures inférieur à 5%, tout en étant dépourvu d'odeur et d'impuretés. Pour Bouteau (2002), le riz de qualité supérieur est assimilable à un riz de luxe vendu sous emballage, et non en vrac comme les deux autres catégories de riz identifiées dans son étude, à savoir le riz de table (de qualité intermédiaire) et le riz ordinaire (de qualité relativement basse). La qualité du riz blanchi valorisée par la clientèle domestique aisée concerne davantage la variété – au sens strict – avec une attention à la pureté variétale du riz blanchi. Elle est aussi liée à des techniques d'usinage relativement sophistiquées donnant un taux de brisures minimal et un aspect visuel propre et harmonieux des grains du riz blanchi.

En somme, selon la qualité du riz blanchi qu'ils valorisent, deux types de consommateurs composent la demande finale s'adressant à la filière rizicole malgache (Tableau 51).

Tableau 51: Perception de la qualité du riz blanchi selon le type de consommateur

Type de consommateur	Critères valorisés	Qualité valorisée
Consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variété (au sens large) : caractéristiques du grain cuit, comportement du grain à l'usage.</li> <li>- Propreté du riz blanchi</li> </ul>	Qualité nutritive
Consommateurs étrangers et locaux aisés	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variété (au sens strict) : pureté variétale.</li> <li>- Taux de brisures et propreté du riz blanchi</li> </ul>	Qualité esthétique

Source : auteur.

Tandis que la qualité valorisée par la majorité des consommateurs concerne la variété – au sens large – et la propreté du riz blanchi, celle valorisée par la clientèle malgache aisée se rapporte à la variété – au sens strict – et aux conditions d'usinage de celui-ci. La dimension prix est également au centre des attentes du premier type de consommateur à la recherche d'un riz à bas prix.



### 1.4.2. *Quelle place pour la demande étrangère ?*

Aussi surprenant que cela puisse paraître au premier abord, et ceci en raison de l'incapacité de la filière rizicole malgache à répondre intégralement à la demande domestique en riz du pays, les autorités publiques ont toujours manifesté leurs volontés de redynamiser les exportations de riz malgache, objet de fierté nationale dans les années 1960 avec un niveau annuel moyen de 33 000 tonnes, bien que cette période faste fût relativement courte. Depuis que le secteur rizicole a entamé son processus de libéralisation en 1982, le niveau annuel moyen de riz exporté ne dépasse pas 1000 tonnes et se trouve même bien en-deçà depuis 2000 avec un niveau annuel moyen de 229 tonnes<sup>1</sup> (FAOSTAT). Les consommateurs étrangers, destinataires des exportations malgaches, n'ont ainsi jamais consommé plus de 1% de la production totale de riz du pays depuis une quarantaine d'années (FAOSTAT, 2009), malgré les opportunités d'exportations sur les marchés régionaux et internationaux (plusieurs pays déficitaires parmi les partenaires commerciaux de Madagascar) (Dabat et *al.*, 2008c).

Soulignons en outre que les exportations sont soumises aux règles du commerce international définies par l'OMC dont Madagascar est membre depuis 1995. Un impératif de premier rang pour les denrées alimentaires soumis au commerce international concerne leurs qualités, lesquelles doivent respecter les normes internationales élaborées à partir des dernières avancées scientifiques par des experts sous l'égide de la FAO, l'OMS et l'OMC. Librement adoptées par les pays, ces normes de qualité servent de référence dans le règlement des différends commerciaux dans le contexte actuel où les questions de sécurité sanitaire sont inhérentes aux échanges internationaux. Dans ce cadre, le riz a son code alimentaire, ou Codex Alimentarius, tout comme la plupart des denrées alimentaires faisant l'objet d'échanges internationaux. Les normes du Codex ont une influence qui s'étend à tous les continents et contribue à la protection de la santé des consommateurs ainsi qu'à la garantie de pratiques commerciales loyales. Établissant une classification du riz selon de multiples critères, le Codex sert de référence générale pour toute exportation de riz, y compris celle en provenance de Madagascar. De ce fait, les exportateurs potentiels malgaches font face à de

---

<sup>1</sup> La moyenne annuelle de 229 tonnes de la période 2000 à 2010 exclut l'année 2007 au cours de laquelle les exportations se sont élevées à 1967 tonnes. Celles-ci sont attribuées à l'immense rizerie industrielle Fanampy Rice qui s'est installée dans la région de l'Alaotra-Mangoro en 2006 et qui avait pour objectif de contribuer au développement de l'agro-industrie malgache dans le cadre de la Révolution Verte Durable initiée en 2007. Appartenant au groupe agroalimentaire du Président de la République alors en exercice mais déchu en 2009, cette rizerie de très grande taille est officiellement fermée tout en faisant l'objet de convoitises des acteurs de la filière rizicole de la région. Mais tout ceci, dans un contexte assez opaque.

réelles exigences de qualité du riz. Plus précisément, le riz blanchi à exporter doit se caractériser par une pureté variétale maximale, un taux de brisure minimal et un aspect visuel harmonieux et homogène sans impureté. Autrement dit, le riz blanchi à exporter doit être un riz de qualité supérieur, la qualité valorisée par les consommateurs étrangers étant relativement similaire à celle valorisée par la clientèle domestique aisée.

Compte tenu du décalage entre de telles exigences de qualité et la situation actuelle des échanges domestiques en riz, en matière de qualité, il est évident que l'une des raisons de l'effondrement des exportations malgaches est associée à ces questions autour de la qualité: traitement, définition et paiement de la qualité, organisation autour de la qualité, etc. Toujours est-il que la demande étrangère – par le biais des exportations malgaches – a toute sa place dans la filière rizicole malgache sous la condition préalable d'un bon fonctionnement de celle-ci. Si les marchés potentiels ne manquent pas, la filière rizicole malgache devrait auparavant affronter et corriger les dysfonctionnements en son sein ayant conduit à la situation présente au sujet des exportations. Allant dans ce sens, nous considérons la demande étrangère comme une composante de la demande finale qui s'adresse à la filière rizicole malgache.

### **1.5. La variété au fondement de la qualification du riz dans les échanges**

Tandis que chaque variété – au sens strict – de riz se distingue fondamentalement par une appellation d'origine le plus souvent associée au nom technique de la semence de base correspondante (cf. carte variétale du riz), le riz blanchi issu d'un mélange de variétés – au sens strict – porte le nom de la variété – au sens strict – la plus connue dans le mélange, lui-même caractérisé par un minimum d'homogénéité selon les caractéristiques des grains. Il arrive également qu'il reçoive un nom spécifique lié, non pas au nom technique de la semence de base mais plutôt à des éléments aussi divers que le nom du cultivateur<sup>1</sup>, le nom du village d'origine, etc.

---

<sup>1</sup> Tel est le cas du riz long et rose dénommé « Dista » du surnom du riziculteur ayant cultivé et entretenu cette variété. Ce riz fait l'objet d'une exportation d'une centaine de tonnes par an depuis 2008 par la coopérative Koloharena implantée dans la région de l'Alaotra-Mangoro.

### 1.5.1. Cas des trois riz les plus populaires à Madagascar

Approfondissons le cas des trois riz les plus populaires sur les marchés malgaches, à savoir, le « Vary Gasy<sup>1</sup> » (VG), le « Makalioka » (MK) et le « Tsipala » (TPL) (Yutaka et *al.*, 2013, p.12). L'analyse de leurs caractéristiques respectives à partir de résultats de divers travaux sur la base d'enquêtes sur les marchés met en avant l'absence d'une connaissance homogène partagée des caractéristiques (visuelles et gustatives) de ces riz, pourtant les plus consommés au niveau national.

Dans *une première classification* des principaux riz sur les marchés urbains<sup>2</sup> de Toamasina – deuxième ville malgache par le nombre d'habitants située sur la côté Est du pays – établie par Hume (2009), le riz VG regroupe de manière étonnante tous les riz locaux issus de la dernière récolte – sans distinction de variété au sens strict – par opposition au riz « Stok<sup>3</sup> » regroupant le riz importé et le « vieux<sup>4</sup> riz » local, non issu de la dernière récolte (Schéma 16).

---

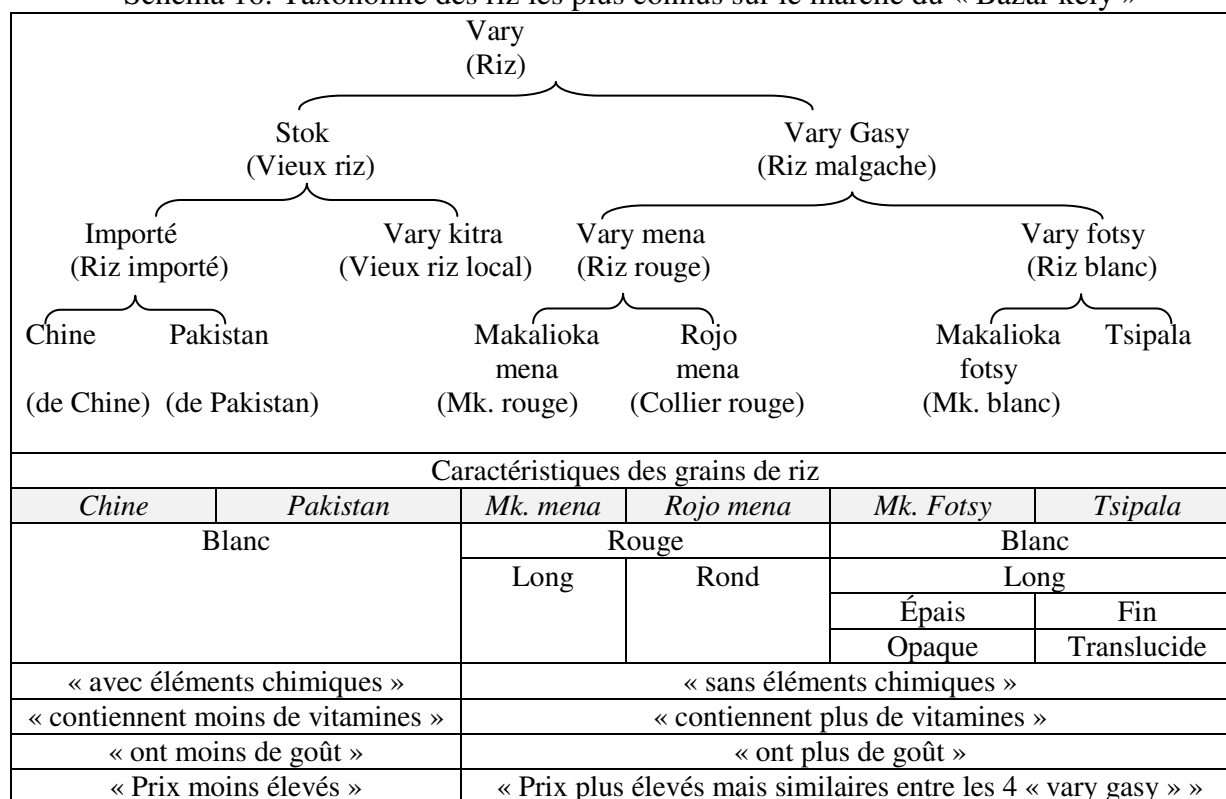
<sup>1</sup> « Vary Gasy » signifie en malgache « riz malgache ». Souvent, les noms composés avec l'attribut « Gasy » (malgache) traduisent une certaine propriété typiquement à la malgache. On aurait tendance à croire qu'ils reflètent la pauvreté du vocabulaire malgache qui ne possède pas les qualificatifs précis désirés. Par exemple, on parle de « mofo gasy » (pain malgache) pour qualifier un gâteau traditionnel et artisanal très populaire à base de farine de riz, ou encore de « trano gasy » en qualifiant les habitats traditionnels en terre cuite rouge le plus souvent en milieu rural. Un dernier exemple, « toaka gasy » (rhum ou alcool malgache) pour désigner une boisson alcoolique traditionnelle fabriquée en milieu rural.

<sup>2</sup> Ses travaux d'enquêtes réalisés en 2003 auprès de 47 marchands de riz sur les 52 identifiés ont porté sur le marché de « Bazar kely » (en malgache « petit marché »), l'un des deux plus grands marchés de Toamasina.

<sup>3</sup> Probablement, le mot « Stok » provient de « Stock Tampon », connu pour être le riz importé stocké par les autorités publiques dans les années 1980.

<sup>4</sup> La différence entre le riz issu de la dernière récolte et le riz plus vieux s'apprécie au niveau du taux d'humidité des grains d'après Hume (2009). Riz déshydraté, le riz stok (qui a été stocké longtemps) est un riz qui gonfle plus à la cuisson que le « Vary gasy ».

Schéma 16: Taxonomie des riz les plus connus sur le marché du « Bazar kely »



Source : auteur, d'après Hume (2009)

Les riz MK et TPL font partie du riz VG, leurs différences portant sur leurs caractéristiques physiques et gustatives. Les riz préférés par les clients de ce marché sont les deux riz rouges – « MK mena » et « Rojo mena » – qui sont plus goûteux, plus parfumés et avec moins de petits cailloux (Hume, 2009, p.9). Par ailleurs, dans l'hypothèse que les marchands de riz enquêtés connaissent parfaitement les attentes des consommateurs, l'auteur met en évidence le désamour de ces derniers envers le riz importé. Ce dernier est jugé plus chimique, moins sain et moins savoureux - et donc moins cher - que le riz VG. Concernant les prix de ces différents riz, les différents riz VG ont sensiblement les mêmes prix et sont tous plus chers que le riz Stok.

Une *deuxième classification* des riz vendus dans la capitale malgache est proposée par Bouteau (2002). Il présente entre autres les différentes variétés aboutissant aux trois principaux riz locaux (Tableau 52). Ici, le riz VG est un type de riz bien distinct des riz TPL et MK.

Tableau 52: Caractéristiques des quatre principaux riz commercialisés à Antananarivo

Riz	Vary Gasy VG)		Makalioka (MK)	Tsipala (TPL)	Importé
Provenance	Hauts Plateaux (Antananarivo, Fianarantsoa) Moyen Ouest (Morondava)		Alaotra Moyen-Ouest	Majunga Moyen Ouest Antsirabe Tuléar	Pakistan Chine Thaïlande Dons américains, chinois, japonais
Couleur	Blanc, Rose	Rouge	Blanc	Blanc	Blanc
Aspect visuel	Petits cailloux, petits brins Semi-long Rond		Pas de cailloux Peu de brisures Long Fin Translucide	Semi-long	Pas de cailloux
Goût	Goût sucré	Goût sucré	Moins goûteux que les trois locaux	Meilleur goût que le VG blanc	Goût acceptable
Grain cuit	-	Consistant Vitaminé Ne gonfle pas à la cuisson	Gonfle bien à la cuisson	-	Gonfle bien à la cuisson Avec conservateurs pouvant provoquer des allergies
Variétés	Mangamila, Riz Congo, Vary Rojo, Vary Bota, 27-98		Mk 34, Mk ordinaire, 13-47, X-360, 13-29	Vary Andramonta, 13-47, X-360, 13-29	-
Qualité	"Faible qualité"		"Riz de qualité"	"Qualité intermédiaire" mais variable	"Qualité acceptable"
Prix <sup>1</sup>	3	2	1	2	-

Source : auteur, d'après Bouteau (2002).

(-) : pas d'information.

« *Apprécié pour ses valeurs nutritives et gustatives* » (Bouteau, 2002, p.47), le riz VG est caractérisé par la présence de petits cailloux et de petits brins parmi les grains. Il est associé à « *une multitude de variétés* » (*ibid.*, p 46) provenant principalement des Hauts-Plateaux, tout comme le riz TPL qui désigne « *tous les riz blancs de Marovoay et du Moyen-Ouest qu'ils soient longs ou courts, plus ou moins translucides, pluviaux ou non* » (*ibid.*, p.49). Bouteau a ainsi le mérite de mettre en évidence une hétérogénéité de riz, certes avec des caractéristiques visuelles assez similaires, derrière les appellations les plus connues de riz vendu sur les

<sup>1</sup> Les prix ici sont classés du plus aux moins élevés (1=prix le plus élevé; 3=prix le moins élevé).

marchés. De même, il propose une graduation dans la « qualité » des différents types de riz : le MK est un riz de qualité, le VG, de faible qualité, et le TPL de qualité intermédiaire.

Une *troisième classification* est donnée par Minten (2007) qui donne, rappelons-le, une définition de la qualité et compare l'offre disponible en matière de qualité sur les marchés traditionnels, d'une part, et sur les marchés modernes (supermarchés<sup>1</sup>), d'autre part. Ceci, dans un objectif d'analyser la vente au détail du riz à Madagascar, et plus précisément dans la capitale (Tableau 53). En définissant le riz de qualité haute comme étant un riz avec des grains longs, un taux de brisures inférieur à 5% et dépourvu d'odeur et d'impuretés (telles que les cailloux et les balles de riz), le riz MK appartient à cette catégorie de riz, d'après lui. Le riz TPL appartient à la catégorie de riz de basse qualité ne respectant pas les critères précédents, tandis que le riz VG se rapporte aux deux catégories : le VG I de qualité haute et le VG II de qualité basse.

Tableau 53: Disponibilité des différentes qualités de riz selon les points de vente (%)

	Marchés traditionnels			Supermarchés		
	Grossiste	Marché journalier	Épicerie	Local	Shoprite	Français
<b>Variété</b>						
Tsipala, VG II (Qualité basse)	38	41	32	0	0	0
Makalioka, VG I (Qualité haute)	52	48	48	85	67	72
Importé	10	10	18	15	34	28
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>98</i>	<i>100</i>	<i>101</i>	<i>100</i>
<b>Riz long</b>	54	62	64	65	79	82
<b>Couleur</b>						
Rouge	21	28	22	35	21	13
Rose	35	22	24	30	4	1
Blanc	44	49	54	35	75	86
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>99</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Pas d'odeur	82	88	78	85	96	99
Brisures <5%	67	86	87	75	93	99
Sans caillou	82	71	81	95	100	100
Sans balle	58	61	55	70	95	100
Nombre d'observations	223	350	93	20	77	85

Source : Minten, 2007.

Compte tenu de la définition donnée plus haut de la qualité du riz, Minten (*ibid.*) établit que le riz vendu sur les marchés traditionnels appartient en majorité à la catégorie de riz de qualité

<sup>1</sup> Il existe trois différents types de supermarchés. Le supermarché local est détenu par des Malgaches, Shoprite, une enseigne sud-africaine, est la plus grande chaîne de supermarchés en Afrique, présente dans 16 pays avec environ 700 magasins en 2005, et enfin les supermarchés détenus par les groupes français, notamment le LeaderPrice et Score (ce dernier étant également présent à La Réunion, Maurice, Mayotte, Vietnam).

haute. En particulier, sur les marchés journaliers et dans les épiceries, les riz MK et VG I représentent 48% des riz vendus. Cependant, il ne manque pas de préciser que les prix du riz de haute qualité sur les marchés traditionnels sont significativement inférieurs à ceux observés dans les supermarchés (Minten, 2007, p.11). La raison en est que « *les supermarchés voulant maximiser leurs profits semblent préférer une stratégie de prix en lien avec une demande inélastique au prix provenant d'une (petite) classe moyenne (et supérieure) intéressée par l'environnement propre et agréable d'un centre commercial* » (*ibid.*, p.21).

En somme, si la variété de riz, d'une manière globale, constitue indiscutablement le critère de choix le plus important pour les consommateurs malgaches (Minten, 2007), les procédures de qualification de celle-ci restent à l'appréciation des différents types d'acteurs de la chaîne d'approvisionnement de la filière. Plusieurs enseignements sont à retenir sur la place primordiale de la variété du riz dans la filière malgache. Premièrement, l'appellation donnée au riz sur un marché est très souvent associée à une variété distincte (au sens strict), selon des caractéristiques visuelles mais aussi gustatives bien identifiées et ceci, à l'instar des trois principaux riz caractérisés par des propriétés gustatives différentes (Bouteau, 2002). Deuxièmement, les propriétés visuelles qui différencient les riz d'appellations différentes sur un marché concernent principalement la forme et la couleur des grains de riz (Hume, 2009). Par conséquent, les caractéristiques du riz blanchi qui sont liées aux conditions de transformation du paddy – telles que le taux de brisures, le taux de propreté et le degré d'homogénéité des grains – ne sont pas associées à la variété du riz. Ceci est illustré par Minten (2007) qui distingue dans son étude deux riz VG : le riz VG I de qualité haute et le riz VG II de qualité basse, avec des critères de qualité concernant le taux de brisures, le taux de propreté et l'homogénéité des grains. Enfin, il est à noter qu'un élément non négligeable dans la définition de la qualité du riz blanchi selon les attentes des consommateurs malgaches concerne leurs conditions de vie d'une manière générale, et plus précisément leurs niveaux de revenus (Minten<sup>1</sup>, 2007). La recherche de riz à prix bas par les consommateurs, comme le démontre Minten (2007), conduit à une demande de riz de qualité relativement basse : avec un

---

<sup>1</sup> Minten (2007) explique d'ailleurs les difficultés de développement rencontrées par les marchés modernes (supermarchés) dans les pays pauvres tels que Madagascar sur la base des niveaux de revenus faibles des populations locales qui, limitées par un pouvoir d'achat faible, n'ont pas suffisamment de moyens pour se tourner vers de tels types de marchés. Caractérisés par une offre de produits de qualité relativement élevée, ces derniers pratiquent en effet des prix supérieurs à ceux observés sur les marchés traditionnels.

taux de brisure supérieur à 5%, pas forcément de forme longue ni dépourvu d'odeur et d'impuretés.

#### 1.5.2. *Quelle place pour la variété du riz dans le Codex ?*

Tandis que le Codex sur le riz définit la qualité du riz selon des critères liés à la sécurité sanitaire, d'une part, et à l'aspect visuel du riz d'autre part, il ne fait guère allusion de manière explicite à la variété du riz, pourtant premier facteur de choix du riz pour les consommateurs (Minten, 2007, p. 15). L'absence de la variété en tant que facteur explicite de qualité dans le Codex provient certainement du fait que tout riz faisant notamment l'objet de commerce international est supposé au préalable appartenir à une variété – au sens strict – bien définie. La qualification d'un riz selon sa variété, au sens strict comme au sens large, constitue à nos yeux une première étape à la construction de son identité, que le Codex n'évoque pas en la considérant sans doute comme présumée. Notons par exemple les riz célèbres, tels que les riz Basmati, Thaï, Surinam ou encore d'autres qui s'échangent sur les marchés mondiaux, tels que les riz nommés Pak25, Thaï25, Viet25. Tous ces riz s'obtiennent de variétés – au sens strict – bien identifiées et associées à des propriétés intrinsèques bien connues des grains. Ainsi, sous la condition sous-jacente du respect d'une certaine pureté variétale, la variété du riz – au sens strict – fait partie de l'identité même de celui-ci. Tout comme les propriétés gustatives et nutritives associées à chaque variété au sens strict. Ce n'est que dans un second temps que s'effectue l'évaluation de la qualité du riz en fonction des critères annoncés dans le Codex concernant la sécurité sanitaire et l'aspect visuel des grains. Ici intervient la seconde étape dans la construction de l'identité d'un riz sur les marchés, consistant à déterminer son niveau de qualité sur la base des critères de qualité du Codex.

En conséquence, nous établissons que la construction de l'identité du riz blanchi assimilable à la construction de sa qualité objective se fait selon deux étapes qui se succèdent (Tableau 54).



Tableau 54: Construction de la qualité objective du riz

Étape 1	Étape 2
Variété	Caractéristiques visuelles
Propriétés intrinsèques	Propriétés post-transformation
<u>Attributs d'expérience :</u>	<u>Attributs de connaissance :</u>
<i>Comportement à la cuisson</i>	<i>Sécurité sanitaire</i>
1. Gonflement du riz	1. Taux de cailloux
2. <i>Mohaka</i>	2. Taux de grains noirs
3. <i>Manta mohaka</i>	3. Taux de poussière de son
4. Temps de cuisson	4. Taux de paddy
	5. Odeur et saveur anormales
<i>Propriétés du grain cuit</i>	6. Taux de métaux lourds
5. Goût sucré	7. Présence de résidus de pesticide
6. Goût laiteux	
7. Goût astringent	<i>Défauts des grains</i>
8. Riz sans goût	8. Présence de matières étrangères
9. Éparpillement des grains	9. Humidité des grains
10. Fermeté du grain	10. Grains échauffés
11. Tenue au ventre	11. Grains endommagés
12. Satiété/rassasiement	12. Grains immatures
13. Facilité à digérer	13. Grains crayeux
	14. Grains rouges, verts
<u>Attributs de connaissance :</u>	15. Grains striés de rouge
	16. Grains noirs d'étuvage
<i>Propriétés du grain crû</i>	
14. Couleur	<i>Grain crû selon transformation</i>
15. Forme	17. Forme (long, moyen, court)
	18. Translucidité
	<i>Taux de brisures</i>
	19. Entier
	20. Brisures
	21. Éclats
	<i>Mode de transformation</i>
	22. Décortiqué
	23. Usiné
	24. Étuvé
	<i>Degré d'usage</i>
	25. Très bien usiné
	26. Bien usiné
	27. Semi-usiné
	<i>Présentation et contrôle</i>
	28. Hygiène
	29. Conditionnement
	30. Étiquetage
	31. Analyse/échantillonnage

Source : auteur.

La première étape consiste à déterminer la qualité en rapport avec la variété du riz blanchi, et plus exactement avec les propriétés intrinsèques de celui-ci. Dans la seconde étape, la qualité du riz blanchi dépend des caractéristiques visuelles directement liées aux conditions de transformation du paddy en riz blanchi. Autrement dit, elle est définie sur la base des propriétés post-transformation du riz blanchi.

Une fois mis en évidence les déterminants de la qualité « objective » du riz blanchi, la notion de qualité « valorisée » par un individu (ou un groupe d'individus) donné définit la qualité du riz blanchi selon les perceptions de celui-ci. La détermination de la qualité valorisée – ou subjective – du riz blanchi pour un individu revient à identifier, parmi les critères de qualité « objective », ceux qu'il valorise en fonction de ses préférences, elles-mêmes comprises en rapport avec le contexte particulier dans lequel il se situe.

### 1.6. Typologie des consommateurs selon leurs demandes en qualité de riz blanchi

L'analyse concernant les consommateurs de riz blanchi de la filière rizicole malgache ne s'appuie sur aucune base de données particulière. Elle provient d'une analyse de la littérature grise sur le sujet. Nous posons alors une hypothèse majeure de la recherche selon laquelle deux types de demandes de riz blanchi s'adressent à la filière rizicole, et ceci en fonction des dimensions prix, quantité et qualité du riz blanchi (Tableau 55).

Tableau 55: Typologie de consommateurs selon leurs demandes en qualité du riz blanchi

Type de consommateur	Caractéristiques de la demande en riz blanchi	Qualité valorisée
Consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat	Riz blanchi bon marché	Qualité nutritive : - Variété (au sens large) : caractéristiques du grain cuit, comportement du grain à l'usage. - Propreté du riz blanchi
Consommateurs étrangers et locaux aisés	Riz blanchi de qualité supérieure	Qualité esthétique - Variété (au sens strict) : pureté variétale - Taux de brisures et propreté du riz blanchi

Source : auteur.

- La première concerne un riz blanchi bon marché, dont la qualité s'apprécie essentiellement autour de la variété – au sens large – de celui-ci. Elle est majoritairement portée par les consommateurs malgaches à faible pouvoir d'achat car limités par leurs faibles niveaux de revenus. Soucieux de la satisfaction de leurs besoins en riz en quantité élevée, ces derniers font un choix de consommation fondé sur la variété – au sens large – du riz.

Ainsi, la qualité du riz blanchi valorisée dans ce cas concerne essentiellement les propriétés intrinsèques – et plus précisément nutritives – du riz blanchi. Autrement dit, la majorité des consommateurs malgaches accorde une priorité à la qualité « nutritive » du riz blanchi. La notion de « qualité » étant comprise dans ce sens, l'affirmation de Dabat et *al.* (2008a) selon laquelle « *les consommateurs malgaches sont sensibles à la qualité du riz* » se conçoit dorénavant sans ambiguïté.

- La seconde concerne un riz blanchi à prix relativement élevé et de qualité dite supérieure, au sens donné par Minten (2007). Cette demande est portée aussi bien par les consommateurs malgaches aisés que par les consommateurs étrangers potentiels, cibles des exportations que les autorités publiques désirent promouvoir. Ici est accordée une attention simultanée à la pureté variétale, la propreté et le taux de brisure du riz blanchi au moment de l'achat, celui-ci devant être d'un aspect visuel irréprochable (sans caillou, paddy sans grain vert ni brisure, à grains parfaitement homogènes).

La qualité du riz blanchi valorisée dans ce second cas porte principalement sur les propriétés post-transformation – et plus précisément esthétiques – de celui-ci, en supposant néanmoins une certaine pureté variétale préalable des grains. Dit autrement, ce second type de consommateur accorde une priorité à la qualité « esthétique » du riz blanchi.

Par conséquent, les deux types de demandes s'adressant à la filière rizicole malgache diffèrent selon leurs perceptions de la qualité du riz blanchi. Si la priorité consiste logiquement à satisfaire le premier type de demande, la prise en compte du second, dans une perspective de développement de la filière, nous permettra de mettre au jour les obstacles actuels au développement de la filière centrés sur les considérations de la dimension qualité du riz.

## **II. L'OFFRE DE PADDY**

### **2.1. Objet, méthode, données**

Tout comme pour la demande en riz blanchi, l'objet de la présente sous-partie est de caractériser la qualité du paddy valorisée au sein de l'offre de paddy. Il s'agit plus exactement d'identifier les différentes perceptions de la qualité du paddy par les ménages agricoles. Pour ce faire, nous construisons une typologie de ménages agricoles selon leurs conditions socio-économiques et leurs comportements de production et de vente de paddy.

Les éléments avancés ici proviennent, d'une part, d'observations sur le terrain dans l'Alaotra-Mangoro, la région d'étude, et d'entretiens qualitatifs auprès de différents types d'acteurs – privés et publics – de la filière, effectués durant la période 2007-2009. D'autre part, concernant les ménages agricoles de la région, sont mobilisées les données d'enquêtes annuelles auprès d'un échantillon de ménages ruraux menées par le Réseau d'Observatoires Ruraux (ROR). Une Analyse des Correspondances Multiples (ACM) de ces données nous

permet d'établir les différents types de ménages ruraux selon leurs perceptions de la qualité du paddy.

Ainsi, les données d'enquêtes exploitées proviennent de l'enquête réalisée en 2007 par le ROR dans l'observatoire<sup>1</sup> de l'Alaotra et concernent un échantillon de 473 ménages enquêtés sur leurs situations d'octobre 2006 à septembre 2007. Nous intéressant aux activités rizicoles en particulier, cette période comprend notamment une période culturale (d'octobre 2006 à février 2007), une période de pré-récolte (mars – avril 2007) et une période de récolte (de mai à septembre 2007). Les données du ROR nous permettent d'établir un lien entre les conditions de production et de vente du paddy par les ménages agricoles de la région, d'un côté, et la commercialisation du paddy et du riz blanchi durant la saison de collecte 2007-2008 (allant de mai 2007 à avril 2008) dans cette région-clé du pays, d'un autre côté.

## **2.2. L'offre domestique de paddy en 2007-2008**

### *2.2.1. Au niveau national*

Au niveau national, la production de paddy de l'année 2007 est estimée à 3 448 282 tonnes par le Ministère malgache de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP). En considérant que 10% de la production totale de paddy est utilisée comme semences pour la saison culturale suivante, ainsi qu'une quantité égale à 129 600 tonnes de paddy cette année-là comme perdue lors de catastrophes climatiques (BNGRC), la production totale disponible de paddy s'élève à 2 973 854 tonnes (1 933 005 tonnes en équivalent riz blanchi) pour la saison étudiée. Par rapport à une consommation totale en riz blanchi estimée à 2 167 914 tonnes, l'offre domestique a couvert 89% de la demande domestique en 2007.

### *2.2.2. Au niveau de la région de l'Alaotra-Mangoro*

La production de paddy de la région de l'Alaotra-Mangoro s'élève, quant à elle, à 461 320 tonnes, toujours selon le MAEP, soit 13,4% de la production totale de l'année 2007. L'Alaotra-Mangoro constitue la première région d'approvisionnement en riz du pays en

---

<sup>1</sup> Mis en place de 1995 à 1999, les premiers observatoires ruraux du Réseau ont été installés dans 4 sites (Marovoay, Antsirabe, Tuléar, Antalaha). A l'issue de cette phase expérimentale, le ROR a été créé en 1999. Jusqu'en 2008, entre 13 et 17 observatoires ont été suivis annuellement. Et depuis la crise de 2009, seuls 5 ont pu être maintenus (CIRAD). Rappelons qu'un des objectifs du ROR est d'appréhender la situation des ménages ruraux sous de multiples dimensions à travers la réalisation d'enquêtes annuelles auprès d'échantillons de ménages répertoriés dans des Observatoires ruraux répartis dans l'île.

général, en 2005<sup>1</sup>, 14,8% du total des ventes<sup>2</sup> (en valeur) de paddy (EPM, 2005). Essentiellement destiné aux consommateurs des deux plus grandes villes de l'île, à savoir Antananarivo et Toamasina, le paddy de la région fait l'objet d'une collecte intense peu après le début de la période de récolte en attirant dans la région divers types d'acteurs de la filière rizicole, que nous regroupons à ce stade sous la dénomination d' « intermédiaires ».

Cruciale pour l'approvisionnement en riz blanchi des milieux urbains, l'activité de collecte de paddy au sein de la région est soumise à une réglementation de la part des autorités régionales, tout comme la sortie du paddy ou du riz blanchi en dehors de la région par les intermédiaires. Laissant l'analyse détaillée des activités des « intermédiaires » et des procédures de réglementation pour la sous-partie suivante, précisons juste que les autorités régionales procèdent à un contrôle de la collecte obligeant les intermédiaires, d'une part, à s'enregistrer auprès des autorités régionales et, d'autre part, à déclarer les quantités de paddy et de riz blanchi qu'ils sortent de la région. Elles imposent aussi une date de début de saison de collecte ainsi que des taxes à payer en fonction des quantités sorties.

D'après les données administratives enregistrées par les autorités de la Région, 80 013 tonnes de riz, équivalent paddy, sont sorties de la région, durant la saison de collecte 2007-2008, soit 17,34% de la production totale de la région. En d'autres termes, au moins une telle proportion de la production totale de la région a fait l'objet de vente par les ménages agricoles, principaux fournisseurs de paddy de la filière. Il faut ajouter à cela la proportion de la production de la région faisant l'objet de commerce intra-régional à destination des consommateurs à l'intérieur de la région.

### 2.2.3. *Essai d'estimation de l'excédent en riz dans la région*

---

<sup>1</sup> La mobilisation des données de l'EPM 2005 s'explique par le fait que l'INSTAT n'a pas réalisé d'Enquête Périodique auprès des Ménages en 2007, celle de 2010 étant non seulement la dernière effectuée à ce jour mais aussi celle réalisée après celle de 2005.

<sup>2</sup> D'après l'EPM 2005, « les ventes générées par le paddy procurent un montant estimé à 497 milliards d'Ariary », équivalant à environ 201 214 euros, au cours Eur/Ar du 1<sup>er</sup> septembre 2005 (1 eur = 2470 Ar d'après la Banque Centrale de Madagascar). Avec la région de la Sofia (qui génère 14,5% des ventes totales en valeur), l'Alaotra-Mangoro est ainsi considérée comme les deux greniers à riz du pays. En effet, chacune produit environ 13% de la production totale, très loin devant les parts de la production totale de paddy associées aux 20 régions restantes de l'île (EPM, 2005, p 71-72).

Sur la base de l'Enquête Périodique auprès des Ménages de 2005 effectuée par l'INSTAT, la population de la région<sup>1</sup> représente environ 4,9% de la population totale, soit environ 885 232 habitants en 2007. En reprenant le même mode d'estimation au niveau national de la production et de la consommation de riz mobilisé dans la sous-partie précédente, le tableau 56 met en évidence la situation excédentaire en riz de la région.

Tableau 56: Excédent en riz de la région Alaotra-Mangoro durant la saison 2007-2008

N°	Calcul	Estimation de la production (tonnes)	Paddy	Riz blanchi
1		<i>Production en paddy estimée (MAEP)</i>	461 320	
2	(=1*0,10)	Semence (10%)	46 132	
3	(=1-2)	<i>Production nette en paddy</i>	415 188	
4	(=3*0,65)	Équivalent Riz blanchi (65%)		269 872
5		Pertes <sup>2</sup> cyclones riz blanchi		11 792
6	(=4-5)	<b>Riz blanchi disponible</b>		<b>258 079</b>
7		<i>Riz blanchi autoconsommé<sup>3</sup></i>		80 004
8	(=6-7)	<b>Disponibilité nette en riz blanchi</b>		<b>178 074</b>
9		<b>Estimation des besoins de consommation (tonnes)</b>		
10		Population (885 232 habitants)		
11		Consommation de riz blanchi par an /tête <sup>4</sup>		0,120
12	(=10*11)	<b>Consommation totale de riz blanchi</b>		<b>106 228</b>
13		<i>Part provenant de l'autoconsommation</i>		80 004
14	(=12-13)	<b>Besoins nets de la consommation</b>		<b>26 223</b>
15	(=8-14)	<b>Gap (Disponibilité nette-besoins nets)</b>		<b>151 851</b>
16		Sortie effective <sup>5</sup> , équivalent riz blanchi		52 008
17		Autres utilisations		99 842

Source : Calculs de l'auteur

<sup>1</sup> La population de l'Alaotra-Mangoro est essentiellement rurale avec un peu moins de 20% de la population qui vit en milieu urbain. 50,4% des ménages ruraux et 34,4% des ménages urbains sont des producteurs de riz.

<sup>2</sup> Sans information officielle sur la quantité de la production de paddy de la région détruite par les cyclones durant la saison de culture 2006-2007, la quantité avancée ici est obtenue en multipliant la quantité détruite par les cyclones au niveau nationale (84 240 tonnes, équivalent riz blanchi) à 14%, représentant la part de la production de la région par rapport à la production totale du pays.

<sup>3</sup> En sachant que le taux d'autoconsommation dans la région passe de 26% en 2005 (EPM, 2005) à 37% en 2010 (EPM, 2010), nous suggérons de manière arbitraire le taux intermédiaire de 31% pour 2007.

<sup>4</sup> Ces données de consommation par tête ont été recueillies dans les résultats d'Enquêtes périodes des Ménages.

<sup>5</sup> Équivalent à 80 013 tonnes de paddy, d'après les données des autorités régionales.

A la production totale de paddy sont enlevées les parts destinées aux semences et à l'autoconsommation des ménages ainsi que la part détruite par les cyclones. Ceci nous amène à une disponibilité nette en riz blanchi de 178 074 tonnes. Par ailleurs, étant donné que la riziculture n'est pas pratiquée par tous les ménages de la région, l'autoconsommation ne répond pas intégralement aux besoins en riz de la population. Avec une consommation totale de riz blanchi estimée à 106 228 tonnes, dont 80 004 tonnes sont assurées par autoconsommation, nous déduisons que le commerce intra-régional de riz blanchi s'élève à 26 223 tonnes. Il reste ainsi une quantité de 151 851 tonnes, équivalent riz blanchi, une fois les besoins de consommation de la population, la part destinée aux semences et les pertes liées à la récolte prises en compte. Enfin, sur la base des données enregistrées par les autorités régionales, la quantité de riz, équivalent riz blanchi, sortie de la région est de 52 008 tonnes. Ce qui donne une quantité non négligeable de 99 482 tonnes de riz allouées par déduction aux autres utilisations telles que les paiements ou remboursements en nature ou les dons, sans ignorer aussi la possibilité de sorties de riz de la région pouvant être non déclarées.

Toujours est-il que l'estimation de l'excédent de riz dans la région de l'Alaotra-Mangoro amène à s'interroger sur la relative faiblesse de la part de la production commercialisée par les riziculteurs. En effet, l'analyse des données du tableau ci-dessus indique que le paddy commercialisé – à l'intérieur et hors de la région – représente 26%<sup>1</sup> de la production totale alors que celui utilisé pour d'autres fins équivaut à 33% de celle-ci. La question est d'autant plus cruciale que le déficit en riz au niveau national pour la même année est de 234 909 tonnes. Une plus grande part commercialisée de la production dans la région aurait indiscutablement amoindri le besoin en riz importé du pays.

L'analyse des conditions socio-économiques des ménages ruraux, acteurs-clés de l'approvisionnement en paddy de la filière devient à nos yeux indispensable pour saisir au mieux leurs comportements de vente de paddy et mettre en évidence les justifications de cette faiblesse relative de la part de paddy commercialisé dans la région.

### **2.3. Caractéristiques socio-économiques des ménages ruraux**

---

<sup>1</sup> En ramenant toutes les quantités en équivalent paddy, la part de la production détruite par les cyclones représente 4% du total produit, celle commercialisée dans la région 9%, celle utilisée en semences 10%, celle sortie de la région 17%, celle autoconsommée 27% et enfin celle utilisée à d'autres fins 33%.

Au niveau national, les fournisseurs de riz paddy de la filière rizicole sont en majorité de petits exploitants agricoles<sup>1</sup> avec une superficie économique moyenne exploitée de 43,6 ares par ménage rizicole. Nous intéressant à la région de l'Alaoatra-Mangoro, l'étude des caractéristiques socio-économiques des fournisseurs de paddy se base sur l'exploitation des données issues de l'enquête auprès des ménages ruraux du ROR pour l'année 2007. Ces données portent sur les conditions de vie des ménages ruraux. Les données exploitées concernent un échantillon de 473 ménages ruraux.

### 2.3.1. *Données générales sur la population enquêtée*

Comme le montre le tableau 57, les chefs des ménages ruraux enquêtés de l'Observatoire de l'Alaoatra-Mangoro en grande majorité n'ont aucun diplôme et se consacrent essentiellement aux activités agricoles. Seuls 15% de l'ensemble des ménages ne participent à aucune activité associative en soutien à leurs activités agricoles, l'appartenance à des associations de développement socio-économique étant la plus fréquente avec pour objectif premier d'obtenir des aides sociales (aliment, santé, argent...). En outre, un peu plus d'un ménage enquêté sur trois ne connaît pas de période de soudure, ce qui signifie une autosuffisance alimentaire, notamment en riz. Enfin, la majorité des ménages de notre échantillon sont moyennement satisfaits de leurs conditions de vie.

---

<sup>1</sup> Seuls les gros exploitants agricoles (représentant 4% des exploitants agricoles) développent des stratégies claires de vente de leurs productions (INSTAT, 2010).



Tableau 57: Renseignements généraux sur les ménages ruraux de l'échantillon

<b>Classe d'âge du CM</b>	<b>%</b>	<b>Composition du ménage</b>	<b>%</b>
[20-39]	35,1	[1-4]	30,87
[40-59]	48,2	[5-8]	53,28
[+60]	16,7	[9-15]	15,86
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>Total</i>	<i>100</i>
<b>Niveau de diplôme du CM</b>	<b>%</b>	<b>Activité principale du CM</b>	<b>%</b>
Sans diplôme	73,15	Cultivateur exploitant	79,35
CEPE	19,03	Ouvrier agricole (salaire)	8,48
BEPC +	7,82	Sans activité	2,17
<i>Total</i>	<i>100</i>	Autres	10
		<i>Total</i>	<i>100</i>
<b>Membre d'une association</b>	<b>%</b>	<b>Années max d'adh à une asso</b>	<b>%</b>
de producteurs	6,77	Non membre	15,86
de crédit	10,15	de 1 à 5	41,23
d'usagers de l'eau	48,84	de 6 à 10	32,14
de développement socio-éco	67,02	de 11 à 15	6,34
		de 16 et +	4,44
		<i>Total</i>	<i>100</i>
<b>Nb de mois de soudure</b>	<b>%</b>	<b>Perception du niveau de vie</b>	<b>%</b>
0	35,67	vit bien	3,38
[1-5]	23,78	moyennement bien	64,06
[6-9]	17,62	un peu difficilement	16,49
[10-12]	22,93	Difficilement	16,07
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>Total</i>	<i>100</i>

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

La pratique de l'agriculture, et plus précisément de la riziculture, ne semble pas empêcher l'instabilité des revenus des ménages ruraux, dans un contexte où l'accès au crédit est très faible et où les obstacles (manque de terre, problème de sécurité foncière, litige foncier...) en matière foncière sont fréquents (Tableau 58). Les problèmes d'insécurité<sup>1</sup> rencontrés par un peu moins de la moitié des ménages de l'échantillon (45%) influencent sans doute leur environnement quotidien et, par là, leurs activités productives.

<sup>1</sup> D'après les résultats de l'enquête, les problèmes d'insécurité les plus fréquents sont le vol de culture (sur pied ou stock), les actes de sabotage perpétrés sur les cultures et le vol d'animaux d'élevage autres que les bœufs.

Tableau 58: Conditions de conduite des activités agricoles

Question	Réponse	
	Oui	Non
<i>A cultivé du riz ?</i>	80	20
<i>A cultivé autres que le riz ?</i>	68,5	31,5
<i>A pratiqué l'élevage ?</i>	71	29
<i>A bénéficié de service de conseil agricole ?</i>	7	93
<i>A des revenus très instables ?</i>	75	25
<i>A eu recours aux emprunts ?</i>	16	84
<i>A rencontré des soucis fonciers ?</i>	83	17
<i>A rencontré des problèmes d'insécurité ?</i>	45	55

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

En outre, les données sur les revenus indiquent une forte hétérogénéité des ménages, ayant une incidence probable sur leurs modes de conduite des activités agricoles (Tableau 59).

Tableau 59: Statistiques descriptives des divers types de revenus des ménages ruraux (Ar)

Variable	Moyenne	Ecart-type <sup>1</sup>	Médiane	Min	Max	Skewness
<b>Revenus d'activités :</b>	<b>511 879<sup>2</sup></b>	<b>726 575</b>	<b>290 000</b>	<b>0</b>	<b>4 800 000</b>	<b>3,2</b>
-principales	198 311	523 264	0	0	4 320 000	4,7
-secondaires	313 568	556 407	140 000	0	4 800 000	4,4
<b>Revenus agricoles, issus de la vente :</b>	<b>1 294 840</b>	<b>2 633 992</b>	<b>498 000</b>	<b>0</b>	<b>25 100 000</b>	<b>4,6</b>
- de riz	1 073 340	2 589 775	240 000	0	24 000 000	4,7
- d'autres produits agricoles	168 506	386 397	30 000	0	6 304 000	9,3
- d'animaux d'élevage	49 134	153 457	0	0	1 610 000	5,6
- de produits d'élevage	3 861	54 507	0	0	1 015 000	16,3
<b>Revenu global</b>	<b>1 806 719</b>	<b>2 722 070</b>	<b>1 013 640</b>	<b>98 000</b>	<b>28 000 000</b>	<b>4,7</b>

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

S'il est logique d'assimiler globalement les ménages ruraux de l'échantillon à de petits producteurs, compte tenu des caractéristiques précédemment vues, l'analyse des données sur les revenus incite à une plus grande prudence vis-à-vis de cette tendance implicite à considérer une catégorie homogène de « petits agriculteurs ». Ici, les données dévoilent, quel que soit le type de revenu, une distribution asymétrique décalée à gauche, avec la présence de valeurs extrêmes élevées. Autrement dit, les revenus des ménages enquêtés se concentrent

<sup>1</sup> Un écart-type supérieur à la moyenne montre une surdispersion, donc une forte hétérogénéité, de la population étudiée. La médiane inférieure à la moyenne indique, quant à elle, des valeurs extrêmes élevées, l'écart entre les deux valeurs étant d'autant plus grand si l'asymétrie est marquée. Ce qui est confirmé par les valeurs positives du coefficient de Skewness, correspondant à une distribution décalée à gauche de la moyenne, et donc une queue de distribution étalée vers la droite.

<sup>2</sup> Avec 1 euro = 2600 Ar (taux de change le 1<sup>er</sup> octobre 2007), le revenu moyen d'activité de notre échantillon de ménages ruraux d'octobre 2006 à septembre 2007 équivaut à 196 euros.

dans des niveaux bas, avec cependant la présence d'un petit nombre de ménages à revenus relativement élevés.

### 2.3.2. *Conditions de conduite des activités rizicoles*

A l'image de l'agriculture malgache, la riziculture dans la région est pratiquée selon un mode traditionnel. Exploitant en majorité leurs propres parcelles le plus souvent dotées d'un système d'inondation périodique, les ménages de notre échantillon n'ont généralement pas recours aux engrais et sont davantage équipés de charrues que d'engins motorisés pour le travail du sol. Aussi, leurs techniques de culture demeurent traditionnelles avec la réutilisation des semences issues de leurs propres récoltes (Tableau 60). Néanmoins, il est à noter que le labour par tracteur ou motoculteur est la deuxième technique de travail du sol, tout comme l'irrigation par des canaux aménagés comme deuxième moyen d'irrigation. Ceci peut laisser penser à une possible marche vers une modernisation de la riziculture avec une meilleure maîtrise des conditions de conduite de cette dernière, notamment concernant l'irrigation, ou du moins à la présence d'un type de ménage aisé et doté de moyens relativement plus modernes que la majorité des ménages de notre échantillon.

Tableau 60: Principales caractéristiques des conditions de pratique de la riziculture

<b>Mode de faire-valoir</b>	<b>%</b>	<b>Utilisation d'engrais</b>	<b>%</b>
Direct	58,1	N'utilise pas	47,4
Prise en location	20,2	Seulement fumure ou compost	23,1
Prise en métayage	9,8	Seulement engrais chimique	20,4
Prise en prêt gratuit	1,2	Fumure (ou compost) et engrais chimique	8,9
Mise en location ou en métayage	7,4	En pâture	0,2
Mise en métayage	3,3	<i>Total</i>	<i>100,0</i>
<i>Total</i>	<i>100,0</i>		
<b>Situation</b>	<b>%</b>	<b>Irrigation</b>	<b>%</b>
Bas-fond	11,2	Canal aménagé	22,5
« Tanety »	3,4	Autre irrigation (pompe, cours d'eau)	69,3
Plaine avec inondation périodique	76,7	Parcelle avec diguette	3,7
Plaine sans inondation périodique	8,7	Sans irrigation	4,5
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>Total</i>	<i>100,0</i>
<b>Technique de travail du sol</b>	<b>%</b>	<b>Technique de culture</b>	<b>%</b>
Labour par l'angady	9,4	Traditionnelle (en foule)	85,3
Labour par la charrue	70,9	SRA/SRI	1,6
Simple nettoyage	0,8	Semis à la volée	5,8
Labour par tracteur/motoculteur	18,6	Repiquage en ligne simple	4,1
Pas de labour	0,3	Autres	3,3
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>Total</i>	<i>100,0</i>
<b>Type de semence</b>	<b>%</b>	<b>Origine des semences</b>	<b>%</b>
Amélioré	7,3	Sur dernière récolte	89,5
Traditionnel	92,7	Fournies par le propriétaire	2,9
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	Commerçant	3,7
		Autres agriculteurs	3,1
		Auprès des coopératives/associations	0,8
		<i>Total</i>	<i>100,0</i>

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

En analysant de plus près les conditions d'utilisation d'intrants par les ménages ayant cultivé du riz au cours de l'année de l'enquête (Tableau 61), soit 80% des ménages de l'échantillon ou encore 377 ménages sur 473, il ressort que 99 d'entre eux n'ont réalisé aucune dépense monétaire correspondant à ce type de dépense. Une fois encore, les 278 ménages ayant engagé des frais d'acquisition d'intrants ont adopté des comportements très variés à cet égard.

Tableau 61: Intrants utilisés pour la culture du riz

	Engrais/Produits phytosanitaires/ Semences/ Frais divers	Quantité totale (kg)	Prix moyen (Ar/kg)	% de ménages concernés
1	NPK <sup>1</sup>	26 271	1 370	27
2	Urée	2 601	675	12
3	Autres engrais minéraux	2 822	190	1
4	Produits phytosanitaires	197 377	23	94
5	Fumure/Compost non acheté	40 811	-	37
6	Fumure/Compost acheté	3 953	44	1
7	Plants achetés	0	-	1
8	Semences non achetées	64 756	-	93
9	Semences achetées	6 931	563	11
10	Frais de pompe/redevance	0	-	38
11	Frais de préparation des champs	0	-	0

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

Si la quasi-totalité des riziculteurs de l'échantillon a recours aux produits phytosanitaires indispensables à la lutte contre les parasites qui attaquent les plants de riz, seuls moins de 30% d'entre eux sont concernés par l'achat d'engrais NPK, facteur d'amélioration des rendements rizicoles. L'utilisation d'autres engrais minéraux ainsi que de l'urée reste faible, tout comme le recours à l'achat de semences et de compost.

L'utilisation de la main-d'œuvre salariée est quant à elle relativement faible, surtout observée lors du repiquage et de la récolte (Tableau 62). Les résultats de l'enquête montrent en effet que les proportions de ménages ayant cultivé du riz qui ont fait appel à des ouvriers agricoles sont respectivement de 81% lors du repiquage et de 66% lors de la récolte.

<sup>1</sup> Le sigle NPK signifie azote, phosphore et potassium d'après leurs symboles chimiques respectifs N, P et K. Ces trois éléments chimiques sont les éléments de base de tout engrais. «NPK» est la désignation couramment utilisée par les riziculteurs malgaches pour désigner de manière générale les engrais minéraux.

Tableau 62: Proportion des ménages utilisant de la main-d'œuvre (%)

Étapes		Main-d'œuvre salariée	Recours à l'entraide
1	Travail de la terre	33	10
2	Piétinage	22	11
3	Repiquage	81	5
4	Désherbage	15	4
5	Récolte	66	7
6	Battage, séchage, vannage	14	27
7	Transport	15	18

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

L'entraide entre les ménages ruraux pour répondre à leurs besoins de main-d'œuvre mérite aussi d'être mentionnée, même si elle ne concerne qu'une proportion relativement faible de ménages. Le tableau 63 indique que les étapes de production où le recours à la main-d'œuvre salariée est relativement faible sont prises en main par ce système d'entraide : les ménages dans l'ensemble ont fait appel à plus de personnes par entraide qu'à des ouvriers agricoles dans les phases de préparation des sols, de piétinage, de battage et de transport.

Tableau 63: Quantité et coût de la main-d'œuvre utilisée par étape de production

Étapes	Main d'œuvre salariée				Entraide			Dépense totale par étape
	A la journée			A la tâche	Nb total d'hommes	Nb total de femmes	Estimation monétaire de l'entraide	
	Nb total d'hommes employés (hommes/jr)	Nb total de femmes employées (femmes/jr)	Salaire total versé	Paiement total à la tâche <sup>1</sup>				
1	65	0	133 400	4 980 000	97	3	160 800	5 274 200
2	52	0	111 100	3 344 000	93	2	139 100	3 594 200
3	2	3 666	7 933 800	25 400 000	9	69	79 300	33 413 100
4	15	531	1 203 000	6 336 000	21	21	65 500	7 604 500
5	2 189	10	5 427 000	16 400 000	93	8	131 950	21 958 950
6	136	96	529 500	1 469 200	269	399	669 350	2 668 050
7	16	6	24 500	1 488 900	181	7	361 800	1 875 200

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

Le choix d'un tel mode d'exposé des coûts en main-d'œuvre est dû au fait que le recours à la main-d'œuvre est très aléatoire pour les ménages ruraux de l'échantillon. Ceci est le reflet du

<sup>1</sup> Aucun détail n'est donné sur le nombre d'ouvriers agricoles impliqués en cas de paiement à la tâche. Les chiffres sur le nombre total d'hommes et de femmes travaillant dans les différentes étapes de production qui sont mentionnés ici ne reflètent donc pas le nombre total d'ouvriers agricoles employés par les ménages.

caractère encore très traditionnel de la pratique de la riziculture à Madagascar, non sans conséquence dans l'appréhension des conditions de vente du paddy par les riziculteurs, pourtant acteurs-clé de la filière rizicole malgache.

### 2.3.3. *Caractéristiques des surfaces et des rendements rizicoles*

Dans les conditions de production décrites auparavant, les 377 ménages ayant cultivé du riz ont des résultats en matière de production rizicole globalement satisfaisants à l'échelle nationale (Tableau 64). La superficie moyenne exploitée est de 2,01 ha, même s'il faut reconnaître que 75% des ménages étudiés ont exploité des superficies inférieures à cette moyenne. Plus précisément, 60,21% des ménages ont des superficies inférieures à 1,5 ha, 28,91% des ménages ont des superficies comprises entre 1,5 ha et 4 ha et 10,87% des ménages ont des superficies supérieures à 4ha. Cette classification des superficies agricoles établie par l'INSTAT donne les proportions respectives des petits, moyens et grands exploitants rizicoles dans l'échantillon de ménages.

Tableau 64: Statistiques descriptives sur les superficie<sup>1</sup>, production et rendement rizicoles

	Total	Moyenne	Ecart-type	Médiane	Min	Max	Skewness
Superficie (ha)	759,17	2,01	2,93	1,00	0,04	25,00	4,10
Production (t)	2 176,04	5,77	10,59	2,50	0,00	82,32	4,13
Rendement (t/ha)		2,60	1,43	2,92	0,00	10,50	0,06

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

Le rendement moyen de 2,6 t/ha masque, là encore, l'hétérogénéité des résultats obtenus par les ménages, ce qui suggère une nouvelle fois de se méfier de toute conclusion hâtive sur des comportements ou des caractéristiques des ménages généralisables à l'ensemble de l'échantillon.

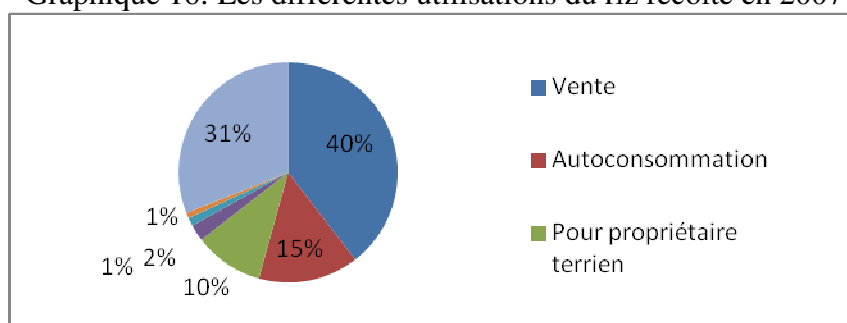
### 2.3.4. *Destination de la production rizicole*

La plupart des ménages ont un stock initial de riz au début de la période de référence (octobre 2006) et, pour certains, font l'acquisition au moment de la récolte d'une certaine quantité de riz obtenue par la mise en métayage ou en location d'une partie de leurs parcelles. En outre, la

<sup>1</sup> Distinguer les notions de superficie physique et économique : « La superficie économique est la surface physique comptée autant de fois qu'elle est cultivée, au cours de la campagne » (EPM, 2010).

part de la production totale mise en vente par l'échantillon - égale à 40% de la quantité totale de riz disponible - est de loin supérieure à la moyenne nationale où elle est égale à environ un quart de la production en riz du pays (Graphique 16). L'autoconsommation se trouve par conséquent plus faible, à raison de 15% de la production, tandis qu'au niveau national, la part de celle-ci atteint près de la moitié de la production totale. La quantité de riz revenant au propriétaire terrien représente également une part non négligeable, reflétant l'importance du paiement en nature (paddy) dans la prise en location et en métayage des parcelles par les ménages.

Graphique 16: Les différentes utilisations du riz récolté en 2007



Source : auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

Cependant, les parts de la production mise en vente, autoconsommée et donnée au propriétaire terrien, au niveau de l'échantillon dans son ensemble, ne sont pas valables pour tous les ménages pris dans leurs individualités (Tableau 65).

Tableau 65: Statistiques descriptives sur différentes parts de riz

Parts <sup>1</sup> allouées aux utilisations (%) :	Moyenne	Min	1 <sup>er</sup> quartile	Médiane	3 <sup>ème</sup> quartile	Max
Part mise en vente	30,9	0	15,3	33,1	45	86,3
Part autoconsommée	32,6	1,2	16,2	27,9	44	100
Part donnée au propriétaire terrien	7,6	0	0	0	13	50

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

Pour ces trois parts, des amplitudes<sup>2</sup> importantes avec des valeurs extrêmes élevées sont constatées. En outre, les parts associées au troisième quartile sont éloignées des valeurs extrêmes, indiquant des distributions davantage concentrées à gauche, autrement dit une

<sup>1</sup> Ne sont pas indiquées dans le tableau toutes les utilisations du riz, ce qui explique que le total en colonnes pour la moyenne ne fait pas 100%.

<sup>2</sup> L'amplitude d'une variable est égale à la différence entre ses valeurs maximale et minimale.



prédominance des ménages avec des parts relativement faibles avec néanmoins la présence de quelques ménages avec des parts très élevées.

Les données permettent en outre de saisir les utilisations de la production par les ménages le long de la période enquêtée, à savoir d'octobre 2006 à septembre 2007 (Tableau 66).

Tableau 66: Stock total (de l'échantillon) de riz disponible et ses utilisations (tonnes)

Année	2006			2007								
	Oct.	Nov.	Déc.	Jan	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.
<b>Stock en début de mois</b>	<b>434</b>	<b>391,2</b>	<b>343,9</b>	<b>248,4</b>	<b>218,2</b>	<b>167</b>	<b>139,5</b>	<b>122,6</b>	<b>251,4</b>	<b>1 256,3</b>	<b>1 211,6</b>	<b>993,1</b>
Récoltes	0	0	1,6	6,0	0,3	5,9	11,2	259,2	1 638,6	284,3	0	0
Acquisitions	0	0,2	0	0	0	0	0,1	3,6	42,5	1,2	0	0
<b>Total disponible</b>	<b>434</b>	<b>391,4</b>	<b>345,5</b>	<b>254,4</b>	<b>218,5</b>	<b>172,8</b>	<b>150,8</b>	<b>385,5</b>	<b>1 932,5</b>	<b>1 541,9</b>	<b>1 211,6</b>	<b>993,1</b>
Dons	0	0,1	0,3	0	0	0	0	7,5	5,6	0,3	1,7	0,1
Semences	0,8	8,3	50,7	4,9	0	0	0	0,1	0,5	0	0	0
Vente	6,2	4,3	13,3	1,7	25,4	8,8	3,6	68,5	409,2	227,0	176,5	119,4
Propriétaire terrien	0	0	0	0	0	0	0,6	26,4	194,3	53,4	0	0
Frais de culture	0	0	0	0	0	0	0,2	2,9	14,9	3,7	0	0
Autoconsommation	35,7	34,8	32,8	29,6	26,1	24,5	23,4	28,0	40,5	41,2	40,2	39,2
Remboursement/gage	0	0	0	0	0	0	0	0,6	11,0	4,6	0	0
Autres utilisations/perte	0,1	0	0	0	0	0	0,3	0	0,2	0,1	0,2	0
<b>Total utilisé</b>	<b>42,8</b>	<b>47,5</b>	<b>97,1</b>	<b>36,2</b>	<b>51,5</b>	<b>33,3</b>	<b>28,2</b>	<b>134,0</b>	<b>676,2</b>	<b>330,2</b>	<b>218,6</b>	<b>158,7</b>
Stock fin de mois	391,2	343,9	248,4	218,2	167,0	139,5	122,6	251,4	1 256,3	1 211,6	993,1	834,4

Source : calculs de l'auteur sur la base des données d'enquêtes du ROR, 2007.

Une série d'enseignements intéressants émerge de l'analyse des données du tableau.

1. Durant toute l'année, la quantité mensuelle utilisée de riz par les ménages pris dans leur ensemble avoisine au maximum le tiers de la quantité mensuelle disponible. Ceci illustre bien le comportement de précaution des ménages ruraux qui préfèrent détenir, autant qu'ils peuvent, le maximum de riz possible pour éviter de devoir s'en procurer sur les marchés à des prix relativement élevés.

2. Tandis que les activités de vente de paddy par les ménages de l'échantillon se concentrent principalement les premiers mois suivant la récolte, et plus précisément de mai à septembre, elles sont aussi relativement dynamiques durant les mois de décembre et de février. Par là, les ménages ruraux démontrent bien leurs comportements rationnels suivant lesquels, en période de soudure, ils profitent des prix unanimement reconnus comme relativement plus élevés pour écouler une partie de leurs stocks. En d'autres termes, des prix élevés du riz sur les marchés

les incitent à vendre une plus grande partie de leurs stocks. Mais l'importance des ventes en décembre s'explique surtout par un besoin urgent de liquidités des ménages ruraux pour célébrer les fêtes de fin d'année en décembre et honorer des remboursements de crédit auprès d'institutions de microfinance.

3. Alors que les activités autour du riz rythment la vie des ménages ruraux toute l'année<sup>1</sup>, elles sont au plus haut à partir de mai : une fois la récolte réalisée, il s'agit ensuite d'effectuer les divers paiements en nature (destinés s'il y a lieu aux propriétaires des terres exploitées, aux ouvriers agricoles et aux créanciers). Au mois de juin, les ventes, mais également le stock disponible, plafonnent avec l'ouverture de la campagne de collecte de riz dans la région et donc l'afflux des collecteurs essentiellement venus de la capitale. L'autoconsommation de riz par les ménages connaît de même un bond en juin (augmentation de 45% de la quantité de riz autoconsommé par rapport à mai) étant donné qu'en même temps que l'arrivée du riz nouvellement récolté, se tient la fête de l'Indépendance du pays le 26 juin, occasion de réunions familiales et de rassemblement collectif, sans oublier le début de la période de célébration du « *Famadihana* », ou retournement des morts.

En résumé, il existe bien un contraste, chez les ménages ruraux de l'échantillon, entre la place centrale qu'ils accordent à la riziculture et l'environnement socio-économique dans lequel ils la pratiquent. A l'image des ménages agricoles malgaches, ils sont majoritairement de petits exploitants (60% des ménages de l'échantillon), très peu appuyés dans leurs activités rizicoles en particulier et très peu dotés de moyens financiers et techniques également (seuls 7% bénéficient de services de conseil agricole, 16% ont recours aux emprunts, 83% ont des soucis fonciers, 49% seulement appartiennent à une association d'usagers de l'eau). Ils pratiquent essentiellement une agriculture traditionnelle (un peu moins des 3/4 des ménages pratiquent le labour par la charrue, 85% la technique de culture traditionnelle, 93% utilisent des semences traditionnelles) et ont faiblement recours à la main d'œuvre salariée. Le fait de se consacrer presque totalement aux activités agricoles ne constitue pas un gage de stabilité de leurs revenus (75% ont des revenus très instables). Le rendement moyen observé (2,6 t/ha), tout comme la part moyenne de la production mise en vente (30%) sont légèrement plus

---

<sup>1</sup> Il est rappelé que, dans notre zone d'étude, la saison culturale commence en août avec la préparation des sols (jusqu'à mi-novembre), s'ensuit la période de semis (de novembre à mi-décembre). Le repiquage survient de décembre à mi-janvier, tandis que la pré-récolte débute à partir de mars, pour un début de collecte en mai.

élevés que les moyennes nationales. Enfin, les données ont pu illustrer l'évolution temporelle du stock de riz des ménages ainsi que de leurs différents usages. En particulier, a pu être mise en évidence l'importance des mois de mai et de juin dans la récolte et la vente de riz pour les ménages. Mais les données dévoilent aussi une certaine hétérogénéité des situations des ménages. Alors que le rendement moyen est de 2,6 t/ha, le rendement maximal est de 10,5 t/ha. Un autre exemple concerne les revenus annuels issus de la vente de riz : si le revenu annuel moyen est de 1,3 million d'Ar (soit 510 euros), le revenu maximal est de 25 millions d'Ar (soit 9 800 euros<sup>1</sup>). Dans le même sens, la part vendue de la production pour les ménages est de 30,1% en moyenne avec une part maximale de 86,3%. Sans doute, le ménage concerné développe une véritable stratégie de vente de sa production, contrairement à la majorité qui produit du riz avant tout pour s'en nourrir.

Puisque l'intérêt de notre recherche porte essentiellement sur les comportements de vente des ménages ruraux, fournisseurs quasi-exclusifs de paddy de la filière rizicole malgache, l'hétérogénéité des situations dans lesquelles ils évoluent suggère une diversité de comportements de vente. Celle-ci peut être mise en évidence en dressant une typologie de ménages ruraux selon le comportement de vente, lui-même en lien étroit avec les conditions socio-économiques présentées auparavant.

#### **2.4. Typologie des ménages rizicoles selon leurs offres de paddy**

Après avoir abordé les conditions socio-économiques dans lesquelles évoluent les ménages ruraux de l'échantillon considéré, essayons à présent de vérifier l'existence d'un lien entre celles-ci et leurs comportements de vente de paddy. Nous considérons en effet que les décisions de vente et d'achat d'un bien sur un marché sont étroitement influencées par le contexte dans lequel évoluent les différentes catégories d'acteurs en jeu. La démarche que nous adoptons comporte deux étapes. Dans un premier temps, nous dressons une typologie de ménages ruraux selon leurs conditions socio-économiques pour vérifier, dans un second temps, si les différents types de ménages ruraux ainsi mis en évidence se distinguent également par des comportements de vente bien identifiés.

##### *2.4.1. Analyse des Correspondances Multiples (ACM) des données du ROR*

---

<sup>1</sup> Le taux de change considéré est celui de fin juin 2007 avec 1 euro = 2549,44 ariary.

La méthodologie utilisée ici est l'Analyse des Correspondances Multiples (ACM) des données d'enquêtes du ROR sur un échantillon de 471 ménages<sup>1</sup>. Elle traite 18 variables actives et 8 variables illustratives (Tableau 67). Les résultats détaillés de l'ACM sont présentés dans l'annexe 4.

Les premières servent à construire la typologie en fonction des ressemblances entre les ménages, contrairement aux secondes. Ces dernières sont mobilisées ex post pour vérifier une certaine correspondance entre la typologie obtenue et des caractéristiques particulières des individus. Dans le cas présent, il s'agit de vérifier ex post l'existence ou non d'une homogénéité de comportements de vente de riz au sein des différents groupes de ménages définis par l'ACM.

---

<sup>1</sup> Afin d'étudier les comportements de vente de paddy de la part des ménages ruraux, allant de mai 2007 à avril 2008, les données d'enquêtes de deux années différentes ont été mobilisées ici, à savoir 2007 (couvrant la période octobre 2006-septembre 2007) et 2008 (couvrant la période octobre 2007-septembre 2008). La démarche a conduit à un échantillon de 471 ménages ruraux, 2 ménages ruraux n'ayant effectué aucune vente dans la période qui nous intéresse.

Tableau 67 : Liste des variables étudiées dans l'ACM

<b>Variables actives</b>		
	<b>Nom de la variable</b>	<b>Modalités de la variable</b>
1	Classe d'âge (ans)	/20-39/40-59/60+/ 
2	Diplôme le plus élevé obtenu	Sans diplôme/CEPE/BEPC+ 
3	A des problèmes d'insécurité ou non	Oui/Non 
4	Problèmes rencontrés sur la propriété foncière	Sans problème/Litige foncier/Manque de terre 
5	A bénéficié ou non d'un emprunt en 2006-2007	Oui/Non 
6	A bénéficié ou non de services agricoles	Oui/Non 
7	Membre d'une association de producteurs	Oui/Non 
8	Membre d'une association de crédit	Oui/Non 
9	Membre d'une association d'usagers de l'eau	Oui/Non 
10	Membre d'une association de développement socio-économique	Oui/Non 
11	A acquis ou non des parcelles	Oui/Non 
12	A cédé ou non des parcelles	Oui/Non 
13	A cultivé ou non d'autres cultures que le riz	Oui/Non 
14	A pratiqué ou non au moins un type d'élevage	Oui/Non 
15	A cultivé ou non du riz	Oui/Non 
16	Nombre de parcelles cultivées	0/1-2/3-5/6-10/ 
17	Superficie rizicole totale cultivée (ares)	0/1-50/51-100/101-200/201- 500/501-1000/1001-3000/ 
18	A utilisé ou non des intrants	Oui/Non 
<b>Variables illustratives</b>		
	<b>Nom de la variable</b>	<b>Modalités de la variable</b>
19	Quantité totale de paddy vendue (kg)	0/1-500/501-1000/1001- 2000/2001-5000/5001- 10000/10001-25000/ 
20	Prix fictif (recettes totales déclarées/quantité totale vendue) (Ar/kg)	1-400/401-500/501-1200 
21	Nombre de ventes à la récolte	0/1/2-3/4-5/ 
22	Nombre de ventes à la soudure	0/1/2-3/4/ 
23	Nombre de ventes à la pré-récolte	0/1/2 
24	Nombre de ventes sur les marchés	0/1/2-4/ 
25	Nombre de ventes aux collecteurs/intermédiaires	0/1/2-4/5-8/ 
26	Nombre de ventes aux rizeries	0/1/2-3/ 

Source : auteur.

Les variables actives couvrent trois dimensions distinctes concernant les ménages ruraux, à savoir les informations d'ordre général (âge, diplôme, sentiment d'insécurité, problèmes fonciers et facilité d'emprunt pour les chefs de ménages), les caractéristiques des appuis à la conduite des activités agricoles (existence de services de conseil agricole, appartenance à des associations de producteurs, de crédit, d'usagers de l'eau et de développement socio-

économique) et celles des activités agricoles et rizicoles conduites (acquisition ou cession de parcelles, pratique de la riziculture et d'autres cultures, pratique de l'élevage, nombre de parcelles cultivées, superficie totale cultivée, utilisation d'intrants).

Les variables illustratives concernent les caractéristiques des activités de vente de paddy, à savoir la quantité totale vendue, le prix fictif<sup>1</sup>, le nombre de ventes réalisées par sous-période et par type de partenaire à l'échange. Nous considérons en effet que la période de collecte de paddy dans la région se compose d'une période de récolte (de mai à septembre), d'une période de soudure (d'octobre à février) et d'une période post-soudure ou pré-récolte (de mars à avril). Par ailleurs, les ménages ruraux vendent leur paddy auprès de trois types de destinataires différents : les marchés ou commerçants dans leurs propres villages ou environnants, les collecteurs et les entreprises de transformation.

#### 2.4.2. *Les deux axes*

Dans un premier temps, le recours à une ACM permet de saisir l'articulation des différents indicateurs retenus.

Le premier axe (horizontal) détermine la situation des ménages ruraux vis-à-vis des activités agricoles en général et rizicoles en particulier au cours de la période d'étude. Il oppose nettement les ménages ayant cultivé du riz, pratiqué d'autres cultures et l'élevage à ceux qui n'ont pas cultivé du riz, ni pratiqué d'autres cultures ni l'élevage. De manière secondaire, il distingue les ménages qui ont fait l'acquisition de parcelles, sont membres d'une association de crédit et bénéficiaires d'un emprunt de ceux qui n'ont pas acquis de parcelles, ne sont pas membres d'une association de crédit et non bénéficiaires d'un emprunt. Enfin, il oppose les ménages qui ont un sentiment d'insécurité et ceux qui ne l'ont pas.

Le second axe (vertical) s'intéresse précisément aux conditions de conduite des activités rizicoles par les ménages ruraux. Elle montre, à son tour, une distinction franche entre les ménages membres d'une association de crédit, bénéficiaires d'un emprunt, ayant fait l'acquisition de parcelles et n'ayant pas cédé de parcelles avec ceux qui sont non membres d'une association de crédit, non bénéficiaires d'un emprunt, n'ayant pas fait l'acquisition de parcelles et ayant cédé des parcelles. De manière secondaire, il oppose les ménages sans

---

<sup>1</sup> Le prix fictif s'obtient en faisant le rapport entre les recettes totales de ventes durant la période et la quantité totale vendue de paddy déclarées par les ménages ruraux lors des enquêtes.

problème foncier, cultivant du riz sur des parcelles de moins de 100 ares à ceux qui ressentent un manque de terres à cultiver, sans parcelle cultivée et n'ayant pas cultivé du riz.

En somme, tandis que l'axe horizontal établit une distinction entre les exploitations agricoles simples (monoculture) et complexes (polyculture), l'axe vertical sépare les exploitants agricoles équipés de ceux non équipés (Graphique 17).

Graphique 17 : Typologies d'exploitants et d'exploitations

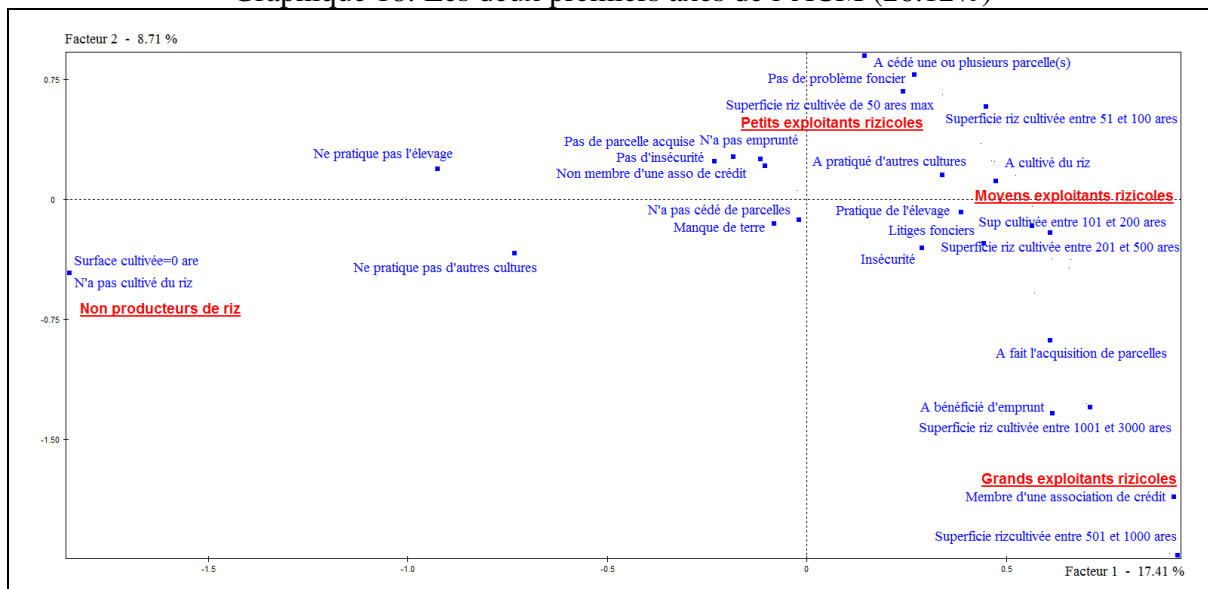
Exploitant non équipé Exploitation en monoculture	Exploitant non équipé Exploitation en polyculture
Exploitant équipé Exploitation en monoculture	Exploitant équipé Exploitation en polyculture

Source : auteur.

### 2.4.3. La typologie des ménages ruraux par classification ascendante hiérarchique (CAH)

Dans un second temps, le recours à une Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) sur l'ensemble des variables permet d'aboutir à une typologie de ménages ruraux en quatre classes, projetées sur les axes précédemment mis en évidence (Graphique 18).

Graphique 18: Les deux premiers axes de l'ACM (26.12%)



Source : auteur.

Les ménages ruraux de notre échantillon se répartissent en quatre groupes. Les plus représentés sont les petits exploitants rizicoles (49%), suivis des ménages non producteurs de riz (20%), des moyens exploitants rizicoles (19%) et enfin des grands exploitants rizicoles (12%).

Par souci de clarté, les caractéristiques respectives des quatre types de ménages sont présentées dans deux tableaux différents (Tableaux 68 et 69). Bien que notre intérêt porte principalement sur les comportements d'offre de paddy par les ménages ruraux, nous établissons le choix arbitraire de garder dans l'ACM les ménages non producteurs, qui n'interviennent pas dans l'offre de paddy. En effet, il nous semble nécessaire de rendre compte de leurs caractéristiques, en considérant qu'elles sont des obstacles à lever dans une perspective de développement de l'offre de paddy par les ménages ruraux.

Tableau 68: Caractéristiques du ménage non producteur

Type de ménages	Caractéristiques de production du riz	Valeur-test	% de classe dans la modalité	% de la modalité dans la classe
<b>Ménage non producteur</b>	Pas de parcelle cultivée	21,49	100 <sup>(a)</sup>	100 <sup>(b)</sup>
	N'a pas cultivé de riz	21,49	100	100
	Superficie cultivée de 0 are	21,49	100	100
	N'a pas utilisé d'intrant	17,2	69,06	100
	N'a pas pratiqué d'élevage	8,96	47,48	68,75
	N'a pas cultivé d'autres produits agricoles	8,14	43,62	67,71
	N'a pas fait d'acquisition de parcelle en 2006-2007	4,69	24,86	93,75
	Non membre d'une association de crédit	4,29	22,7	100
	N'a pas cédé de parcelle en 2006-2007	4,22	23	98,96
	Problème de manque de terre	3,86	23,92	92,71
	Pas de sentiment d'insécurité	3,77	26,72	72,92
	N'a pas emprunté en 06-07	3,34	22,98	94,79
	Non membre d'une association de producteurs	3,28	21,87	100
	Non membre d'une AUE	2,62	25,31	63,54
	N'a pas bénéficié de services agri	2,42	21,54	98,96

<sup>(a)</sup> Lecture : 100% des ménages qui ne possèdent pas de parcelle sont des ménages non producteurs.

<sup>(b)</sup> Lecture : 100% des ménages non producteurs ne possèdent pas de parcelle.

Source : auteur.

Les ménages « non producteurs de riz » ne possèdent aucune parcelle, étant confrontés à un problème de manque de terre. Ne cultivant aucun produit agricole, ils ne pratiquent pas non



plus l'élevage. Ils ne sont ni membres d'association de producteurs ni bénéficiaires de service de conseil agricole.

Les « petits exploitants rizicoles » exploitent une ou deux parcelles rizicoles, d'une superficie maximale de 100 ares. Ils ne sont membres ni d'association de crédit ni d'association de producteurs. Ils n'ont bénéficié ni d'emprunt ni de service de conseil agricole. Ils pratiquent d'autres cultures que le riz et utilisent des intrants.

Les « moyens exploitants rizicoles » cultivent du riz sur plusieurs parcelles (entre 3 et 5), d'une superficie totale entre 200 et 500 ares. Membres d'associations de producteurs et d'usagers de l'eau, ils n'ont pas de problème foncier. Ils bénéficient de services de conseil agricole et utilisent des intrants, en pratiquant d'autres cultures que le riz.

Enfin, les « grands exploitants rizicoles » se distinguent par leur appartenance à des associations de crédit, ayant bénéficié d'emprunts durant la période de référence. Ils exploitent entre 500 et 1000 ares répartis sur plusieurs parcelles et pratiquent l'élevage. Ils sont aussi membres d'AUE.

La typologie obtenue des ménages ruraux selon leurs activités agricoles ainsi que l'environnement socio-économique dans lequel ils évoluent réaffirme la prédominance de l'agriculture traditionnelle avec le poids majoritaire des petits exploitants rizicoles dans l'échantillon étudié.

Tableau 69: Caractéristiques de production de riz selon le type d'exploitant rizicole

Type de ménages	Caractéristiques de production du riz	Valeur-test <sup>1</sup>	% de classe dans la modalité	% de la modalité dans la classe
Petit exploitant rizicole	Possède une ou deux parcelles de riz	17,18	75,25 <sup>(a)</sup>	99,56 <sup>(b)</sup>
	A cultivé du riz	12,01	61,07	100
	Superficie totale cultivée inférieure à 50 ares	10,58	90,91	43,67
	Superficie totale cultivée entre 50 et 100 ares	8,33	87,5	33,62
	Non membre d'une association de crédit	7,42	53,9	99,56
	N'a pas emprunté en 2006-2007	5,99	54,55	94,32
	A utilisé des intrants	5,75	57,23	82,97
	Non membre d'une association de producteurs	5,17	51,71	99,13
	A cultivé autre que le riz	4,38	55,59	78,17
	N'a pas bénéficié de services agricoles	3,99	51,02	98,25
	A cédé des parcelles en 2006-2007	3,19	68,97	17,47
Moyen exploitant rizicole	Superficie cultivée entre 200 et 500 ares	12,29	80	61,54
	Possède entre 3 et 5 parcelles	9,8	69,7	50,55
	A bénéficié de service de conseil agricole	7,34	80	26,37
	A pratiqué au moins un type d'élevage	7,22	26,81	97,8
	A utilisé des intrants	6,45	26,2	95,6
	A cultivé du riz	6,43	24,27	100
	Membre d'une association de producteurs	6,2	68,75	24,18
	Pas de problèmes fonciers	4,25	38,46	32,97
	A cultivé d'autres cultures que le riz	4,04	24,22	85,71
	Membre d'une AUE	3,3	25,65	64,84
	A un sentiment d'insécurité	2,84	25,36	58,24
Grand exploitant rizicole	Membre d'association de crédit	12,34	81,25	70,91
	A emprunté en 2006-2007	11,88	60	81,82
	Superficie cultivée entre 500 et 1000 ares	7,88	89,47	30,91
	A fait l'acquisition de parcelles en 2006 2007	6,78	32,11	63,64
	A utilisé des intrants	6,01	16,57	100
	A cultivé du riz	4,69	14,67	100
	Possède entre 3 et 5 parcelles	4,02	28,79	34,55
	Superficie cultivée entre 100 et 200 ares	3,97	26,58	38,18
	A pratiqué au moins un type d'élevage	3,67	15,06	90,91
	Membre d'une AUE	2,71	15,77	69,09
	Pas de cession de parcelles en 2006-2007	2,62	13,08	98,18

<sup>(a)</sup> Lecture : 75,25% des ménages qui possèdent 1 ou 2 parcelles sont des petits exploitants.

<sup>(b)</sup> Lecture : 99,56% des petits exploitants possèdent une ou deux parcelles.

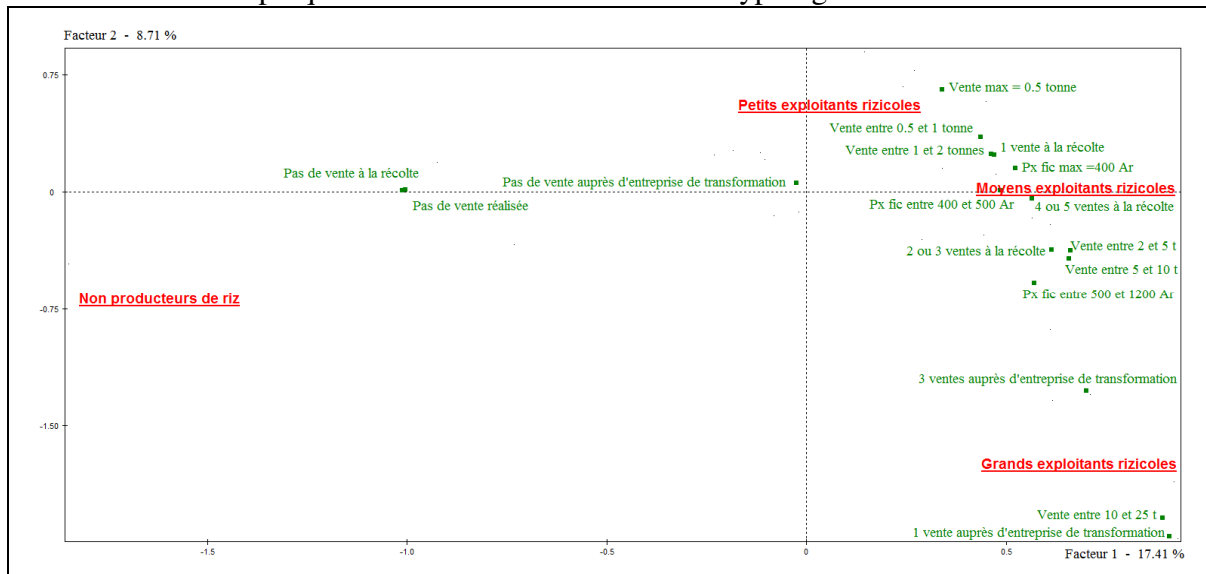
Source : auteur.

<sup>1</sup> La valeur-test mesure statistiquement la liaison entre modalités des variables et classe. Elle sert à identifier les modalités les plus caractéristiques d'une classe. Avec une valeur supérieure à 2 au seuil usuel de 5%, elle est significative.

2.4.4. Différences de comportements de vente de paddy selon le type de ménage

Puisque notre intérêt porte principalement sur les comportements de vente de paddy par les ménages, examinons à présent s'il existe une quelconque correspondance entre les caractéristiques des différents types de ménages ci-dessus et leurs comportements de vente de paddy durant la période d'enquête. Pour cela, nous reprenons les résultats de l'ACM effectuée précédemment en projetant les variables illustratives sur les deux axes mis en évidence auparavant (Graphique 19).

Graphique 19 : Variables illustratives et typologie en 4 classes



Source : auteur.

L'axe horizontal ne fait pas apparaître d'opposition nette entre variables illustratives, même si la partie gauche de l'axe est marquée par des ventes nulles à la récolte et la partie droite, par des ventes à la récolte comprises entre 1 et 3. Sur l'axe vertical, une opposition nette existe entre les ménages ayant réalisé une vente auprès des entreprises de transformation et ceux qui n'en ont fait aucune. Moins marquée, une distinction des ménages selon la quantité et le prix fictif de vente de paddy est aussi notée: d'une part, ceux qui vendent au maximum 2 tonnes, 1 tonne et 500 kg avec un prix fictif de vente maximum de 400 Ar le kilo, et d'autre part, ceux qui vendent une quantité maximale de 5 tonnes et de 25 tonnes de paddy à un prix fictif de vente maximum de 1200 Ar le kilo.

Par conséquent, les résultats de la CAH conduisant à la typologie des ménages ruraux font également ressortir des traits distinctifs au niveau de leurs comportements de vente de paddy

en fonction de leurs groupes d'appartenance. La représentation des variables illustratives sur les deux axes de l'ACM établit l'existence d'un lien entre les caractéristiques des groupes de ménages ruraux et celles de leurs comportements de vente (Tableau 70).

Tableau 70 : Comportements de vente de paddy par type de ménage

Type de ménage	Caractéristiques du comportement de vente de paddy	Valeur-test <sup>1</sup>	% de classe dans la modalité	% de la modalité dans la classe
Petit exploitant rizicole	Paddy vendu entre 0,5 et 1 tonne	6,04	83,08 <sup>(a)</sup>	23,58 <sup>(b)</sup>
	Paddy vendu inférieure à 0,5 tonne	4,54	75,81	20,52
	Paddy vendu entre 1 et 2 tonnes	3,97	70,27	22,71
	Prix fictif inférieur à 400 Ar le kilo	2,95	57,80	43,67
	Pas de vente à une entreprise de transformation	3,79	50,11	100,00
	1 vente auprès de collecteurs	3,17	59,35	40,17
	1 vente à la récolte	3,44	59,52	43,67
Moyen exploitant rizicole	Paddy vendu entre 2 et 5 tonnes	5,82	50,00	34,07
	Paddy vendu entre 5 et 10 tonnes	5,04	66,67	17,58
	Prix fictif inférieur à 400 Ar le kilo	4,78	31,21	59,34
	Entre 2 et 4 ventes auprès de collecteurs	4,03	32,52	43,96
	2 ou 3 ventes à la récolte	3,54	31,58	39,56
	1 vente à la post-soudure	3,28	55,56	10,99
	1 vente à la récolte	3,13	27,38	50,55
Grand exploitant agricole	Paddy vendu entre 10 et 25 tonnes	8,31	83,33	36,36
	Paddy vendu entre 2 et 5 tonnes	3,21	25,81	29,09
	Prix fictif entre 500 et 1200 Ar le kilo	4,35	34,00	30,91
	1 vente auprès d'entreprise de transformation	5,49	90,00	16,36
Ménage non producteur de riz	Paddy vendu = 0	15,51	59,38	98,96
	0 vente à la récolte	15,73	58,90	100,00

<sup>(a)</sup> Lecture : 83,08% des ménages qui ont vendu au total entre 0,5 et 1 tonne de paddy sont des petits exploitants rizicoles.

<sup>(b)</sup> Lecture : 23,58% des petits exploitants rizicoles ont vendu entre 0,5 et 1 tonne de paddy.

Source : auteur.

Tandis que les ménages non producteurs ne vendent évidemment pas de paddy, les trois types d'exploitants rizicoles se caractérisent par des comportements de vente de paddy sensiblement différents les uns des autres sous les trois dimensions abordées, à savoir la quantité vendue, le

<sup>1</sup> Rappelons que la valeur-test mesure statistiquement la liaison entre modalités des variables et classe. Elle sert à identifier les modalités les plus caractéristiques d'une classe. Avec une valeur supérieure à 2 au seuil usuel de 5%, elle est significative.

niveau de prix fictif et les modalités de vente (fréquence de vente et type de partenaire à l'échange).

Tout porte à croire que la *quantité de paddy vendue* augmente avec la taille de l'exploitation des ménages ruraux. De même, le *type de partenaire à l'échange* ainsi que la *fréquence des ventes* de paddy semblent varier selon le type de ménage : une vente unique auprès d'une entreprise de transformation pour les grands exploitants rizicoles et une à plusieurs ventes auprès de collecteurs pour les deux autres. Enfin, le *niveau du prix fictif* du paddy nous interpelle particulièrement, celui impliquant les grands exploitants agricoles étant largement supérieur à celui des petits et moyens exploitants agricoles. Autrement dit, le paddy vendu par les premiers est plus valorisé dans les échanges que celui vendu par les deux autres. Une telle observation nous conduit aux questions de qualité du paddy. En effet, la différence en termes de prix fictif incite à penser à une différence dans la qualité du paddy vendu par les grands exploitants agricoles, d'un côté, et les petits et moyens exploitants agricoles, de l'autre.

## **2.5. Typologie de ménages et perceptions de la qualité du paddy**

Il s'agit à présent de s'interroger sur l'existence d'une pluralité de perceptions de la qualité du paddy derrière celle des pratiques de vente précédemment identifiée. En d'autres termes, quelle est la qualité du paddy proposée, donc valorisée, par chaque type d'exploitant agricole ? Et quel lien entre la différence dans les prix fictifs du paddy et celle dans les perceptions de la qualité du paddy ?

### *2.5.1. La qualité du paddy valorisée par les ménages agricoles*

En référence à leurs pratiques culturelles, les ménages agricoles accordent une place centrale à la variété pour définir la qualité du paddy. Associée à des conditions agro-écologiques bien définies, une variété – au sens strict – détermine en effet non seulement les caractéristiques physiques, gustatives et nutritives des grains récoltés (la forme, la couleur<sup>1</sup> et le goût), mais aussi leurs comportements durant la période culturale (la résistance de ces derniers à diverses conditions climatiques ou environnementales). De même, elle nécessite des pratiques culturelles précises, concernant notamment la longueur du cycle de culture – court ou long – et

---

<sup>1</sup> Même si ces deux caractéristiques dépendent également des conditions d'usage (plus ou moins blanc ou plus ou moins long en fonction du degré d'usage et de polissage), on peut dire que la variété en est le premier élément déterminant (riz rond versus riz long, riz rouge versus riz blanc).

détermine un rendement théorique certes défini sous des conditions<sup>1</sup> rarement respectées par les riziculteurs, mais qui leur en donne une indication générale.

En sachant qu'il existe plusieurs variétés possibles à cultiver par zone agro-écologique, Randrianarisoa (2003) s'intéresse aux critères de choix mobilisés par les riziculteurs. Il met en évidence que ces derniers choisissent avant tout celles qui leur offrent un rendement maximal (Tableau 71). En effet, dans 55% de l'ensemble des communes réparties dans tout le pays, ce critère de productivité est la principale raison de choix d'une variété. Suit le critère de résistance à la sécheresse - « *extériorisation des problèmes d'irrigation des rizières malgaches* » (p 3) - comme premier critère de choix dans 16% des communes. Les critères de longueur du cycle ainsi que ceux en lien avec la forme et le goût du riz récolté sont chacun les plus valorisés dans 10% des communes.

Tableau 71: Premier critère de choix des variétés de riz (en % de communes concernées)

Région	Productivité	Résistance			Goût/ Forme	Cycle Court
		Sècheresse	Inondation	Maladies		
Lac Alaotra	63	17	0	0	20	0
Mangoro	54	7	8	4	11	15
National	55	16	5	3	10	11

Source : Randrianarisoa, 2003.

Ainsi, comme l'affirme Randrianarisoa<sup>2</sup> (2003), la productivité est « *le premier critère de qualité* » du riz - ou plutôt du paddy - recherché par les riziculteurs malgaches. Ceci est sans nul doute en lien avec le statut particulier du riz dans l'alimentation des ménages malgaches, et encore plus des ménages agricoles pratiquant une agriculture de semi-subsistance. En d'autres termes, la qualité du paddy récolté est avant tout liée au rendement obtenu selon les riziculteurs. Par ailleurs, le classement par ordre d'importance des critères de choix des variétés précédemment défini révèle que ces derniers accordent relativement peu d'intérêt au goût et à la forme du futur riz correspondant, même si dans la région du Lac Alaotra, notre région d'étude, ce sont les premiers critères de choix pour 20% des communes enquêtées.

<sup>1</sup> La première condition essentielle est bien sûr l'utilisation de semences certifiées, suivie du respect nécessaire de pratiques culturales améliorées (utilisation d'intrants selon des quantités précises), etc.

<sup>2</sup> Pointons cependant que les résultats de Randrianarisoa (2003) concernent les riziculteurs dotés d'une stratégie de semi-subsistance. Produisant le riz avant tout pour leur autoconsommation, leur recherche prioritaire d'un rendement maximal et leur évaluation de la qualité du paddy autour d'un critère de productivité est compréhensible.

A l'image de notre échantillon de ménages agricoles, les riziculteurs ont cependant des tailles d'exploitation – donc des stratégies de production et de vente – variables. En particulier, il est utile de reconnaître l'existence certes minoritaire des grands exploitants agricoles dotés d'une stratégie de vente claire de leurs productions. Davantage tournés vers le marché, ces derniers produisent avant tout pour vendre et accordent une place centrale aux attentes des acheteurs potentiels pour la définition de leurs pratiques culturales.

En étant engagés dans des volumes – donc des coûts – de production relativement élevés, les grands exploitants agricoles assurent l'écoulement du paddy qu'ils produisent via l'agriculture contractuelle, notamment avec les entreprises de transformation. Cette forme de collaboration a pour principale caractéristique de mettre au premier plan les questions autour de la qualité du paddy. Les entreprises de transformation ont en effet des exigences précises à ce sujet, en lien soit avec les contraintes techniques imposées par leurs matériels de transformation sophistiqués, soit avec les attentes précises en matière de qualité du riz blanchi de la part de la clientèle qu'elles ciblent.

Par conséquent, la qualité du paddy valorisée par les grands exploitants agricoles est la même que celle valorisée par les entreprises de transformation. Elle passe avant tout par un souci d'homogénéité des grains, et le plus souvent par un taux de pureté variétale très élevé. La propreté du paddy est aussi un critère de qualité crucial pour les grands exploitants agricoles, tout comme le taux d'humidité des grains. En bref, la qualité du paddy valorisée par ces derniers concerne la variété – au sens strict – des grains, ainsi que leurs conditions de traitement post-récolte.

#### *2.5.2. Lien entre qualité et prix fictif du paddy*

Après avoir mis en évidence que la qualité du paddy valorisée par les différents types d'exploitants agricoles n'est pas toujours la même, la différence constatée dans les niveaux de prix fictifs du paddy selon le type d'exploitant devient plus aisément compréhensible. Pour ce faire, précisons brièvement le contexte global de vente de paddy par les ménages ruraux dans la région de l'Alaotra-Mangoro. Les éléments avancés ici sont issus d'enquêtes qualitatives auprès des ménages ruraux et de catégories d'acteurs de la filière rizicole impliqués dans l'achat de paddy.

Dès l'ouverture de la période de collecte (en mai), les ménages ruraux sont approchés par des collecteurs, des entreprises de transformation ou des négociants. Ils se voient proposer un prix d'achat en fonction des caractéristiques du paddy sur la base d'un cours du jour supposé traduire les tendances du marché. Plus précisément, le prix du paddy varie avant tout en fonction de la variété de celui-ci. Le sens du terme « variété » considéré dépend des catégories d'acheteurs impliquées. Tandis que les entreprises de transformation définissent davantage la variété au sens strict (avec le souci de la pureté variétale des grains), les collecteurs prennent en compte la variété au sens large (considérant uniquement la forme et la couleur des grains). Les critères de qualité du paddy considérés changent donc en fonction du type d'acteur impliqué dans les échanges.

En termes de prix, la prise en compte de la pureté variétale du paddy le rend plus cher que lorsque seule l'homogénéité des grains caractérise la variété. Autrement dit, le paddy évalué selon la pureté variétale a un prix plus élevé que celui issu d'un mélange de variétés. Pour une même variété, prise au sens strict comme au sens large, les différents niveaux de prix constatés correspondent à différents niveaux de qualité du paddy définis en fonction de critères liés aux traitements post-récolte : propreté, taux d'humidité, taux d'homogénéité des grains. L'attention accordée à ces critères engendre en effet des coûts pour les exploitants agricoles, justifiant des prix plus élevés du paddy. Par ailleurs, dans la région d'étude, comme dans la majeure partie du pays, le paddy donnant un riz blanchi long et de couleur blanche est plus cher que celui correspondant à un riz blanchi de couleur rouge, en raison de la préférence de la majorité des consommateurs locaux pour le premier type de riz blanchi.

Par conséquent, les différents prix fictifs constatés chez les trois types d'exploitants agricoles de notre échantillon reflètent différentes qualités du paddy. Les niveaux de prix fictifs relativement élevés concernent les grands exploitants agricoles et les entreprises de transformation, respectivement en tant que vendeurs et acheteurs de paddy. De tels niveaux de prix fictifs traduisent des échanges de paddy dont la qualité est évaluée selon le taux de pureté variétale, le taux d'humidité et le taux de propreté des grains, selon les attentes des entreprises de transformation. Au contraire, les niveaux de prix fictifs relativement bas concernent les petits et moyens exploitants agricoles et les collecteurs, respectivement en tant que vendeurs et acheteurs de paddy. La qualité de ce dernier s'évalue essentiellement selon l'homogénéité et la propreté des grains.



### 2.5.3. Quelles perceptions de la qualité du paddy ?

A partir des différences de prix fictifs observées chez les petits et moyens exploitants agricoles, d'une part, et les grands exploitants agricoles, d'autre part, nous avançons l'hypothèse que les premiers ne valorisent pas la qualité du paddy selon les mêmes critères que les seconds (Tableau 72).

Tableau 72: Perception de la qualité du paddy selon le type d'exploitant agricole

Type d'exploitant agricole	Critères valorisés	Qualité valorisée
Petits et moyens exploitants agricoles	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variété (au sens large) : caractéristiques du grain cuit, comportement du grain à l'usage.</li> <li>- Homogénéité de la forme et de la couleur des grains.</li> </ul>	Qualité nutritive
Grands exploitants agricoles	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variété (au sens strict) : pureté variétale.</li> <li>- Taux d'humidité, taux de propreté des grains.</li> </ul>	Qualité esthétique

Source : auteur.

- La qualité valorisée par les petits et moyens exploitants agricoles concerne avant tout la variété au sens large du paddy. Ils se soucient davantage d'une homogénéité de la forme et de la couleur des grains en s'autorisant un mélange de plusieurs variétés (au sens strict). Une telle priorité vis-à-vis de la variété du paddy au détriment des critères post-récolte (taux d'humidité, taux de propreté, etc.) se justifie par les conditions de conduite des activités agricoles de ces types d'exploitants qui produisent. Produisant avant tout pour leur autoconsommation, ils valorisent la qualité nutritive du paddy.

- La qualité valorisée par les grands exploitants agricoles, quant à elle, porte davantage sur la variété au sens strict du paddy ainsi que les critères de traitement post-récolte. En accordant une attention particulière à la pureté variétale du paddy ainsi qu'aux taux d'humidité et au taux de propreté des grains, les grands exploitants agricoles ont des stratégies de vente bien identifiées, en particulier auprès des entreprises de transformation, leurs principaux partenaires. Ils valorisent par conséquent la qualité esthétique du paddy.

En résumé, l'analyse de la dimension qualité au niveau de l'offre de paddy dans la région de l'Alaotra-Mangoro fait ressortir l'existence de deux différentes perceptions de la qualité du paddy, mobilisées par des types d'exploitants agricoles bien identifiés. Avant de mettre en évidence les perceptions de la qualité du riz selon les intermédiaires, il nous paraît essentiel d'analyser les échanges concrets dans notre région d'étude. En s'appuyant sur les données de quantités échangées et de prix pratiqués en fonction du type d'intermédiaire, cela nous permet d'identifier les diverses stratégies des intermédiaires.

## **SECTION 2. LES ÉCHANGES RIZICOLES DANS L'ALAOTRA-MANGORO**

Après avoir analysé les caractéristiques de l'offre de paddy et de la demande de riz blanchi au sein de la filière, la présente section s'intéresse aux catégories d'acteurs qui relient les deux composantes de la filière précédemment étudiées. Ayant pour fonction d'établir le lien entre offre de paddy et demande de riz blanchi, les intermédiaires ont une part de responsabilité non négligeable dans les performances actuelles de la filière. Impliqués dans l'achat de paddy auprès des ménages agricoles et dans la vente de riz blanchi auprès des consommateurs finaux, ils sont engagés dans la détermination des prix du paddy et du riz blanchi. Aussi, ils assurent l'approvisionnement en riz étranger en situation d'insuffisance de l'offre domestique et demeurent des interlocuteurs privilégiés des autorités publiques dans le cadre de la Plateforme de Concertation et de Pilotage de la Filière Rizicole.

Sous le terme global « intermédiaire », se cache cependant une diversité de catégories d'acteurs, dont les caractéristiques et les stratégies respectives participent aux principes complexes de fonctionnement de la filière, en général, et aux principes d'échanges du paddy et du riz blanchi en particulier. Dans la mesure où a été lancée l'hypothèse selon laquelle les principes d'échanges le long de la filière constituent eux-mêmes un frein au développement des échanges, et donc à l'atteinte de l'autosuffisance en riz du pays, il s'avère nécessaire d'analyser dans les détails non seulement les caractéristiques des intermédiaires dans leur diversité, mais aussi leurs stratégies respectives dans l'achat de paddy et la vente de riz blanchi.

Pour ce faire, nous nous intéressons aux intermédiaires qui « collectent » du paddy dans l'Alaotra-Mangoro, première région d'approvisionnement en riz du pays, rappelons-le, et haut-lieu de la collecte de paddy par les principaux acteurs de la filière rizicole malgache. La mise au jour des stratégies des différents types d'intermédiaires s'appuie sur l'analyse des données de collecte de paddy et de riz blanchi de la saison 2007-2008 (mai 2007-avril 2008), enregistrées par les autorités de la région de l'Alaotra-Mangoro. Ainsi, avant d'analyser les échanges « concrets » à travers ces données, il convient dans un premier temps de caractériser les modalités de la collecte ainsi que les différents types d'intermédiaires en jeu lors de la saison de collecte étudiée.

## **I. LES INTERMÉDIAIRES**

### **1.1. Méthodologie**

#### *1.1.1. Objet et données*

L'objet de la présente section est de caractériser les différents types d'intermédiaires de la filière rizicole ainsi que leurs stratégies respectives dans l'achat de paddy et la vente de riz blanchi. En considérant l'hypothèse selon laquelle l'insuffisance en riz du pays provient en partie de la faiblesse de la part de la production mise en vente par les ménages agricoles, il s'agit plus exactement de s'intéresser aux achats de paddy et de riz blanchi dans l'Alaotra-Mangoro selon le type d'intermédiaire. Pour ce faire, nous considérons une typologie d'intermédiaires selon leurs stratégies respectives d'achat de riz dans la région, résumées par les dimensions quantité et prix du riz acheté. L'analyse des stratégies selon la dimension temporelle s'avère également essentielle en prenant en compte la saisonnalité de la production et des prix du paddy et du riz blanchi. Les résultats de l'analyse nous serviront de base pour conduire, dans le dernier chapitre de la présente partie, l'analyse des échanges rizicoles au sein de la filière à la lumière de notre théorie hétérodoxe de marché. Ceci afin de déployer enfin le raisonnement intégral qui nous permettra de tenter de convaincre définitivement que les problèmes de quantité (de riz échangé) dans la filière rizicole malgache sont à relier en partie aux problèmes de (perception de) qualité.

Les données exploitées proviennent de deux types de documents administratifs que tout collecteur de la région se doit d'établir au cours de la période de collecte, de l'année 2007,

allant précisément de mai 2007 à avril 2008. D'une part, l'autorisation de collecte, non permanente et à renouveler à chaque période de collecte, permet un recensement de tous les collecteurs. Un document est remis au collecteur à son inscription auprès des autorités régionales et avant le début de toute activité de collecte dans la région. Sur ce document sont mentionnés le nom de la personne physique ou morale concernée, son statut professionnel, son adresse et le nom du responsable pour qui elle travaille éventuellement. D'autre part, l'autorisation de sortie de paddy ou de riz blanchi permet aux autorités régionales d'enregistrer les flux sortants de paddy ou de riz blanchi en imposant le paiement d'une taxe proportionnelle aux quantités sorties. Elle est demandée à chaque sortie<sup>1</sup> de la région en sachant que les collecteurs effectuent plusieurs allers-retours durant la campagne de collecte. Le document correspondant indique des renseignements sur le collecteur (adresse, statut professionnel, responsable éventuel), le produit transporté (riz blanchi ou paddy, prix d'achat et quantité) et la transaction (date, statut professionnel et adresse du vendeur).

### *1.1.2. Limites des données*

L'exploitation de ces données donne une appréciation des sorties de riz (paddy et blanchi) de la région en fonction de la période de sortie mais aussi du type de collecteur concerné. Il convient de préciser quatre limites principales attribuées aux données, et les hypothèses respectivement adoptées de manière à les dépasser.

Premièrement, force est de reconnaître que les données ne donnent pas une idée exacte des échanges au sein de la région, notamment en matière de quantités échangées. Elles ne permettent pas en effet de saisir les volumes échangés à l'intérieur de la région. Plus précisément, les activités de collecte et de revente de riz à l'intérieur même de la région par les collecteurs<sup>2</sup> qui se sont inscrits auprès des autorités régionales ne font pas l'objet de déclaration obligatoire et échappent alors aux données. Cependant, ces dernières suffisent à faire ressortir, de manière indirecte, les principes d'échanges de paddy et de riz blanchi dans la région puisqu'il n'existe aucune raison de penser qu'ils soient différents de ceux avec

---

<sup>1</sup> Il existe un point unique d'enregistrement des sorties, au niveau de la ville de Vohidiala, sur l'axe de la Route Nationale 44 reliant en partie la région à la capitale. Bien que toute sortie doive être obligatoirement enregistrée, il existerait une sous-déclaration des sorties à cause de pratiques de corruption des agents de contrôle au barrage.

<sup>2</sup> Sur les 626 autorisations de collecte délivrées, 271 ont été mobilisées pour des sorties de riz blanchi et 353 pour des sorties de paddy.

l'extérieur. Ceci nous conduit alors à adopter l'hypothèse que les sorties de riz (paddy et blanchi) donnent des idées précises des modalités des échanges au sein de la région (types d'acteurs en jeu, prix et quantité de riz échangé) sans pour autant représenter en totalité les échanges de riz qui s'y déroulent.

Deuxièmement, les sorties de riz blanchi déclarées ne permettent pas de connaître si le déclarant a acheté au préalable le riz blanchi ou s'il s'est procuré du paddy avant de le transformer en riz blanchi dans la région même. Dans ce dernier cas, le déclarant n'est pas concerné par un achat de riz blanchi mais bien de paddy, ce qui se manifeste au niveau de nos données par une absence de déclaration de prix pour une sortie de riz blanchi. L'examen préliminaire des données montre que 13% des déclarations ne comportent pas de prix, dont 7% concernent les collecteurs indépendants, 3% des rizeries industrielles<sup>1</sup>, un peu moins de 2% les rizeries semi-industrielles et moins de 1% les sorties de riz blanchi à titre privé. Par souci de simplification, nous adoptons l'hypothèse que les sorties de riz blanchi avec des prix déclarés proviennent d'un achat préalable de riz blanchi par les déclarants. Au contraire, celles qui ne contiennent pas de prix concernent du riz (paddy ou blanchi) non acheté au préalable mais issu d'un déstockage, d'une transformation ou d'une exploitation de parcelle à titre privé. En particulier, le comportement connu de déstockage de riz en période de soudure est attribué aux rizeries industrielles et semi-industrielles en raison de leur détention supposée de capacités de stockage relativement grandes, contrairement aux collecteurs indépendants relativement plus mobiles et donc sans possibilité de stockage. Par conséquent, les sorties considérables de riz blanchi sans déclaration de prix par ces deux types d'intermédiaires sont supposées traduire un comportement volontaire de déstockage de la part de ces derniers. Pour les collecteurs indépendants, les sorties de riz blanchi sans déclaration de prix sont attribuées non à un comportement de desctockage mais de transformation de paddy en riz blanchi à leurs frais, juste après achat de paddy.

Troisièmement, une sortie de riz (blanchi ou paddy) – avec une déclaration de prix – à une date précise n'indique en rien que l'achat du riz par le collecteur s'est effectué le même jour. Cependant, nous le supposons en admettant que les collecteurs indépendants, acteurs

---

<sup>1</sup> Cependant, ce sont 61% des déclarations (de sortie de riz blanchi) faites par les rizeries industrielles qui ne comportent pas de prix. Pour les rizeries semi-industrielles, les déclarations sans prix représentent 34% de l'ensemble de leurs déclarations, tandis qu'elles sont de 8% pour les collecteurs indépendants. Ces données montrent la place relativement importante des activités d'usinage pour les rizeries industrielles.

majoritaires de la collecte dans la région, ne détiennent pas de local de stockage et en raison de leur forte mobilité ainsi que de leurs capacités limitées de chargement, effectuent des aller-retours et ne restent donc pas longtemps dans la région.

Quatrièmement, aucune garantie n'existe sur la véracité du prix d'achat du riz (paddy ou blanchi) déclaré à la sortie de la région, étant donné qu'aucun document<sup>1</sup> n'est requis en supplément pour prouver la déclaration. De ce fait, les prix déclarés se révèlent souvent surestimés par les déclarants, selon les dires des agents du poste de contrôle, mais aussi, d'après la comparaison rapide de ces prix<sup>2</sup> avec ceux déclarés par les ménages ruraux de notre échantillon à des périodes similaires. En reconnaissant que les ménages ruraux ont également tendance à sous-évaluer le prix de vente de leur paddy, la volonté avérée de cacher les niveaux de prix réels du paddy et du riz blanchi de la part des intermédiaires tout comme des ménages ruraux révèle un certain malaise concernant les prix d'échange du riz en général. Pour revenir aux déclarations de prix faites par les différents types d'intermédiaires à la sortie de leurs produits, nous supposons que, si surestimation des prix d'achat il y a, alors elle n'exclut aucun type d'intermédiaire. Ceci nous permet par conséquent d'exploiter à l'aide d'une analyse comparative les données de prix en l'état.

## **1.2. Caractéristiques socio-économiques des intermédiaires**

Pour la campagne 2007-2008, les autorités régionales ont délivré 626 autorisations de collecte selon la répartition ci-dessous en fonction du statut de l'acteur économique correspondant (Tableau 73).

---

<sup>1</sup> Notons que les achats/ventes de paddy se réalisent très souvent dans un cadre informel sans constitution de facture ou de document quelconque officiel, surtout lorsqu'ils impliquent les petits et moyen exploitants.

<sup>2</sup> Même si aucun lien direct n'existe entre les deux sources de données, le décalage marqué entre les deux niveaux de prix déclarés d'une part par des vendeurs de paddy et d'autre part par des acheteurs de paddy durant le même mois fait apparaître des questionnements. En reconnaissant que les ménages ruraux enquêtés peuvent également être incités à déclarer des prix de vente bas, les comportements de ces deux groupes d'acteurs indiquent surtout une absence de repère commun dans l'évaluation du paddy qu'ils échangent.

Tableau 73: Statuts des acteurs de la collecte 2007

	Fréquence	%
Entreprise de transformation (ET)	12	1,9
Sous-collecteur d'ET	153	24,4
Grand collecteur (GC)	15	2,4
Sous-collecteur de GC	45	7,2
Petits collecteurs indépendants	401	64,1
Total	626	100

Source : auteur, sur la base des données de la Région

La répartition des quantités de riz (paddy et blanchi) sorties de la région selon le type d'acteur (Tableau 74) indique la prédominance des collecteurs indépendants impliqués dans 82% de la quantité totale sortie durant la campagne de collecte 2007-2008. Suivent les entreprises de transformation et les grands collecteurs, respectivement impliqués dans la sortie de 7% et de 6% de la quantité totale sortie avec une plus grande sortie de riz blanchi que de paddy. Enfin, les sous-collecteurs ne font sortir que 1% du total. Notons que 4% de la quantité totale sortie de la région concernent des acteurs non enregistrés au sein de la Région. S'il peut être considéré que ces derniers déclarent souvent utiliser le riz sorti de la région à titre privé, on ne peut néanmoins ignorer l'existence de pratiques de collecte et de sortie de riz volontairement non déclarées pour échapper aux taxes à honorer.

Tableau 74: Parts de riz blanchi et de paddy sortis par type d'acteur

Statut	% riz	% paddy	% total
Entreprise de transformation	11,3	2,0	7
Sous-collecteur d'En/se	0,5	1,3	1
Grand collecteur	7,4	5,0	6
Sous-collecteur de GC	0,3	1,6	1
Collecteur indépendant	79,0	84,2	82
Non enregistré	1,5	5,8	4
Total	100	100	100

Source : calcul de l'auteur, données Région Alma.

### 1.2.1. Les entreprises de transformation

La majorité des entreprises<sup>1</sup> de transformation enregistrées sont implantées dans la région de l'Alaotra-Mangoro, seules trois étant installées dans la région de la capitale. Parmi ces sociétés implantées dans la région d'étude, figurent les acteurs les plus influents de la filière,

<sup>1</sup> Les sociétés de transformation ont pu être identifiées par leurs propres déclarations auprès des autorités régionales en tant que personnes morales.

regroupés au sein du groupement PRORILAC<sup>1</sup> (Professionnels du Riz du LAC Alaotra). Ayant autrefois dominé la collecte de paddy, les grandes rizeries ont souffert ces dernières années de l'arrivée des collecteurs indépendants et ont été amenées à diversifier leurs activités, notamment à travers le développement des activités d'importation de riz étranger.

Ainsi, deux des entreprises de notre échantillon sont des acteurs incontournables dans les projets d'exportation de riz domestique tout comme dans l'importation de riz étranger. Ajoutons que leurs propriétaires sont de hautes personnalités politiques. Représentant 80% du total du riz et 50% du total du paddy sortis par les sociétés et via leurs réseaux de sous-collecteurs, une attention particulière leur est accordée dans la présente analyse. En effet, animées par les mêmes objectifs, les deux sociétés, dénommées ici E1 et E2, sont en concurrence dans l'approvisionnement en paddy et ont des stratégies différentes en lien étroit avec leurs histoires respectives.

Membre fondateur du PRORILAC, la société E1 exerce ses activités rizicoles dans la région depuis 1994 avec un volume de traitement annuel de paddy entre 8 000 et 10 000 tonnes<sup>2</sup>. En 2007, elle produit plusieurs gammes de riz blanchi, allant du riz à exporter vers l'île de La Réunion au riz ordinaire en passant par le riz de luxe et le riz de table commercialisés essentiellement dans les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) de la capitale. Pour assurer un approvisionnement continu en paddy, E1 pratique depuis 2004 la riziculture contractuelle en partenariat avec une fédération de paysans : en fournissant les paysans membres des semences, de l'engrais ou du numéraire en période culturale, elle est assurée d'être remboursée au moins pour une partie en paddy. Cependant, la proportion de paddy obtenue par cette voie ne représente qu'un tiers du total annuel collecté, la majorité provenant des activités classiques de collecte auprès des paysans.

---

<sup>1</sup> Créé en 1995-96, le groupement PRORILAC rassemble les plus grandes rizeries de la région du Lac Alaotra. « Le but du groupement est d'atténuer les conflits entre collecteurs en se mettant d'accord sur un prix de campagne » (Rapport définitif BV Lac, AFD, 2000). En 2009, il regroupait huit rizeries respectant des conditions précises : capacités d'usinage de 500 t au moins, capacité de tonnage par jour de 20 t, acquittement d'une cotisation annuelle de 100 000 Ar (Entretien avec un membre du groupement).

<sup>2</sup> La société E1 a une capacité de stockage sur la région de 16-17 000 tonnes de paddy, collecte en moyenne 10-12000 t de paddy soit 8000 t de riz décortiqué et importe 15-20 000 t de riz (Bouteau, 2002).



La seconde société E2<sup>1</sup>, implantée aux frontières de la région depuis 2005, a pour caractéristique principale d'être une usine de transformation dotée des techniques d'usinage les plus sophistiquées avec une capacité de traitement du paddy de 40 000 tonnes (Ralandison, 2010, p.67). Faisant partie d'un groupe agro-alimentaire spécialisé dans le secteur laitier, elle a un temps compté sur un large réseau de distribution en aval de la filière, lequel pouvait alors assurer la vente du riz escompté dans les différentes régions du pays. Elle prévoyait également de participer au développement des exportations de riz, et même d'importer du riz cargo à usiner pour pallier un éventuel déficit dans l'approvisionnement en paddy local. Le défi pour E2 consistait alors à s'approvisionner en paddy à un volume extrêmement important, ce qui a entraîné un bouleversement dans les activités de collecte depuis son arrivée dans la région. Si l'effet de surprise a bénéficié à la société en 2006 - la première année de collecte suivant son installation - par l'arrivée en masse de paysans venus lui vendre leur paddy (Ralandison, 2010), le phénomène inverse s'est produit lors de la campagne de collecte 2007 suite aux mauvaises expériences rencontrées par ces derniers dans l'évaluation de leurs produits. Contrairement à E1, l'absence d'expérience dans la collecte et plus précisément dans les relations à entretenir avec les paysans a totalement pris au dépourvu E2 qui n'a jamais pu faire fonctionner à plein régime son usine de transformation. Pour y remédier, elle a opté à partir de 2007 pour un renforcement de sa collaboration avec des sous-collecteurs, eux-mêmes en concurrence avec les collecteurs indépendants qui dominent de très loin la collecte pour des raisons évoquées ultérieurement. Enfin, il faut signaler que les activités rizicoles de la société E2 sont suspendues depuis la crise politique de 2009 contrairement à la société E1 qui demeure un acteur majeur de la filière rizicole malgache.

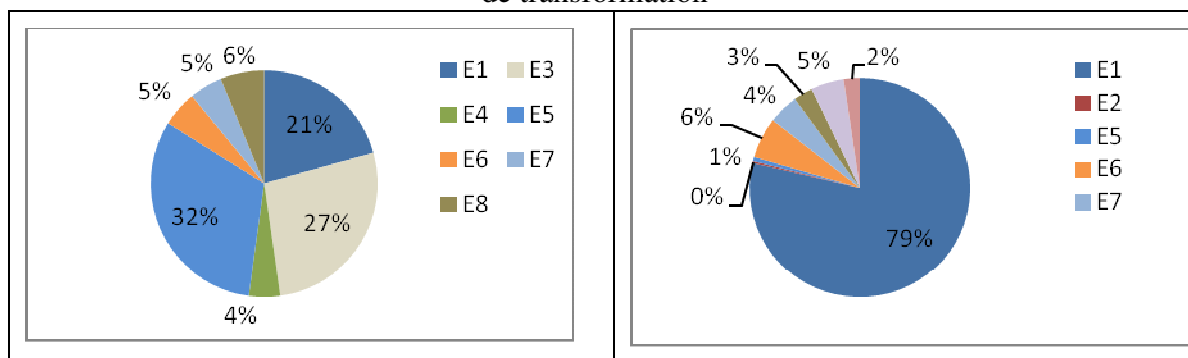
La difficulté rencontrée dans l'approvisionnement en paddy par ces deux plus grandes entreprises de transformation de la filière rizicole malgache nous interpelle au plus haut point. Elle permet d'introduire l'hypothèse de principes d'échanges entre les entreprises de transformation et les ménages agricoles qui ne sont pas profitables aux deux parties et qui bloquent par conséquent les échanges. Cela étant dit, il convient de poursuivre l'analyse des stratégies de collecte des entreprises de transformation prises dans leur globalité, c'est-à-dire en tenant compte des douze entreprises enregistrées auprès des autorités régionales.

---

<sup>1</sup> La société E2 appartenait au groupe industriel du Président de la République alors en exercice. Malgré l'importance des investissements réalisés dans le cadre de l'implantation de ses infrastructures ultramodernes, elle a cessé ses activités au moment de l'éviction du Président en 2009. Elle se trouverait actuellement dans un état d'abandon.

Ainsi, dix entreprises ont sorti du paddy ou du riz blanchi de la région dans les proportions suivantes, en ne prenant pas en compte les parts sorties par leurs sous-collecteurs (Graphique 20).

Graphique 20: Parts de paddy (à gauche) et de riz blanchi (à droite) sorties par les entreprises de transformation

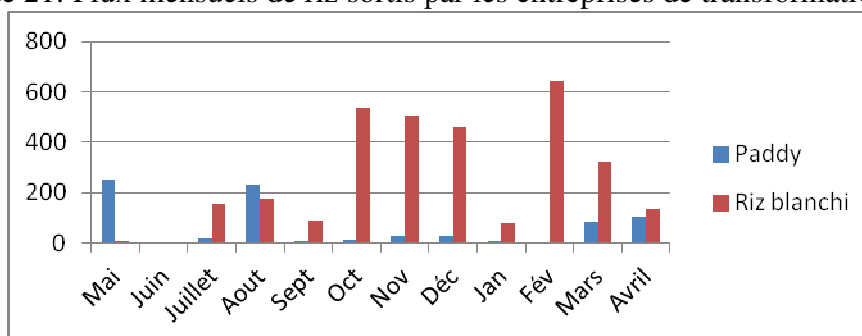


Source : calculs de l'auteur

Les données confirment la place centrale d'E1 parmi les entreprises de transformation dans les activités de transformation de paddy et de commercialisation de riz blanchi. Pointons en outre la quasi-inexistence de sortie de riz blanchi et de paddy par E2, dotée de capacités de traitement de paddy de 80 000 tonnes. Ceci s'explique par le fait qu'elle se situe aux frontières de la région juste au-delà du point de contrôle des autorités régionales, ce qui ne permet pas à ces dernières d'enregistrer les flux de riz blanchi sortant de l'usine de E2, ni de recueillir les taxes normalement dues. Concernant le paddy, E3 et E5 font sortir de la région respectivement 27% et 32% de la quantité totale, suivies d'E1 avec 21% de la quantité totale. Si E5 détient bien son usine de transformation hors de la région de l'Alaotra-Mangoro, ce qui explique la grande quantité de paddy sortie contrairement à celle du riz blanchi, les sorties de paddy de la part d'E1 et E3 indiquent une revente de paddy ou l'existence d'une autre usine de transformation en dehors de la région, en plus de celles qu'elles détiennent dans la région.

Par ailleurs, l'examen des flux mensuels de paddy et de riz blanchi sortis de la région par les entreprises de transformation montre une activité de sortie de riz blanchi plus intense d'octobre à février, en pleine période de soudure, tandis que les sorties de paddy sont à leur plus haut niveau de mai à septembre (Graphique 21).

Graphique 21: Flux mensuels de riz sortis par les entreprises de transformation (tonnes)



Source : calculs de l'auteur.

Les sociétés bénéficient pleinement de la montée des prix du riz comme attendu.

### 1.2.2. Les sous-collecteurs travaillant pour les entreprises de transformation

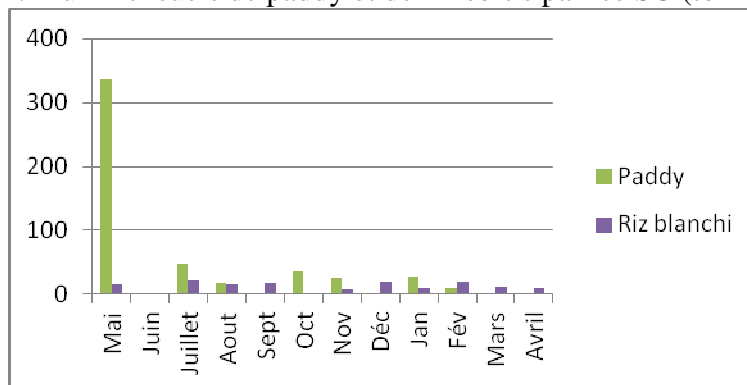
Parmi les quatre entreprises de transformation ayant engagé des sous-collecteurs (SC), E2 et E1 se démarquent par le nombre relativement important de ces derniers, respectivement de 125 et de 20. E3 et E8 collaborent, quant à elles, avec respectivement 1 et 7 sous-collecteurs. L'ampleur des activités de collecte des SC n'apparaît pas dans les données compilées étant donné que ceux-ci collectent le paddy destiné à être usiné dans la région même et donc ne sortant pas de la région. Toutefois, pour les rares entreprises non implantées dans la région, les sous-collecteurs effectuent la déclaration.

Lors de la campagne de collecte 2007, les sous-collecteurs d'entreprises ont sorti de la région 149,5 tonnes de riz blanchi et 501 tonnes de paddy. L'essentiel du paddy et du riz blanchi sorti par ces derniers concerne indirectement la société E2, installée juste après le point de contrôle des autorités régionales. En effet, 98% du paddy ainsi que 63% du riz blanchi sortis par les sous-collecteurs d'entreprises concernent les sous-collecteurs d'E2. Une des stratégies d'E2 consiste donc à s'approvisionner en riz blanchi également. Ceux de l'entreprise E1 ont sorti de la région 34,2% du total de riz blanchi et 2% du total de paddy sortis par les sous-collecteurs d'entreprises de transformation. Enfin, un sous-collecteur d'E8 a sorti une fois 4 tonnes de riz blanchi, équivalant à 2,7% du total de riz blanchi sorti.

Par ailleurs, l'analyse des flux mensuels de sorties du riz par les sous-collecteurs d'entreprises de transformation (Graphique 22) montre que l'essentiel du paddy sorti – majoritairement

destiné à la société E2 - s'observe au mois de mai, en début de campagne de collecte. Durant les mois suivants, les sorties enregistrées sont relativement faibles, voire même inexistantes.

Graphique 22: Flux mensuels de paddy et de riz sortis par les SC (tonnes)



Source : calculs de l'auteur

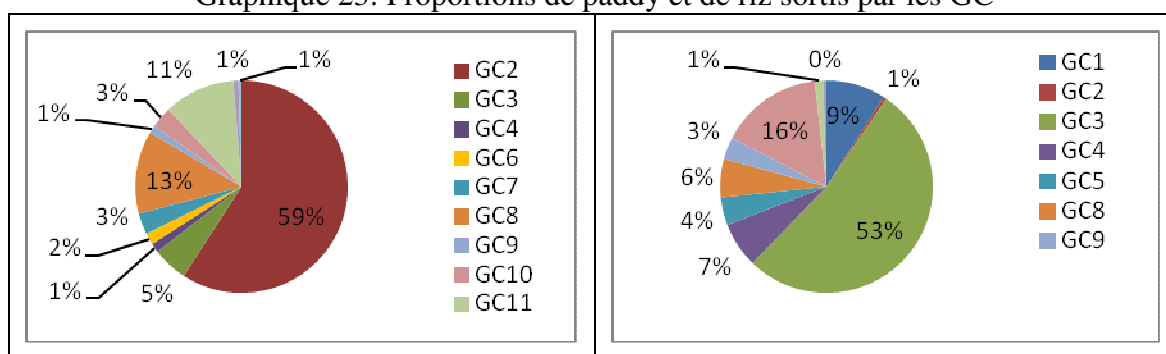
Pour finir, remarquons le niveau d'activité très faible - du moins d'après les enregistrements provenant des autorités régionales - associé à la société E2, pourtant détentrice de la plus grande usine de transformation du pays, et plus loin encore de la région. En incluant les déclarations des sous-collecteurs, elle a ainsi sorti 3,2% de la quantité totale de riz blanchi et 38,6% de celle de paddy durant la campagne 2007, soit 648 tonnes en équivalent paddy, ce qui ne représente même pas 1% de la capacité de traitement de son usine. Trois explications probables sont avancées. Premièrement, la société E2 peut être en possession de ses propres exploitations rizicoles, lui permettant d'assurer une partie de son auto-fourriture en paddy. Deuxièmement, les collecteurs indépendants qui dominent dans la collecte de paddy de la région peuvent vendre auprès de la société E2 une partie de leurs produits, une fois passé le point de contrôle. Enfin, troisièmement, l'hypothèse de la sous-déclaration auprès des autorités régionales (pour les sous-collecteurs de la société entre autres) ne peut être ignorée dans cette filière hautement stratégique du pays. En plus d'échapper au paiement de la taxe proportionnelle à la quantité de riz déclarée, l'intérêt de ne pas enregistrer les sorties est de tenir secret le stock de paddy à traiter jusqu'à la période de soudure.

### 1.2.3. Les grands collecteurs

Au nombre de quinze pendant la campagne de collecte 2007, les grands collecteurs<sup>1</sup> détiennent des mini-rizeries munies d'unités d'usinage à capacité de traitement intermédiaire entre les grandes rizeries et les simples décortiqueuses. Ils se distinguent des autres types de collecteurs par un nombre élevé de sous-collecteurs ainsi que par un volume de paddy traité relativement important. Par conséquent, ils sont assimilés dans la suite de la recherche à des rizeries semi-industrielles.

Sur les quinze grands collecteurs enregistrés, seul un est implanté hors de la région de l'Alaotra-Mangoro. Dénommé GC2, celui-ci a fait sortir la plus grande quantité de paddy, à hauteur de 348 tonnes au cours de la campagne 2007. La sortie de riz blanchi est dominée, quant à elle, par GC3 ayant déclaré 1071 tonnes, soit 53% de la quantité totale sortie par les grands collecteurs. Si deux grands collecteurs (GC13 et GC15) n'ont effectué aucune sortie de paddy ou de riz blanchi, cinq n'ont sorti qu'un des deux types de riz (le riz blanchi pour GC1 et GC5 et le paddy pour GC6, GC7 et GC14). Sur les huit grands collecteurs concernés par la sortie des deux types de riz, quatre (GC3, GC4, GC9 et GC10) ont sorti une plus grande quantité de riz blanchi que de paddy et quatre (GC2, GC8, GC11 et GC12) ont sorti davantage de paddy que de riz blanchi (Graphique 23).

Graphique 23: Proportions de paddy et de riz sortis par les GC

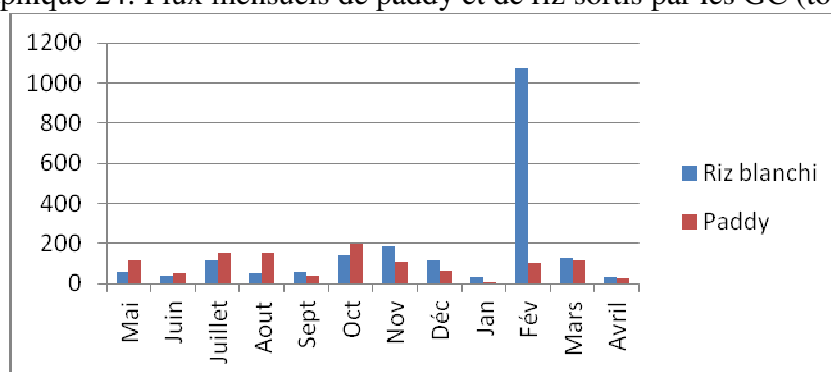


Source : calculs de l'auteur.

Au total, les grands collecteurs sont impliqués dans la sortie de 2030 tonnes de riz blanchi et 1138 tonnes de paddy, soit un total équivalent paddy de 4215 tonnes pour la campagne 2007, dont la répartition des flux mensuels est donnée par le graphique 24.

<sup>1</sup> Les « grands collecteurs » se sont enregistrés sous leurs propres noms et ont un nombre important de sous-collecteurs travaillant pour leurs comptes ainsi qu'un volume conséquent de riz traité.

Graphique 24: Flux mensuels de paddy et de riz sortis par les GC (tonnes)



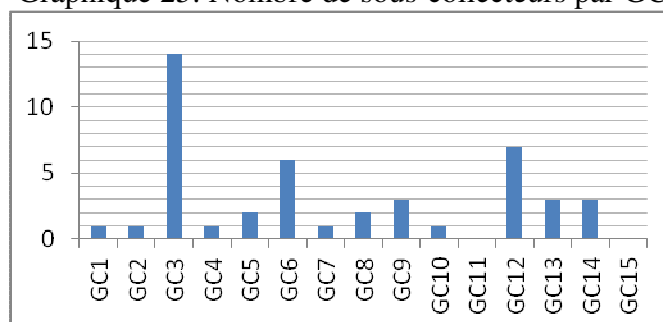
Source : calculs de l’auteur.

Ainsi, un peu plus de la moitié (53%) de la quantité totale de riz blanchi sorti de la région par les grands collecteurs se déroule au mois de février en période de soudure. Aussi, de novembre à avril, les quantités mensuelles de riz blanchi sorti par ces derniers sont supérieures à celles de paddy. Ceci traduit une stratégie claire des grands collecteurs de la région de l’Alaotra-Mangoro: approvisionner les marchés durant la période de soudure en bénéficiant de prix plus élevés que les mois précédents.

#### 1.2.4. Les sous-collecteurs des grands collecteurs

Au nombre de quarante-cinq, selon la répartition par grand collecteur dans le graphique 25, seuls treize ont fait sortir du riz blanchi ou du paddy hors de la région. La mission des trente-deux restants s’est donc vraisemblablement limitée aux activités de collecte dans la région, ne faisant l’objet d’aucun enregistrement obligatoire auprès d’une quelconque autorité quant aux volumes échangés à l’intérieur de la région.

Graphique 25: Nombre de sous-collecteurs par GC



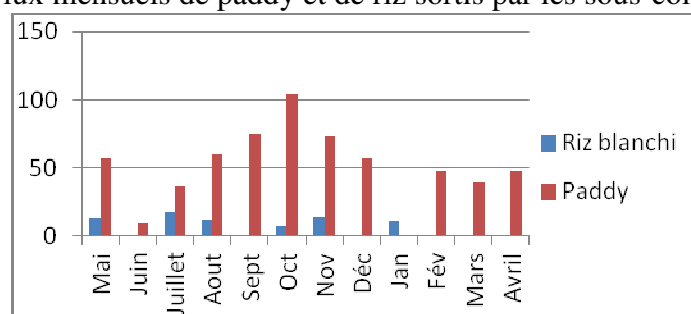
Source : calculs de l’auteur.

Remarquons que GC3, concerné par 53% du total de riz blanchi sorti par les grands collecteurs, a le plus grand nombre de sous-collecteurs, à savoir quatorze, tandis que GC2,

celui qui a sorti la plus grande quantité de paddy durant la campagne 2007 notamment en raison de son implantation hors de la région, n'a qu'un seul sous-collecteur. Notons aussi que GC11 n'a aucun sous-collecteur, alors qu'il est impliqué dans 18% du total de paddy et 1% du total de riz blanchi sortis de la région. Ces quelques cas particuliers montrent la diversité des formes d'organisation mais aussi des stratégies des grands collecteurs.

Durant la campagne 2007, les treize sous-collecteurs ayant commercialisé à l'extérieur ont sorti de la région Lac Alaotra 74 tonnes de riz blanchi et 605,6 tonnes de paddy, soit 718 tonnes au total en équivalent paddy, répartis selon les flux mensuels présentés dans le graphique 26. Pour ce qui est de la sortie de paddy, il est intéressant de constater que 74% de la quantité totale sortie sont attribués à deux sous-collecteurs de GC3, tandis que 14% impliquent un sous-collecteur de GC2. Concernant la sortie de riz blanchi, 46% implique un sous-collecteur de GC14, tandis que le reste se partage de manière équilibrée entre six sous-collecteurs : un de GC6, deux de GC9, deux de GC13 et un de GC14.

Graphique 26: Flux mensuels de paddy et de riz sortis par les sous-collecteurs de GC (t)



Source : calculs de l'auteur.

Ainsi, concernés par 5% de la quantité totale de paddy sorti de la région et 8% de celle de riz blanchi, les grands collecteurs et leurs sous-collecteurs se distinguent avant tout par le fait qu'ils font sortir une quantité relativement plus importante de paddy que ces derniers. A l'image de GC3, situé dans la région, qui non seulement est impliqué dans la sortie de 1070 tonnes de riz blanchi mais qui, avec l'aide de deux sous-collecteurs, a déclaré la sortie d'un total de 552 tonnes de paddy, ces groupes d'acteurs sont plus polyvalents que les sociétés de rizeries : ils consacrent ainsi une partie de leurs activités à la revente de paddy, probablement après stockage de celui-ci en attente de prix meilleurs à l'approche de la période de soudure. Souvent, ces grands collecteurs sont en relation directe avec des grossistes des grandes villes ou encore de grandes sociétés de rizerie en mal d'approvisionnement en paddy.

### 1.2.5. Les collecteurs indépendants (CI)

Travaillant par définition pour leurs propres comptes et revendant librement le paddy ou le riz blanchi issu du paddy, les collecteurs indépendants sont les acteurs majoritaires de la collecte dans la région. En provenance de diverses régions du pays, ils sont concernés par 401 autorisations de collecte sur les 626 délivrées durant la campagne 2007-2008 (Tableau 75).

**Tableau 75: Région de provenance des CI**

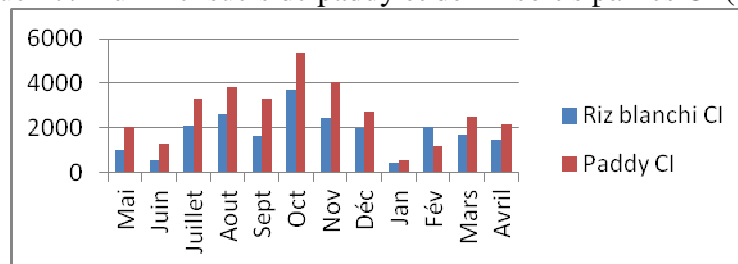
Région	%
Analamanga	43
Alaotra-Mangoro	37
Itasy	15
Vakinankaratra	4
Autres	1

Source : calculs de l'auteur.

Si la majorité des collecteurs indépendants proviennent de l'Analamanga, la région de la capitale (où vivent environ 10% de la population totale du pays), ceux issus de l'Alaotra-Mangoro représentent 37% de l'ensemble des collecteurs indépendants, tandis que 15% d'entre eux sont de la région de l'Itasy, une autre région rizicole du pays moins grande que la région d'étude. Une explication possible à la diversité des origines géographiques des collecteurs est la recherche par ces derniers de la variété spécifique de riz de la région, à savoir le Makalioka, qui fait partie des riz les plus populaires de l'île.

Les collecteurs indépendants dominent aussi bien la sortie de riz blanchi que de paddy de la région, puisqu'ils ont déclaré 32 303 tonnes de paddy, soit 86% de la quantité totale de paddy sorti, et 21 732 tonnes de riz blanchi, soit 79% de la quantité totale de riz blanchi sorti. Un pic de sortie des deux types de riz de leur part est enregistré en octobre, mois qui semble marquer le début de la période de soudure (Graphique 27).

**Graphique 27: Flux mensuels de paddy et de riz sortis par les CI (en tonnes)**



Source : calculs de l'auteur.



Souffrant d'une mauvaise réputation, les collecteurs indépendants sont considérés comme des spéculateurs, cherchant à obtenir un maximum de marge à la revente du paddy ou du riz blanchi dans une autre région. Vecteur essentiel de la filière rizicole, ils ont de ce fait pour stratégie de collecter un maximum de riz, en période de récolte en particulier, afin de le revendre aux grossistes ou à d'autres acteurs en aval de la filière. Il est surprenant de constater l'importance de la quantité de riz blanchi sortie par les collecteurs indépendants, considérés jusqu'ici comme exclusivement intéressés par le paddy. Ceci montre également le dynamisme des activités de transformation de paddy en riz blanchi au sein même de la région, qui sont le fait d'unités de décortiqueries présentes en grand nombre. Cependant, la quantité mensuelle de paddy sortie de la région est toujours supérieure à celle de riz blanchi sauf au mois de février, au plus fort de la période de soudure, et juste avant l'arrivée des premières récoltes.

### **1.3. Enseignements sur les activités de collecte dans l'Alaotra-Mangoro**

Un premier enseignement est la prédominance des collecteurs indépendants tant en nombre qu'en volume de paddy et de riz blanchi sorti de la région. Si le rôle crucial des collecteurs dans la filière rizicole malgache est incontestable (Carimentrand, 2011, p. 27), l'ampleur révélée de celui-ci dans une zone stratégique telle que l'Alaotra-Mangoro est démontrée sur la base d'éléments chiffrés. Ainsi, représentant 64% de l'ensemble des acteurs de la collecte dans la région lors de la saison 2007-2008, les collecteurs indépendants sont concernés par 84,2% de la quantité totale de paddy sorti de la région et 79% de celle de riz blanchi (Tableau 76). Ceci est lié au fait que leurs activités s'avèrent relativement faciles à mener (faibles investissements requis, grande flexibilité pour réagir au marché, etc.) et particulièrement rentables (Carimentrand, 2011 ; Ralandison, 2010).

Tableau 76: Sorties de riz blanchi et de paddy en 2007-2008 par type d'acteur de la collecte

PADDY ET DE RIZ BLANCHI SORTI DE	Acteur de la collecte		Paddy		RB		Total équivalent paddy	
	Catégorie	Effectif	Paddy	Quantité moyenne	Riz Blanchi	Quantité moyenne	Total équivalent paddy	Quantité moyenne
Sociétés	12 (1,9%)	774,6 (2%)	65	3 112,3 (11,3%)	259	5 490,1 (7%)	458	
Sous-collecteurs de société	153 (24,4%)	501,1 (1,3%)	3	149,5 (0,5%)	1	727,6 (1%)	5	
Grands collecteurs	15 (2,4%)	1 934,8 (5%)	129	2 030,6 (7,4%)	135	5 011,3 (6%)	334	
Sous-collecteurs de GC	45 (7,2%)	569,1 (1,6%)	13	74 (0,3%)	2	717,7 (1%)	16	
Collecteurs indépendants	401 (64,1%)	32 303,2 (84,2%)	81	21 731,9 (79%)	54	65 230,4 (82%)	163	
Non répertorié	-	2 219,5 (5,8%)	-	400,4 (1,5%)	-	2 835,1 (4%)	-	
Total	626 (100%)	38 302,3 (100%)		27 498,6 (100%)		80 012,3 (100%)		

Source : calculs de l'auteur, données Alma.

Un deuxième enseignement est la relative faiblesse des activités de sortie de riz par les sociétés par rapport à leurs capacités d'usinage et de stockage, en principe supérieure à 1000 tonnes l'année. Or, la sortie moyenne de riz blanchi obtenue à partir des données consultées s'élève à seulement 259 tonnes pour la saison 2007-2008. Si cette quantité moyenne sortie par société est de loin la plus élevée, devant les sorties unitaires des grands collecteurs (135 tonnes) et des collecteurs indépendants (54 tonnes), elle ne suffit certainement pas à cette catégorie d'intermédiaire pour rentabiliser les lourdes charges de fonctionnement de ses infrastructures de transformation de paddy relativement sophistiquées. Dès lors, malgré l'existence certaine d'une sous-déclaration des quantités sorties au niveau du point de contrôle par l'une des sociétés pour les raisons évoquées auparavant, les données des autorités régionales révèlent une probable difficulté de cette catégorie d'acteur qui, logiquement, devrait être concernée par des sorties largement plus importantes que celles enregistrées.

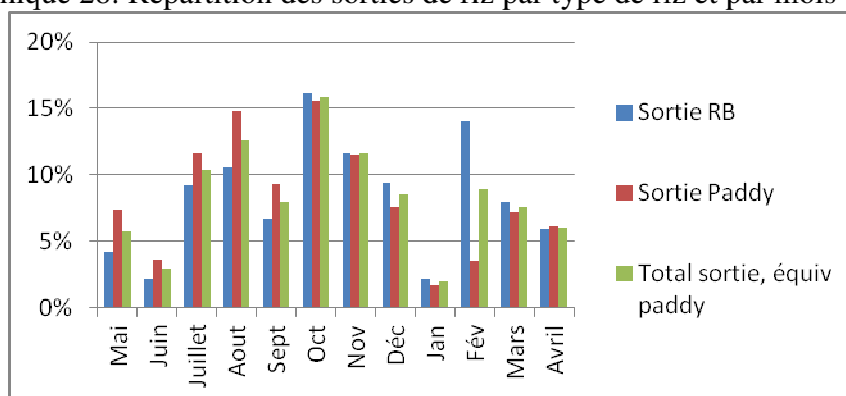
L'analyse des échanges concrets offre des éléments d'explication de la prédominance des collecteurs indépendants, d'un côté, et de la crise des entreprises de transformation, de l'autre.

## II. LES ÉCHANGES CONCRETS

### 2.1. Généralités sur la collecte et la sortie de paddy durant la saison 2007-2008

Tandis que la production de paddy de la région s'élève à 461 320 tonnes (MAEP) en 2007, les quantités de riz blanchi et de paddy sorties de la région sont respectivement de 27 499 tonnes et de 38 348 tonnes selon les données récoltées sur les autorisations de sorties, ce qui donne un total équivalent paddy de 80 013 tonnes, soit 17,34% de la production de la région. L'intensité des sorties de riz de la région varie selon le mois de la période de collecte et le type de riz concernés (Graphique 28).

Graphique 28: Répartition des sorties de riz par type de riz et par mois (en %)

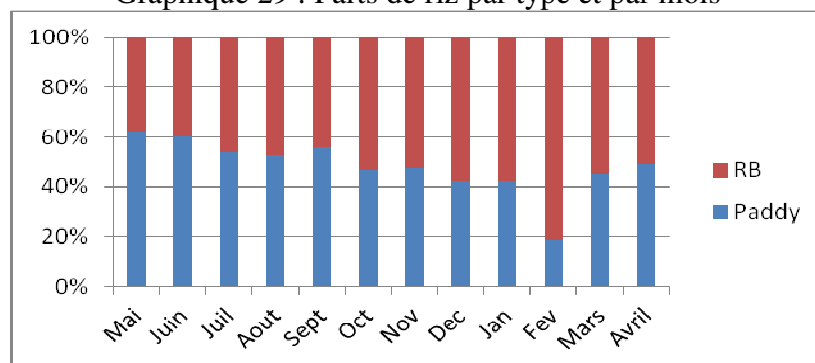


Source : auteur, données Alma.

Le mois d'octobre est le mois le plus dynamique de l'année avec la sortie de 16,2% de la quantité totale de riz blanchi et de 15,6% de celle de paddy. Après le mois d'octobre, les mois les plus actifs sont les mois de juillet, août et novembre avec respectivement 10,4%, 12,6% et 11,6% de la quantité totale de riz sorti, les deux types confondus, calculée en équivalent paddy.

Le paddy domine dans les sorties de mai à septembre, tandis que le riz blanchi prend le relais d'octobre à mars (Graphique 29).

Graphique 29 : Parts de riz par type et par mois



Source : auteur, données Alma.

Il semble que les intermédiaires attendent la période de soudure pour sortir le riz blanchi de la région. En effet, l'écoulement de riz blanchi par ces derniers durant la période de soudure s'effectue assez rapidement sans stockage. Les achats de paddy plus tôt, de nature plus spéculative, sont destinés davantage au stockage et à l'attente d'opportunités de vente.

Enfin, les autorisations de sortie indiquent que la quasi-totalité du paddy sorti (98,7%) se dirige vers la capitale, tandis qu'un quart du riz blanchi se destine aux marchés urbains de Toamasina, la deuxième plus grande ville du pays, et environ deux tiers aux marchés urbains de la capitale.

## **2.2. Saisonnalité de la production et principes d'échanges**

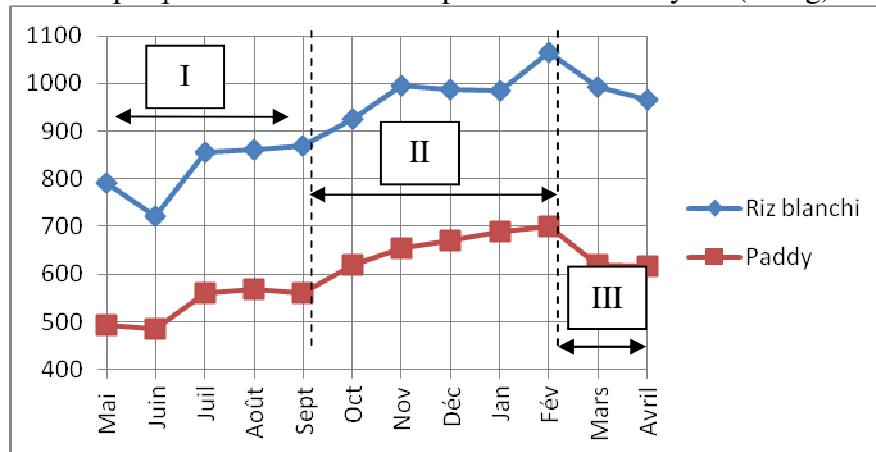
La manifestation principale de la saisonnalité de la production consiste en une saisonnalité des prix du paddy et du riz blanchi dans toute l'île : au plus bas à la période de récolte et au plus haut à la période de soudure. Nous cherchons à déterminer si les principes d'échanges se modifient avec la période de sortie, et donc de transaction, sous les hypothèses précédemment énoncées. L'idée dominante, communément acceptée, consiste en effet à considérer que l'offre de paddy et de riz blanchi dans notre région d'étude, tout comme au niveau national, est à son maximum au début de la période de collecte et diminue progressivement jusqu'à la période de soudure. L'analyse des échanges « concrets » durant la période de collecte 2007-2008 révèle que ces faits stylisés ne se vérifient pas toujours, du moins pour l'année étudiée.

Un premier point concerne les fluctuations des prix<sup>1</sup> le long de la période de collecte (Graphique 30). Sans surprise, les moyennes mensuelles des prix enregistrés lors des sorties de paddy et de riz blanchi connaissent bien une tendance à la hausse du début de la période de collecte (mai) au plus fort de la période de soudure (février). Au-delà, ils diminuent sous l'effet de la liquidation des stocks et en signe de l'arrivée progressive sur le marché de la nouvelle récolte.

---

<sup>1</sup> Les prix représentés ici sont les prix déclarés moyens par mois, sans distinction des types d'intermédiaires, pour la période de collecte étudiée (mai 2007-avril 2008).

Graphique 30: Évolution des prix mensuels moyens (Ar/kg)



Source : calculs de l'auteur, données Région Alma.

Trois sous-périodes se distinguent en fonction du comportement des prix. La première sous-période – de mai à septembre – correspond à la période de récolte pendant laquelle les prix des deux types de riz sont relativement stables, même s'ils subissent un petit bond entre juin et juillet, marque du début de l'afflux en masse des collecteurs dans la région. La deuxième période – d'octobre à février – est la période de soudure durant laquelle les prix connaissent une hausse mensuelle beaucoup plus marquée avant d'atteindre leurs plus hauts niveaux en février. Enfin, la troisième sous-période – correspondant aux mois de mars et d'avril – est la période de la pré-récolte (ou de post-soudure) pendant laquelle les prix connaissent une baisse sensible attribuée à l'arrivée progressive de la production de la nouvelle récolte ou encore de la production de contre-saison<sup>1</sup> dont la récolte se déroule durant les mois de janvier et de février.

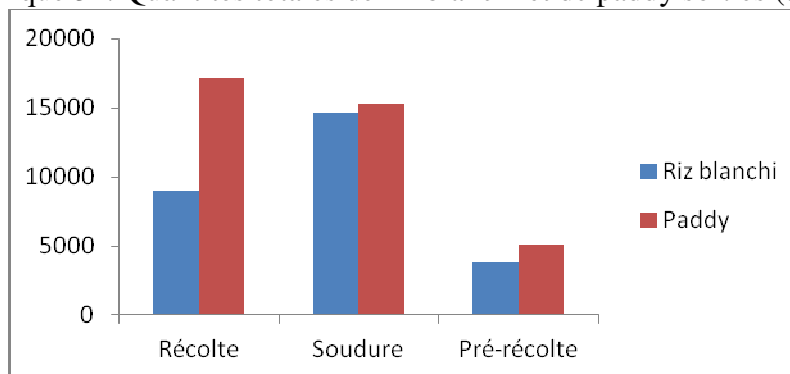
Un second point porte sur les quantités totales<sup>2</sup> de paddy et de riz blanchi sorties de la région sous les trois sous-périodes identifiées (Graphique 31). Avec la tendance haussière des prix observée du début de la période de récolte à la fin de la période de soudure, l'on s'attendrait à une diminution progressive de celles-ci, en ignorant toutefois les comportements de déstockage attendus de certains types d'intermédiaires. L'analyse des données dévoile

<sup>1</sup> La promotion de la culture de contre-saison fait partie des mesures promues dans le cadre de la Révolution Verte Durable initiée en 2007. Cette pratique a contribué à l'amélioration conséquente des résultats en matière de production de riz ces dernières années.

<sup>2</sup> Sont représentées ici les quantités totales de paddy et de riz blanchi, quels que soient les déclarants, au cours de toute la période de collecte.

justement que la période de soudure ne connaît pas une diminution conséquente du volume total de paddy sorti et voit même celui du riz blanchi augmenter considérablement<sup>1</sup>.

Graphique 31: Quantités totales de riz blanchi et de paddy sorties (tonnes)



Source : calculs de l'auteur, données région Alma.

Si la période de récolte correspond bien à la période la plus dynamique de la collecte et de la sortie du paddy de la région avec un volume total de paddy sorti de 17 168 tonnes, la période de soudure n'est pas en reste, puisque ce dernier diminue peu et passe à 15 256 tonnes<sup>2</sup>. Pour ce qui est du riz blanchi, la période de soudure correspond même à la période la plus dynamique avec une sortie de riz blanchi de 14 658 tonnes équivalant à 53% du total sorti pendant toute la période de collecte. Au niveau global, il s'avère même que la période qui concentre le plus de sorties de riz blanchi et de paddy est la période de soudure avec 47% du volume total équivalent paddy sorti à cette période.

Pour comprendre l'évolution des flux de sorties de riz, une distinction entre les sorties de riz avec et sans déclaration de prix est utile (Tableau 77). Notre intérêt pour les échanges rizicoles au sein de la région nous contraint en effet à distinguer les sorties de riz issues d'un acte récent d'achat – donc accompagnées de déclaration de prix – de celles issues d'une stratégie de déstockage ou d'une transformation préalable du paddy en riz blanchi dans la région même – donc sans déclaration de prix.

<sup>1</sup> Tandis que pendant la période de récolte, le volume mensuel moyen de riz blanchi sorti est de 1 806 tonnes, il est de 2 931 tonnes durant la période de soudure, et de 761 tonnes durant la période de post-soudure. Pour le paddy, il est de 3 433 tonnes en période de récolte, 3 051 tonnes en période de soudure et 2 559 tonnes en période de post-soudure.

<sup>2</sup> Il est judicieux de remarquer que les périodes de récolte et de soudure considérées ici durent toutes les deux 5 mois, tandis que la période de post-soudure dure 2 mois.

Tableau 77 : Parts de riz sorti avec et sans déclaration de prix (%)

Type de riz	Sorties	Récolte	Soudure	Pré-récolte
<b>Paddy</b>	sans prix	12	3	3
	avec prix	88	97	97
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Riz blanchi</b>	sans prix	13	21	22
	avec prix	87	79	78
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

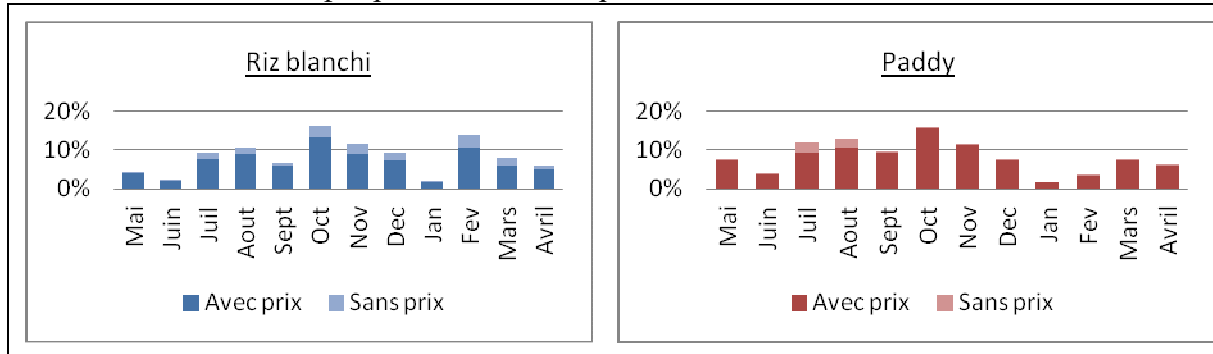
Source : auteur.

Puisqu'à ce stade, il ne s'agit pas encore d'examiner les sorties de riz en fonction des différents types d'intermédiaires, remarquons juste que le riz blanchi est davantage concerné par les sorties sans prix que le paddy. Ceci se justifie aisément par le fait que les intermédiaires n'ayant pas déclaré de prix aient probablement effectué par eux-mêmes la transformation de paddy pour obtenir le riz blanchi sorti. De même, l'importance des parts de riz blanchi sorti sans déclaration de prix en particulier en période de soudure pourrait découler de stratégie de déstockage à cette période critique de l'année.

L'analyse globale des sorties mensuelles de paddy et de riz blanchi – tous types d'acteurs de la collecte confondus<sup>1</sup> - montre par ailleurs que le mois le plus dynamique est le mois d'octobre, début de la période de soudure, et non les mois de juillet et d'août comme attendu (Graphique 32). Le mois d'octobre regroupe en effet autour de 16% des quantités totales sorties aussi bien de riz blanchi que de paddy au cours de la période de collecte. Remarquons aussi qu'au plus fort de la période de soudure, en février, les sorties de riz blanchi sont particulièrement élevées.

<sup>1</sup> Ce qui inclut les acteurs ayant sorti du riz sans autorisation de collecte, en plus des sous-collecteurs des rizeries industrielles et des rizeries semi-industrielles.

Graphique 32: Parts des quantités mensuelles sorties



Source : calculs de l'auteur, données Région Alma.

En somme, il apparaît que la période de soudure, période cruciale de l'année du fait de la saisonnalité de la production rizicole, ne correspond nullement à un affaiblissement des activités rizicoles, au niveau de la sortie et des échanges supposés de riz.

Deux lectures divergentes de cet aspect central de l'évolution des échanges et de la sortie de riz de la région de l'Alaoatra-Mangoro sont à réaliser, car l'une d'elles nous permet de pointer les questionnements qui nous animent particulièrement.

1. La première lecture voit la hausse des prix comme une conséquence de la diminution relative de l'offre de riz blanchi sur les marchés urbains avant tout. En effet, à mesure que l'on s'éloigne de la période de récolte, il est supposé que la situation d'abondance en riz alors observée – non seulement au niveau des marchés mais aussi des ménages rizicoles même – s'atténue petit à petit. La demande en riz blanchi devenant ainsi relativement plus importante, les marchés rizicoles enregistrent une hausse progressive des prix. En réponse, les intermédiaires développent une stratégie d'ajustement à la fois spatiale et temporelle en profitant des écarts de prix existants à la fois à des endroits et à des périodes différents. Pour ce qui concerne les sorties de riz de la région destinées à approvisionner notamment les marchés urbains, leur dynamisme renforcé en période de soudure relève par conséquent d'une logique tout à fait évidente : la hausse des prix enregistrée dans la région n'est que le résultat d'une augmentation relative de la demande en paddy et en riz blanchi.

2. La seconde lecture de l'intensification des activités de sorties et d'échanges de riz en période de soudure considère, quant à elle, que celle-ci est nourrie par la hausse du niveau général des prix du riz non seulement dans la région mais aussi au niveau national. En effet, comme développé dans le premier chapitre, les prix du riz connaissent de façon systématique



une tendance à la hausse de la période de récolte à la période de soudure. Si l'utilité d'une telle mesure ne peut être remise en cause car, comme l'avance Jenn-Treyer (2008), elle constitue pour les intermédiaires de la filière un élément fondamental d'incitation par rapport à leurs fonctions de vecteurs de circulation du riz dans le temps et dans l'espace, il nous paraît tout de même essentiel d'en mentionner les effets négatifs sur les échanges de riz au sein de la filière, et plus particulièrement dans la première région d'approvisionnement en riz du pays. Plus exactement, la crainte que nous estimons légitime est que les intermédiaires soient toujours tentés d'attendre la période de soudure pour bénéficier de prix plus élevés, ce qui entretient alors le phénomène de rareté progressive du riz sur les marchés, et cela, malgré une amélioration globale des résultats en matière de production de riz.

Tandis que la première lecture conclut à des « pratiques d'ajustement » de la part des intermédiaires, la deuxième lecture leur attribue des « pratiques opportunistes ». Fondées sur des stratégies de spéculation, les pratiques opportunistes des intermédiaires sont conditionnées par la nécessité de s'ajuster à cette hausse relative de la demande de riz sur les marchés. Autrement dit, la seconde lecture de l'évolution des échanges dans notre région d'étude est elle-même conditionnée par la première.

En sachant que les intermédiaires ont des stratégies d'achat de paddy et de vente de riz diverses, voyons à présent l'évolution des quantités de paddy et de riz blanchi sorties par chaque type d'intermédiaire durant la saison de collecte 2007-2008.

### **2.3. Types d'acteurs de la collecte et principes d'échanges**

Ayant à l'esprit que les sous-collecteurs suivent les mêmes stratégies d'achat de riz que leurs « chefs-collecteurs » respectifs, nous retenons dans la présente analyse uniquement les trois principaux types d'intermédiaires déjà abordés auparavant : les entreprises de transformation ou rizeries industrielles, les grands collecteurs ou rizeries semi-industrielles et, enfin, les collecteurs indépendants. Il s'agit d'examiner, au niveau de chaque type d'intermédiaire, les sorties en volume exclusivement, l'analyse des prix ne s'effectuant que dans la sous-partie suivante.

Impliqués directement dans 91% du paddy sorti et 98% du riz blanchi sorti durant la période de collecte, nos trois types d'intermédiaires diffèrent considérablement au niveau des

quantités totales de riz sorti (Tableau 78). Alors que les deux types de rizeries effectuent des sorties de riz blanchi plus importantes que celle de paddy, les collecteurs indépendants font sortir davantage de paddy. Ce qui est conforme au fait que les rizeries dans la région détiennent des infrastructures d'usinage de taille relativement grande et ne font pas de la revente de paddy hors de la région, à la différence des collecteurs indépendants.

Tableau 78: Quantités annuelles sorties de riz et nombre d'acteurs selon le type

		Rizeries industrielles	Rizeries semi-industrielles	Collecteurs indépendants
Paddy	Quantité totale sortie (tonnes)	775 (2%)	1 138 (3%)	32 303 (94%)
	Nombre d'acteurs impliqués <sup>1</sup>	7	11	300
	Quantité annuelle moyenne sortie par acteur (tonnes)	111	103	108
Riz blanchi	Quantité totale sortie (tonnes)	3 112 (12%)	2 031 (8%)	21 732 (81%)
	Nombre d'acteurs impliqués	8	10	233
	Quantité annuelle moyenne sortie par acteur (tonnes)	389	203	93

Source : calcul de l'auteur, données Région Alma.

Les collecteurs indépendants, acteurs de taille relativement petite avec comme principal moyen de production leurs camions, prédominent en volume total dans la sortie aussi bien de riz blanchi que de paddy, et ceci en raison de leur grand nombre dans le paysage de la collecte. Tandis que la logique<sup>2</sup> en termes de volume de riz blanchi traité par rapport aux moyens mobilisés est respectée à l'échelle individuelle, tous types d'intermédiaires confondus, elle ne l'est pas concernant le volume de paddy sorti individuellement. De même, on ne peut ignorer la faiblesse significative des quantités totales de riz traité par les rizeries en dépit de leurs capacités importantes de traitement de riz. Cette situation paradoxale constitue à nos yeux une manifestation majeure de la contre-performance actuelle de la filière rizicole.

L'examen des quantités de riz sorti de la région par type d'intermédiaire pointe ainsi l'un des aspects de la contre-performance de la filière qui nous interpelle. Le contraste entre le succès rencontré par les collecteurs indépendants et la difficulté apparente des structures plus grandes

<sup>1</sup> Sur l'ensemble des acteurs de la collecte, sont impliqués dans la sortie des deux types de riz, 5 sociétés, 1 sous-collecteur de sociétés, 8 rizeries semi-industrielles ou chefs collecteurs et 187 collecteurs indépendants. Ceci montre l'importance de jouer sur les deux types de riz dans leurs activités, probablement en lien avec la période de transaction.

<sup>2</sup> En effet, le volume annuel moyen sorti de la région par acteur augmente avec l'importance supposée des moyens de production mobilisés.

dans l'approvisionnement en riz nous interroge sur les prix respectivement pratiqués par les différents types d'intermédiaires. Ces particularités mises en évidence plus haut en matière de quantités achetées par les différents types d'intermédiaires ont-elles un lien avec les prix d'achat respectivement pratiqués par ces derniers? Et plus loin encore, la prise en compte des différentes sous-périodes précédemment identifiées offre-t-elle d'autres éléments de compréhension de la situation constatée?

#### **2.4. Enseignements autour des stratégies de déstockage par type d'acteur**

En sachant que les données exploitées ne concernent pas directement les échanges de paddy et de riz blanchi, nous avons émis l'hypothèse que seules celles qui contiennent une déclaration de prix d'achat proviennent d'un achat relativement récent de la part du déclarant. Sinon, la sortie de riz blanchi résulte, par hypothèse, d'un comportement de déstockage de la part des rizeries. De la part des collecteurs indépendants, elle est supposée provenir d'un achat préalable de paddy suivi d'une transformation en riz blanchi dans la région. De ce fait, la distinction entre les deux types de sorties de riz selon la sous-période et le type d'intermédiaire permet non seulement de confirmer la différence manifeste de stratégies de déstockage entre nos trois types d'intermédiaires, mais surtout d'introduire des questionnements autour de l'effet de tels comportements sur les principes d'échanges que nous analysons.

Notons ici que les résultats dans le tableau 79 concernent uniquement nos trois types d'intermédiaires. Ils diffèrent par conséquent de ceux présentés auparavant, lesquels portent plus largement sur toutes les sorties de riz, sans distinction des déclarants, y compris ceux qui ont effectué de sorties à titre privé. Une différence notable entre les résultats obtenus porte sur les parts de paddy sorti avec et sans déclaration en période de récolte : à un niveau global, la part de paddy sorti à cette sous-période et sans déclaration de prix est de 12%, tandis qu'ici elle est de 4% concernant nos trois types d'acteurs. Ceci est dû essentiellement à une sortie de paddy particulièrement importante de la part d'individus sans autorisation de collecte.

Tableau 79: Sorties de riz avec et sans déclaration de prix

		Sorties	Rizeries industrielles	Rizeries semi-industrielles	Collecteurs indépendants	Total
Paddy	Récolte	Total	<b>507</b>	<b>513</b>	<b>13 758</b>	<b>14 778</b>
		<i>% sans prix</i>	45%	8%	2%	4%
		<i>% avec prix</i>	55%	92%	98%	96%
	Soudure	Total	<b>79</b>	<b>480</b>	<b>13 888</b>	<b>14 447</b>
		<i>% sans prix</i>	0%	7%	2%	2%
		<i>% avec prix</i>	100%	93%	98%	98%
	Pré-récolte	Total	<b>189</b>	<b>145</b>	<b>4 658</b>	<b>4 991</b>
		<i>% sans prix</i>	54%	0%	1%	3%
		<i>% avec prix</i>	46%	100%	99%	97%
	<b>Grand total</b>	<b>775</b>	<b>1 138</b>	<b>32 303</b>	<b>34 216</b>	
Riz blanchi	Récolte	Total	<b>430</b>	<b>319</b>	<b>7 978</b>	<b>8 727</b>
		<i>% sans prix</i>	80%	21%	9%	13%
		<i>% avec prix</i>	20%	79%	91%	87%
	Soudure	Total	<b>2 224</b>	<b>1 549</b>	<b>10 625</b>	<b>14 399</b>
		<i>% sans prix</i>	89%	13%	9%	22%
		<i>% avec prix</i>	11%	87%	91%	78%
	Pré-récolte	Total	<b>458</b>	<b>163</b>	<b>3 129</b>	<b>3 749</b>
		<i>% sans prix</i>	73%	54%	12%	21%
		<i>% avec prix</i>	27%	46%	88%	79%
	<b>Grand total</b>	<b>3 112</b>	<b>2 031</b>	<b>21 732</b>	<b>26 875</b>	

Source : auteur.

Deux enseignements essentiels ressortent du tableau ci-dessus.

- Premièrement, les entreprises de transformation ou rizeries industrielles sont de loin les principales concernées par les sorties de riz sans déclaration de prix, concernant aussi bien le paddy que le riz blanchi, et ceci quelle que soit la sous-période de collecte considérée<sup>1</sup>. Si l'importance des parts de riz blanchi sorti sans prix par les rizeries industrielles est particulièrement frappante, mais pas étonnante en raison de leurs capacités de traitement et de stockage relativement conséquentes, les parts élevées du paddy sorti sans prix nous interrogent quant à leur mode d'approvisionnement en paddy. En effet, pour les rizeries industrielles qui font sortir du paddy et qui ne sont donc pas implantées dans la région, les chiffres laissent

<sup>1</sup> Hormis la période de soudure où les rizeries industrielles n'effectuent aucune sortie de paddy sans déclaration de prix. D'ailleurs la quantité de paddy qu'elles sortent à cette sous-période est particulièrement faible, ce qui pourrait s'expliquer par le fait qu'elles se consacrent avant tout aux sorties de riz blanchi.

penser qu'elles ne font pas essentiellement d'achat direct de paddy. Une justification probable en est que certaines possèdent leurs propres exploitations rizicoles afin de s'assurer un certain approvisionnement en paddy en quantité, mais surtout en qualité, d'après les entretiens effectués auprès de responsables de rizeries industrielles. Une autre justification est l'existence d'un partenariat soit avec un groupement ou une fédération de producteurs rizicoles, lesquels vendent leur paddy dès la récolte, soit avec des sous-collecteurs. Dans les deux cas, le paddy fait l'objet d'un stockage progressif dès le début de la période de récolte, et non pas d'achat juste avant la sortie de la région. Toujours est-il que les rizeries industrielles réalisent des sorties de riz essentiellement par déstockage de celui-ci. Autrement dit, elles font probablement l'acquisition du paddy à transformer dès la période de récolte, lorsque le prix de celui-ci est à son niveau le plus bas.

- Deuxièmement, et dans une situation totalement inverse de celle des rizeries industrielles, les collecteurs indépendants effectuent très majoritairement des sorties de riz avec déclaration de prix. En d'autres termes, quelle que soit la sous-période de collecte considérée, ils sont les principaux acheteurs de riz au sein de la région. Les rizeries semi-industrielles sont quant à elles dans une situation intermédiaire, étant concernées globalement par les sorties de riz sans prix, moins que les rizeries industrielles et plus que les collecteurs indépendants. Les parts de riz blanchi sorti sans prix relativement élevées illustrent bien leurs détentions de locaux de stockage et d'usinage. Pour le paddy, cependant, il semble qu'elles sont plus concernées par l'achat direct que les rizeries industrielles. Ainsi, les collecteurs indépendants pratiquent très peu le déstockage de riz, tandis que les rizeries semi-industrielles effectuent des déstockages surtout pour le riz blanchi, mais de manière très faible en comparaison avec les rizeries industrielles.

En bref, il se pose la question du lien entre les quantités totales sorties, d'une part, et les parts sorties avec et sans prix, d'autre part, pour chaque type d'intermédiaire. En étant une des manifestations du succès des collecteurs indépendants et de l'échec des structures plus grandes dans la collecte de riz au sein de l'Alaotra-Mangoro, ce lien peut être mieux compris en établissant un rapprochement des diverses quantités avec le niveau de prix moyen du riz acheté par type d'intermédiaire sous les trois sous-périodes.

Une telle démarche nécessite de passer par les questions de qualité dans la mesure où les différents types d'intermédiaires ont des pratiques de prix différentes en ayant des stratégies

d'achat de paddy et de vente de riz blanchi distinctes. En effet, celles-ci les amènent à traiter avec des catégories de fournisseurs de paddy et de consommateurs de riz blanchi dotés de perceptions de qualité du riz bien identifiées. Dans un contexte d'absence de norme officielle de qualité du riz, il est intéressant de construire un référentiel de qualité à partir de ces différentes perceptions de la qualité de riz en tentant de saisir clairement les critères de qualité qui font varier le prix du riz blanchi et du paddy.

## **SECTION 3. LA DIMENSION QUALITÉ DANS LES ÉCHANGES**

### **I. FILIÈRE RIZICOLE, TYPOLOGIES D'ACTEUR ET DIMENSION QUALITÉ**

#### **1.1. Typologie d'intermédiaires et perceptions de la qualité du riz**

Essayons avant tout d'identifier les perceptions de qualité du riz considérées par chacun de nos trois types<sup>1</sup> d'intermédiaires. Pour ce faire, considérons l'hypothèse selon laquelle, les différents types d'intermédiaires qui se destinent à vendre du riz blanchi auprès d'une certaine clientèle ont tout intérêt à répondre aux attentes exprimées par celle-ci, et ceci en matière de prix, de quantité et de qualité. En particulier, nos intermédiaires ont intérêt à intégrer les perceptions de qualité du riz blanchi prises en compte par la clientèle qu'ils ciblent.

Rappelons que les collecteurs indépendants se consacrent essentiellement au marché intérieur, alors que les rizeries industrielles détiennent des infrastructures d'usinage qui les conduisent forcément à envisager de développer les exportations ou, du moins, une production de riz blanchi de qualité relativement élevée. Les rizeries semi-industrielles, enfin, se destinent essentiellement au marché intérieur même s'il leur arrive d'approvisionner les rizeries industrielles en riz blanchi d'un niveau de qualité plus élevé également. Par déduction, nous parvenons ainsi à caractériser les perceptions de qualité du riz blanchi respectivement prises en compte par nos trois types d'intermédiaires.

---

<sup>1</sup> Les sous-collecteurs de rizeries industrielles et semi-industrielles sont supposés, quant à eux, tenir compte des perceptions de qualité de ces dernières et sont alors exclues de notre analyse.

Compte tenu des différents types de demandes selon la qualité du riz blanchi qu'ils se destinent à répondre, nous pouvons déterminer les perceptions respectives de la qualité du riz chez nos différents types d'intermédiaires (Tableau 80).

Tableau 80: Perception de la qualité du riz blanchi selon le type d'intermédiaire

Type d'intermédiaire	Critères valorisés	Qualité valorisée
Rizeries industrielles	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variété (au sens strict) : pureté variétale.</li> <li>- Taux de brisures et propreté du riz blanchi</li> </ul>	Qualité esthétique
Rizeries semi-industrielles		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variété (au sens large) : caractéristiques du grain cuit, comportement du grain à l'usage.</li> <li>- Propreté du riz blanchi</li> </ul>
Collecteurs indépendants		

Source : auteur.

Les rizeries industrielles, seuls capables de produire du riz selon les normes internationales de qualité, définissent la qualité du riz sur la base de ces dernières. Elles sont d'ailleurs les premiers acteurs concernés par le projet de développement des exportations de riz promu par les autorités publiques. En attendant de parvenir à cet objectif, le riz qu'elles produisent et vendent sur le marché local a des caractéristiques proches de celles définies par ces normes internationales de qualité. Ainsi, elles valorisent la qualité esthétique du riz, liée au degré de pureté variétale du paddy et aux conditions de transformation de celui-ci.

Les collecteurs indépendants valorisent la qualité nutritive du riz en adoptant la même perception de qualité du riz blanchi que la majorité des consommateurs malgaches. Ils ont une considération de la variété du riz au sens large en s'intéressant au riz caractérisé, non pas par un degré de pureté variétale élevé mais, au contraire, issu d'un mélange de variétés.

Les rizeries semi-industrielles, enfin, valorisent aussi bien la qualité nutritive que la qualité esthétique du riz. En effet, elles répondent non seulement à la demande domestique majoritaire mais aussi – de manière indirecte – à la demande des clientèles locale aisée et étrangère. Elles vendent le riz blanchi aussi bien aux grossistes de la capitale notamment

(Bouteau, 2002), qu'aux rizeries industrielles désireuses de maximiser leurs chances de se fournir en paddy ou riz blanchi respectant les attentes en qualité de leurs clientèles cibles<sup>1</sup>.

## 1.2. Sous-filières et perceptions de qualité du riz

En considérant que la filière rizicole se compose des consommateurs finaux de riz blanchi en aval, des fournisseurs de paddy en amont et des intermédiaires chargés de transformer le paddy en riz blanchi, l'analyse de leurs conditions socio-économiques respectives fait ressortir deux perceptions distinctes de qualité du riz blanchi et du paddy au sein de la filière (Tableau 81).

Tableau 81 : Types d'acteur, perceptions de la qualité et niveau de prix

Critères de qualité valorisés	Fournisseurs de paddy (ménages ruraux)	Transformateurs de paddy en riz blanchi (intermédiaires)	Consommateurs finaux de riz blanchi	Niveau de prix
« <i>Qualité esthétique</i> » les propriétés visuelles du riz (conditions de traitement post-récolte et de transformation)	Grands exploitants	Rizeries industrielles	Clientèle étrangère	Élevé
		Rizeries semi-industrielles	Clientèle domestique aisée	Moyen
« <i>Qualité nutritive</i> » les propriétés intrinsèques du riz (variété)	Moyens exploitants Petits exploitants	Rizeries semi-industrielles Collecteurs indépendants	Majorité de la population	Bas

Source : auteur.

Il est alors possible de distinguer, au sein de la filière rizicole, deux sous-filières en fonction de la qualité valorisée par les différentes catégories d'acteurs d'amont en aval ont de la qualité du paddy et du riz blanchi. Les différences de prix du riz sont dorénavant fondées sur des différences de qualité valorisée du riz. Une telle représentation des différentes catégories d'acteurs selon leurs perceptions de la qualité du paddy et du riz blanchi donne un élément crucial de compréhension des comportements de vente de paddy par les ménages ruraux de notre échantillon. Il devient plus facile de comprendre que les petits et moyens exploitants

<sup>1</sup> Les rizeries semi-industrielles fournissent du paddy aux rizeries industrielles ou encore du riz blanchi usiné par les matériels de transformation sophistiqués pour avoir un degré de polissage très élevé et un tri minutieux donnant un taux de brisures quasi-nul.



traitent exclusivement avec les collecteurs, tandis que les grands exploitants vendent leur paddy aux rizeries industrielles et semi-industrielles.

Dans un contexte d'inexistence de norme officielle de qualité, les petits et moyens exploitants produisent la qualité du riz qu'ils valorisent pour leurs propres consommations. Du fait de leurs logiques de vente du surplus de production combinées avec leurs manques de moyens matériels et financiers dans la conduite de leurs cultures, ils se cantonnent dans l'idée selon laquelle la qualité du riz est avant tout nutritive. Les grands exploitants, quant à eux, valorisent davantage la qualité esthétique de leurs productions, destinées alors à être usinées dans les grandes structures de transformation des rizeries industrielles. Ainsi, derrière les pratiques des différentes catégories d'acteurs de la filière, se cachent des différences dans les qualités respectivement valorisées par ces derniers. En particulier, les petits et moyens exploitants ne valorisent pas la qualité du paddy de la même manière que les rizeries industrielles, ce qui expliquerait en partie la difficulté de ces dernières à s'approvisionner en paddy.

En outre, la même représentation met en évidence que le riz dont la qualité valorisée concerne les aspects esthétiques des grains a un prix relativement plus élevé que celui dont la qualité valorisée porte sur des considérations nutritives. Autrement dit, malgré l'absence de norme officielle de qualité, une échelle de qualité du riz blanchi et du paddy est bel et bien considérée par les différents types d'acteurs, et ceci de manière implicite.

### **1.3. Essai de construction d'échelles de qualité du paddy et du riz blanchi**

Tentons à présent de construire l'échelle de qualité implicitement considérée par les différentes catégories d'acteurs dans les échanges de riz blanchi et de paddy.

#### *1.3.1. Échelle de qualité du paddy*

Sur la base des entretiens qualitatifs réalisés auprès de différents types d'acteurs impliqués dans les échanges de paddy au sein de l'Alaotra-Mangoro, quatre niveaux de qualité du paddy sont proposés en fonction de la pureté variétale et du degré de propreté des grains (Tableau 82).

Tableau 82 : Échelle de qualité du paddy

Qualité valorisée	Nom	Pureté variétale du paddy (%)	Degré de propreté	Niveau de qualité	Écarts de prix <sup>(a)</sup> (Ar/kg)
Qualité esthétique	C1	Supérieure à 95%	Élevé	1	} +20, +30
	C2	Entre 70% et 95%	Élevé	2	
Qualité nutritive	C3	Inférieure à 70% (uniforme et unicolore)	Moyen	3	} +20
	C4	Nulle (mélange de variétés) « Tout venant » (long/rond)	Faible	4	

Source : auteur, sur la base d'entretiens qualitatifs auprès d'intermédiaires et de ménages ruraux de la région d'étude.

<sup>(a)</sup> Lecture : Entre les catégories C1 et C2, il existe un écart de 20 à 30 Ar sur le prix du kilo de paddy. De même, un écart de 20 Ar est constaté entre les prix du kilo des catégories C3 et C4. Aucune information n'a été recueillie concernant l'écart de prix des catégories C2 et C3.

L'échelle de qualité suggérée tient compte des deux perceptions de la qualité du paddy mises en évidence plus haut. Elle est composée de quatre niveaux de qualité définis par le niveau de propreté des grains, d'une part, et la pureté variétale, d'autre part.

Le paddy appartenant au niveau de qualité le plus élevé est recherché par les rizeries industrielles. Il se caractérise par un degré de pureté variétale supérieur à 95%. Dans le jargon des rizeries industrielles, il s'agit du paddy de type C1, avec un degré de propreté élevé, c'est-à-dire sans caillou ni autre élément extérieur. Le paddy de niveau de qualité 2, dit de type C2, caractérisé par un même degré de propreté que le précédent, se définit par un degré de pureté variétale légèrement inférieur. Pour ces deux niveaux de qualité, la variété du paddy est définie au sens strict avec une propreté irréprochable des grains de paddy. Ainsi le paddy de catégories C1 et C2 correspond au paddy dont la qualité valorisée concerne l'aspect esthétique.

Le paddy produit et vendu dans la région appartient surtout aux deux catégories inférieures, C3 et C4. Plus précisément, la catégorie C3 correspond au paddy le plus couramment échangé, avec comme caractéristiques une homogénéité au niveau de la forme des grains ainsi que de la couleur du riz blanchi correspondant, d'une part, et un degré de propreté acceptable mais moins élevé que celui associé aux catégories C1 et C2, d'autre part. La catégorie C4,

quant à elle, représente le paddy communément appelé « Tout venant », caractérisé par un mélange de formes de grains – ronde ou longue – ainsi qu’une considération minimale du degré de propreté des grains. Pour les deux catégories de paddy, la variété se définit au sens large, en étant associée à une uniformité au niveau de la forme des grains et de la couleur du riz blanchi correspondant. Par déduction, la qualité du paddy appartenant à ces deux catégories inférieures se définit davantage selon les propriétés nutritives des grains. En effet, il s’agit ici du paddy le plus produit et vendu de la région, et même du pays, par la majorité des acteurs de la filière – en particulier les ménages ruraux et les consommateurs à faible pouvoir d’achat – qui définit la qualité du riz (paddy et blanchi) en fonction des propriétés nutritives de ce dernier.

Quant aux différences de prix entre ces niveaux de qualité, elles sont globalement négligeables et instables. Cependant, une différence de prix d’environ 20 Ar par kilo existe entre les niveaux C1 et C2, d’un côté, et entre les niveaux C3 et C4, de l’autre. Par ailleurs, au sein de la catégorie dominante C3, le paddy à grains longs et blancs a un prix légèrement plus cher dans la région, par rapport au paddy à grains ronds.

### 1.3.2. *Échelle de qualité du riz blanchi*

Les entretiens réalisés nous amènent également à l’établissement d’une échelle de qualité du riz blanchi, composée de quatre niveaux de qualité pris en compte dans les échanges actuels (Tableau 83).

Tableau 83 : Échelle de qualité du riz blanchi

Qualité valorisée	Dénomination	Degré de propreté	Taux de brisures	Degré de polissage	Niveau de qualité	Ecart de prix <sup>(b)</sup>
Qualité esthétique	RL (Riz de luxe)	Élevé	Nul	Très élevé	1	+100
	RT (Riz de table)	Élevé	Quasi nul	Élevé	2	
Qualité nutritive	RiO (Riz ordinaire)	Moyen	Moyen	Faible	3	+200
	TV («Tout venant»)	Faible	Élevé	Faible	4	

Source : auteur, sur la base d'entretiens qualitatifs auprès d'intermédiaires et de ménages ruraux de la région d'étude.

<sup>(b)</sup> Lecture : Entre les catégories RL et RT, il existe un écart de 100 Ar sur le prix du kilo de riz blanchi. De même, un écart de 200 Ar est constaté entre les prix du kilo des catégories RT et RiO. Enfin, un écart de 100 Ar existe entre les prix au kilo des catégories RiO et TV.

Tandis que le riz RL (de niveau de qualité 1) et le riz RT (de niveau de qualité 2) répondent davantage à la définition de la qualité du riz fondée sur les caractéristiques visuelles – donc esthétiques – du riz, elles-mêmes dépendant des conditions de transformation du paddy, la qualité du riz RiO (de niveau de qualité 3) et le riz TV (de niveau de qualité 4) se définissent selon les caractéristiques intrinsèques – donc nutritives – des grains. En effet, le riz blanchi appartenant aux deux premiers niveaux de qualité – qui se vend sur les marchés modernes (Minten, 2008) – se démarque avant tout selon son apparence visuelle concernant notamment le degré de propreté, le taux de brisures et le degré de polissage des grains. Les propriétés variétales des grains ne font pas partie des caractéristiques décisives mobilisées dans le choix d'un riz de qualité supérieure.

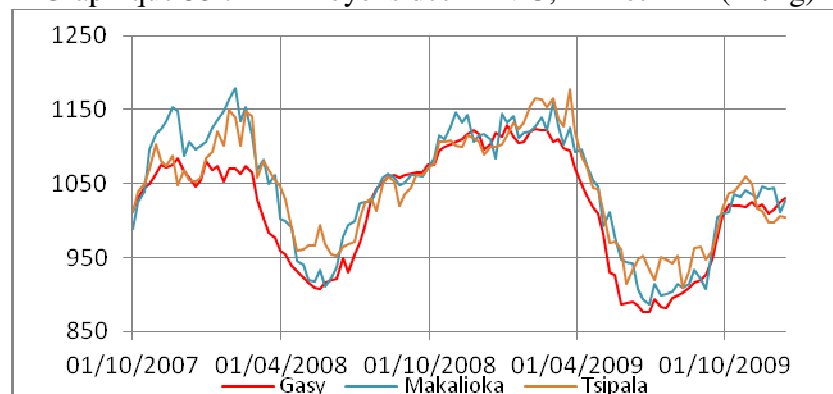
A l'opposé, les riz RiO et TV, vendus sur les marchés traditionnels (*ibid.*, 2008), se différencient avant tout selon les propriétés intrinsèques des grains. Ainsi, le riz blanchi vendu dans les épiceries, les marchés journaliers ou auprès des grossistes, couramment consommé par la majorité de la population, appartient au niveau de qualité 3. Il se caractérise par une forme (longue ou ronde) et une couleur (blanc ou rouge) d'une certaine homogénéité, avec un taux de brisure et un degré de propreté dits « moyens » pour désigner une certaine constance au niveau de ces caractéristiques pour le riz blanchi majoritairement vendu à Madagascar.

Enfin, le riz TV doit être intégré ici car il désigne le riz blanchi le moins cher sur les marchés, pour les consommateurs les plus pauvres vivant le plus souvent en milieu urbain. Ce riz blanchi de niveau de qualité 4 s'appelle aussi « écart de triage », a-t-on appris lors des entretiens. Ceci est dû au fait qu'il est obtenu par le processus d'usinage dans les rizeries industrielles ou semi-industrielles consistant à éliminer de manière progressive les grains brisés, selon la programmation choisie en matière de taux de brisures choisis du riz blanchi.

Quant aux niveaux de prix, un écart sensible existe entre les quatre niveaux de qualité, avec un écart maximum entre les niveaux 2 et 3. Ceci marque bien la distinction entre le riz blanchi vendu sur les marchés traditionnels (riz ordinaire et tout venant) et celui vendu sur les marchés modernes (riz de luxe et de table), comme le montrent les travaux de Minten (2008).

En outre, il est essentiel de reconnaître l'existence de différences de prix pour des riz blanchis d'un même niveau de qualité. C'est évidemment le cas des trois riz les plus populaires sur les marchés traditionnels, abordés dans le premier chapitre, qui appartiennent au niveau 3 de notre échelle de qualité. L'écart de prix entre riz de même niveau de qualité reste néanmoins relativement faible et ne dépasse pas l'écart de prix observé avec les prix de niveaux de qualité 2 et 4. Autrement dit, si l'écart de prix au kilo entre les riz de niveau de qualité 2 et 3 est en moyenne de 200 Ar, et de 100 Ar entre les riz de niveau de qualité 3 et 4, celui entre différents riz appartenant tous au niveau de qualité 3 ne peut excéder 100 Ar. Les données récoltées par l'Observatoire du Riz (OdR) sur les prix moyens des trois riz les plus populaires confirment d'ailleurs les différences minimales de prix (Graphique 33).

Graphique 33 : Prix moyens des riz VG, MK et TPL (Ar/kg)



Source : auteur, données OdR.

Sur la base des données de l'OdR, notons que le niveau de prix relativement bas du riz VG par rapport à ceux des deux autres riz TPL et MK se justifie par le fait que le riz VG est

considéré tantôt comme du riz « Tout venant », tantôt comme du riz rond de couleur blanche ou rouge, très souvent moins apprécié que le riz long de couleur blanche ou rouge. Ainsi, au sein même d'un riz de niveau de qualité bien identifié, de faibles variations de prix selon la variété mais aussi selon le taux de propreté et le taux de brisures s'observent.

#### 1.4. Lien entre échelles de qualité du paddy et du riz blanchi

Sans ambiguïté, un lien peut être établi entre les deux échelles de qualité du paddy et du riz blanchi par la mise en correspondance des niveaux de qualité de même rang de chaque échelle de qualité dressée (Tableau 84).

Tableau 84 : Échelle de qualité du riz (paddy et blanchi)

<i>Niveau de qualité</i>	Paddy	Degré de pureté variétale du paddy	Degré de propreté	Riz blanchi	Taux de brisures	Degré de polissage	<i>Niveau de prix</i>
<b>1</b>	C1	Supérieur à 95%	Élevé	RL	Nul	Très élevé	<b>1</b>
<b>2</b>	C2	70% - 95%	Élevé	RT	Quasi nul	Élevé	<b>2</b>
<b>3</b>	C3	Inférieur à 70%	Moyen	RO	Moyen	Faible	<b>3</b>
<b>4</b>	C4	Nul	Faible	TV	Élevé	Faible	<b>4</b>

Source : auteur.

Malgré l'absence de normes officielles de qualité dans les échanges, il semblerait par conséquent que les considérations actuelles de qualité, tout comme les conditions socio-économiques des différentes catégories d'acteurs le long de la filière rizicole malgache révèlent la prise en compte sous-entendue d'échelles de qualité du paddy et du riz blanchi. La formalisation de celles-ci dont les principaux éléments sont résumés dans le tableau ci-dessous met en exergue un « référentiel de qualité » du riz. En sachant qu'il provient directement d'une analyse des attentes de l'aval et des contraintes de l'amont concernant la qualité du riz à échanger le long de la filière, ce « référentiel de qualité » du riz pourrait inspirer les futures normes officielles de qualité à instaurer par les pouvoirs publics.

Cela étant dit, nous parvenons également à identifier les différents types d'acteurs concernés par chaque niveau de qualité du paddy et du riz blanchi compte tenu de leurs perceptions de la qualité du riz, elles-mêmes en lien étroit avec les conditions socio-économiques précises de ces derniers (Tableau 85).

Tableau 85 : Typologie d'acteurs de la filière et niveaux de qualité du riz

Qualité valorisée	« <i>Qualité esthétique</i> »		« <i>Qualité nutritive</i> »	
Niveau de qualité	1	2	3	4
Niveau de prix	1	2	3	4
<b>Fournisseurs de paddy</b>	<b>Grands exploitants</b>		<b>Petits exploitants</b>	
			<b>Moyens exploitants</b>	
Paddy	C1	C2	C3	C4
<i>Pureté variétale</i>	<i>Supérieure à 95%</i>	<i>70% - 95%</i>	<i>Inférieure à 70%</i>	<i>Nulle</i>
<i>Degré de propreté</i>	<i>Élevé</i>	<i>Élevé</i>	<i>Moyen</i>	<i>Faible</i>
<b>Intermédiaires</b>	<b>Rizeries industrielles</b>		<b>Rizeries semi-industrielles</b>	
	<b>Rizeries semi-industrielles</b>		<b>Collecteurs indépendants</b>	
Riz blanchi	RL	RT	RO	TV
<i>Taux de brisures</i>	<i>Nul</i>	<i>Quasi nul</i>	<i>Moyen</i>	<i>Élevé</i>
<i>Degré de polissage</i>	<i>Très élevé</i>	<i>Élevé</i>	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>
<b>Consommateurs de riz blanchi</b>	<b>Clientèle étrangère</b>		<b>Majorité de la population</b>	
	<b>Clientèle locale aisée</b>			

Source : auteur.

En plus de mettre en évidence l'existence des deux sous-filières en fonction de la qualité du riz valorisée par les catégories d'acteurs, le tableau ci-dessus établit une hiérarchie au niveau des prix pratiqués par ces derniers, en fonction de la demande de riz blanchi qu'ils ciblent et de l'offre de paddy qui les approvisionne. Ainsi, dans l'hypothèse que les intermédiaires traitent avec les catégories d'acteurs en amont et en aval correspondant à leurs stratégies respectives d'achat de paddy et de vente de riz blanchi, on peut s'attendre à ce que les échanges rizicoles fassent ressortir la hiérarchie des prix selon le type d'intermédiaire ci-dessus. Les rizeries industrielles devraient être concernées par les niveaux de prix du riz blanchi et du paddy les plus élevés, suivies des rizeries semi-industrielles et enfin des collecteurs indépendants.

Après avoir mis en évidence le lien entre les dimensions prix et qualité du riz à partir des conditions socio-économiques des différentes catégories d'acteurs de la filière, il est à présent question d'analyser les échanges « concrets » au sein de la région de l'Alaotra-Mangoro, afin de vérifier si ces derniers s'effectuent de manière implicite sur la base de l'échelle de qualité définie ci-dessus. Dans le contexte actuel d'absence de norme officielle de qualité, la démarche adoptée consistera précisément à vérifier l'existence de la hiérarchie des prix tout juste démontrée.

## **II. QUELLE ÉVALUATION DE LA QUALITÉ DANS LES ÉCHANGES ?**

### **2.1. Prix d'achat du riz par type d'acteur et par sous-période de collecte**

Nous prenons, comme base d'analyse, uniquement les déclarations de sorties de riz munies de déclaration de prix de manière à exclure le paddy et le riz blanchi sortis par déstockage, et donc n'ayant pas fait directement l'objet d'échange peu avant la sortie de la région, suivant l'hypothèse préalablement adoptée. Cela justifie les faibles quantités de riz sorti associées aux rizeries industrielles qui, rappelons-le, effectuent majoritairement des sorties de riz sans déclaration de prix.

Une analyse simple des données par type d'intermédiaire et par sous-période apporte l'élément manquant mais central de notre analyse, à savoir les données de prix par type d'acteur et par sous-période (Tableau 86).



Tableau 86: Sorties de paddy et de riz blanchi par type d'acteur et sous-période

	Collecte Mai 2007-Avril 2008	Sorties	Rizeries industrielles	Rizeries semi- industrielles	Collecteurs indépendants
Paddy	Récolte	Quantité totale (t)	279	470	13 483
		Prix moyen (Ar/kg)	515	533	547
		Nb déclarants	5 <sup>(a)</sup>	9	267
		Quantité moyenne (t)	56	52	50
	Soudure	Quantité totale	79	448	13 567
		Prix moyen	678	666	650
		Nb déclarants	5	9	208
		Quantité moyenne	16	50	65
	Pré-récolte	Quantité totale	86	145	4 600
		Prix moyen	638	628	618
		Nb déclarants	3	3	86
		Quantité moyenne	29	48	53
Riz blanchi	Récolte	Quantité totale	86	252	7 235
		Prix moyen	892	879	837
		Nb déclarants	3	5	193
		Quantité moyenne	29	50	37
	Soudure	Quantité totale	248	1 349	9 698
		Prix moyen	906	989	987
		Nb déclarants	5	10	164
		Quantité moyenne	50	135	59
	Pré-récolte	Quantité totale	122	76	2 756
		Prix moyen	926	981	983
		Nb déclarants	3	6	66
		Quantité moyenne	41	13	42

<sup>(a)</sup> Lecture : A la période de récolte, 5 rizeries industrielles ont sorti un total de 279 tonnes de paddy, avec une quantité moyenne sortie par rizerie industrielle de 56 tonnes et un prix moyen d'achat de 515 Ar le kilo.

Source : calculs de l'auteur, données Alma.

Apportons une remarque sur l'évolution du nombre d'acteurs impliqués dans la sortie de riz le long de la saison de collecte. Concernant les deux types de riz, le nombre de collecteurs indépendants « déclarants » diminue de la période de récolte à la période de soudure, tandis que celui des rizeries industrielles et semi-industrielles se maintient voire augmente. L'objectif prioritaire de ces petits acteurs de la collecte est sans doute de profiter au maximum de la période de récolte, caractérisée par des prix du riz au niveau minimum. Cependant, s'ils sont relativement moins nombreux à la période de soudure, la quantité moyenne de paddy et

de riz blanchi qu'ils achètent augmente considérablement. Ceci vaut aussi pour les deux autres types d'intermédiaires, mais concernant uniquement la quantité moyenne de riz blanchi. La quantité moyenne de paddy en période de soudure diminue en effet, probablement car ils se consacrent davantage aux activités autour du riz blanchi en cette période cruciale de l'année.

## 2.2. Hiérarchie des prix dans les échanges « concrets »

Examinons à présent les hiérarchies de prix qui se dégagent des échanges « concrets » de la région, dans les trois sous-périodes de la saison de collecte 2007-2008. En classant les prix moyens d'achat par ordre décroissant (le rang 1 correspondant au prix le plus élevé), et ce pour chaque sous-période, le tableau suivant résume les différentes hiérarchies de prix observées pour les deux types de riz (Tableau 87).

Tableau 87 : Hiérarchie des prix par sous-période

		Rizeries industrielles	Rizeries semi-industrielles	Collecteurs indépendants
Paddy	Récolte <sup>(a)</sup>	3	2	1
	Soudure	1	2	3
	Pré-récolte	1	2	3
Riz blanchi	Récolte	1	2	3
	Soudure	3	1	2
	Pré-récolte	3	2	1

Source : auteur.

<sup>(a)</sup>Lecture : Lors de la période de récolte, les collecteurs indépendants pratiquent les prix d'achat les plus élevés, suivis des rizeries semi-industrielles et, enfin, des rizeries industrielles.

À première vue, la hiérarchie des prix moyens telle que les prix d'achat des rizeries industrielles sont les plus élevés, suivis de ceux des rizeries semi-industrielles et enfin de ceux des collecteurs indépendants est celle qui revient le plus fréquemment. En effet, elle s'observe dans trois des six sous-périodes étudiées. Une deuxième hiérarchie, observée dans deux sous-périodes, se caractérise par des prix d'achat des collecteurs indépendants au maximum, suivis de ceux des rizeries semi-industrielles et enfin de ceux des rizeries industrielles. Une dernière hiérarchie observée dans une seule sous-période place les prix des rizeries semi-industrielles

au premier rang, ceux des collecteurs indépendants au deuxième rang et ceux des rizeries industrielles en dernier.

La comparaison entre la hiérarchie des prix définie dans le paragraphe 1.2 – en lien avec la hiérarchie de qualité dressée à partir de l’analyse des conditions socio-économiques des acteurs de la filière – et les hiérarchies des prix obtenues des échanges « concrets » le long de la période de collecte 2007-2008 (Tableau 87) se révèle fructueuse. Elle pointe en effet une correspondance entre la hiérarchie des prix la plus fréquemment ressortie des échanges « concrets » et celle précédemment établie.

Lorsque la hiérarchie des prix observée dans les échanges « concrets » est la même que celle identifiée à partir de l’analyse des conditions socio-économiques de l’offre de paddy et de la demande de riz blanchi, ces derniers s’effectuent à des niveaux de prix moyens qui respectent par déduction les attentes relatives de chaque type d’intermédiaire en matière de qualité de paddy ou de riz blanchi. Cela vaut pour les périodes de soudure et de pré-récolte pour les échanges de paddy et pour la période de récolte pour les échanges de riz blanchi. Ce qui n’est pas le cas de ceux observés lors des autres sous-périodes. En effet, nous supposons que la justification d’une différence entre deux prix à un moment donné passe par une différence en matière de qualité et que, à ce titre, nous avons pu associer chaque type d’intermédiaire à un niveau de qualité du riz bien distinct. En sachant qu’à un niveau de qualité correspond un niveau de prix, la hiérarchie des prix pratiqués par nos trois types d’intermédiaires reflète les niveaux de qualité qu’ils recherchent individuellement.

Dès lors, la non vérification de la hiérarchie des prix identifiée au préalable correspond davantage à une situation où au moins un des types d’intermédiaires effectue un achat à un niveau de prix suffisamment bas ou élevé pour bousculer le classement prédéfini de ces derniers en fonction des niveaux de prix et donc des niveaux de qualité. Il s’ensuit que la hiérarchie des prix obtenue ne représente plus les considérations relatives de qualité des acteurs impliqués dans les échanges. Dit autrement, les échanges se déroulent sans un rapport qualité-prix constant, ce qui perturbe le développement même des échanges.

Concernant les échanges de paddy à la période de récolte, l’analyse des prix moyens par type d’intermédiaire montre que les collecteurs indépendants l’achètent à des prix plus élevés que les deux types de rizeries. Ceci est conforme à la stratégie supposée de ces derniers, souvent

appelés de manière péjorative « tir au vol », consistant à maximiser leur approvisionnement en paddy dans la région via un surenchérissement des prix durant les premiers mois de la période de collecte dans la région de l'Alaotra-Mangoro. Ce comportement des collecteurs indépendants est d'ailleurs vu par les rizeries industrielles comme faussant les principes d'échanges, lorsque les vendeurs de paddy préfèrent de loin traiter avec les premiers au détriment des secondes, vues comme trop exigeantes en matière de qualité du paddy demandé malgré un prix moins élevé. En ce sens, les principes d'échanges du paddy, notamment à la période de récolte, perturbent les échanges mêmes de paddy. Le niveau de prix du paddy ne reflète pas essentiellement la qualité mais provient d'un comportement de surenchérissement des collecteurs indépendants. L'effet préjudiciable d'un tel comportement est, précisons-le, la difficulté des rizeries industrielles en particulier à s'approvisionner en paddy selon leurs attentes en qualité.

Pour ce qui est du riz blanchi, l'interprétation des deux hiérarchies de prix en périodes de soudure et de pré-récolte, différentes de celle théoriquement identifiée, se révèle plus complexe pour deux principales raisons. D'une part, ces périodes sont celles qui connaissent des hausses de prix dont les ampleurs ne sont pas toujours fondées selon notre point de vue, et donc peuvent faire l'objet de variations sensibles en fonction des acteurs concernés. D'autre part, les prix du riz blanchi supposent la présence de coûts de transformation notamment qui rendent difficile la comparaison entre eux sans élément d'information supplémentaire. Une appréciation des niveaux de prix du riz blanchi à ces deux périodes pour chaque type d'intermédiaire est possible en examinant le taux de variation des prix d'une sous-période à l'autre (Tableau 88).

Tableau 88: Prix du riz blanchi (Ar/kg) et taux de variation (%) selon les sous-périodes

	Rizeries industrielles		Rizeries semi-industrielles		Collecteurs indépendants	
	Prix moyen	Taux de variation	Prix moyen	Taux de variation	Prix moyen	Taux de variation
Récolte	892	-	879	-	837	-
Soudure	906	1,6%	989	12,6%	987	17,9%
Pré-récolte	926	2,2%	981	-0,8%	983	-0,4%

Source : calculs de l'auteur, données Alma.

Tandis que le taux de variation des prix moyens d'achat du riz blanchi déclarés par les rizeries industrielles est relativement constant d'une sous-période à une autre et avoisine 2%, ceux des

deux autres types d'acteurs connaissent des fluctuations plus irrégulières. Cependant, les taux de variation des prix moyens déclarés par les rizeries semi-industrielles et les collecteurs indépendants vont dans un même sens avec un même ordre de grandeur d'une sous-période à une autre. Ce qui laisse supposer une plus grande régularité de comportement – et donc de prix pratiqués – pour les rizeries industrielles durant toute la période de collecte, en comparaison avec les rizeries semi-industrielles et les collecteurs indépendants qui pratiquent des prix du riz blanchi à des niveaux sensiblement plus élevés à la période de soudure. Là encore, la mise en évidence d'une évolution différente des prix moyens du riz blanchi pour les rizeries industrielles par rapport à celle des deux autres types d'acteur constitue un élément crucial dans l'explication du blocage des échanges supposé.

Le prochain et dernier chapitre justifiera justement pourquoi et comment une hiérarchie des prix fixe dans les échanges est essentielle à la viabilité et au développement de ces derniers. L'analyse des principes d'échanges à la lumière du modèle de White, à partir des attentes et des contraintes des divers types d'acteurs de la filière précédemment identifiés en matière de quantité et de qualité du riz, nous conduira au but ultime de prouver que les principes d'échanges actuels – notamment au regard de la dimension qualité du riz – empêchent le développement même des échanges. En d'autres termes, il s'agira de mettre en exergue que les problèmes de qualité sont en partie responsables des problèmes de quantité de paddy commercialisé, et donc de l'insuffisance de l'offre domestique en riz du pays.

## SYNTHESE DU CHAPITRE 4

Dans le quatrième chapitre, nous conduisons une analyse positive des échanges rizicoles dans le but de mettre en évidence les pratiques en matière de qualité au sein de la filière. Une première section se consacre à l'analyse socio-économique de la demande en riz blanchi et à l'offre de paddy auxquelles la filière rizicole malgache fait face au cours de la période 2007-2008. Après une discussion critique sur le mode d'estimation de la demande domestique totale en riz, l'analyse de la littérature grise sur la demande en riz à Madagascar, en rapport avec la dimension qualité, apporte un éclaircissement sur les perceptions de la qualité du riz selon les consommateurs finaux. Nous concluons à l'existence de deux types de perceptions de la qualité du riz blanchi mobilisées dans les échanges. D'un côté, les consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat valorisent la qualité nutritive du riz blanchi et, de l'autre, les consommateurs étrangers et locaux à pouvoir d'achat élevé considèrent la qualité esthétique du riz blanchi. L'analyse de l'offre en paddy, quant à elle, porte précisément sur les ménages ruraux de l'Alaotra-Mangoro, grenier à riz du pays. En effectuant une Analyse des Correspondances Multiples sur des données d'enquêtes auprès de ménages ruraux, nous définissons trois types de ménages selon leurs stratégies de vente de paddy. Nous mettons également en évidence deux grandes perceptions de la qualité du paddy: tandis que les petits et moyens exploitants agricoles considèrent la qualité nutritive, les grands exploitants valorisent la qualité esthétique.

Dans la deuxième section, nous conduisons une analyse des échanges rizicoles « concrets » en exploitant des données administratives d'enregistrement des activités de collecte de riz blanchi et de paddy au sein de l'Alaotra-Mangoro. L'objectif est d'approfondir la connaissance sur les acteurs de la collecte dans cette région stratégique de la filière rizicole, en se focalisant principalement sur leurs stratégies respectives d'approvisionnement en paddy et de revente de riz blanchi. Tout d'abord, une typologie d'intermédiaires est dressée à partir d'une première analyse de nos données administratives. Les trois types d'intermédiaires mis en évidence, à savoir les rizeries industrielles, les rizeries semi-industrielles et les collecteurs indépendants, se distinguent principalement selon leurs tailles, leurs clientèles cibles, leurs stratégies d'achat de paddy le long de la période de collecte.

Enfin, la dernière section tente de faire ressortir les considérations de qualité dans les échanges rizicoles, à travers l'analyse des prix déclarés par les intermédiaires dans le cadre de leurs activités de collecte. En se basant sur les perceptions de la qualité du riz blanchi considérées par les clientèles cibles respectives de nos trois types d'intermédiaires, nous parvenons à établir une hiérarchie attendue des prix pratiqués par ces derniers dans leurs activités de collecte. Celle-ci est ensuite comparée à la hiérarchie des prix observée dans les déclarations faites, et ceci le long de la période de collecte. Il en ressort un respect discontinu de la hiérarchie attendue des prix. Ceci incarne, chez certains de nos intermédiaires, un principe de fixation du prix pas toujours associé aux considérations de qualité. Un tel comportement entraîne une perturbation globale dans la fixation des prix pratiqués dans les échanges. Les prix se retrouvent fixés selon des logiques diverses par des acteurs pourtant en concurrence entre eux dans la collecte de riz (paddy et blanchi). Si les uns déterminent le prix selon la qualité, les autres font valoir d'autres logiques de fixation des prix, dans leur intérêt mais au détriment de leurs concurrents. En cela, les principes d'échanges du riz en vigueur dans le cadre des activités de collecte au sein de l'Alaotra-Mangoro représentent un élément de blocage des échanges même.

## PLAN DU CINQUIÈME CHAPITRE

### Section 1. Application

#### *I. La dimension qualité au centre des échanges*

- 1.1. La filière rizicole comme marché de production
- 1.2. Incertitude sur la qualité, orientation des intermédiaires et viabilité de la filière

#### *II. Conditions d'émergence d'un ordre de qualité*

- 2.1. Analyse qualitative des conditions socio-économiques de l'amont et de l'aval
- 2.2. Analyse des principes d'échanges selon le circuit de la filière

### Section 2. Enseignements

#### *I. Sur le facteur de blocage des échanges*

- 1.1. Quels problèmes de qualité ?
- 1.2. Quels problèmes de prix ?
- 1.3. Quels problèmes de qualité ?

#### *II. Sur les solutions*

- 2.1. Quel(s) ordre(s) de qualité ?
- 2.2. Quelle(s) convention(s) de prix ?

### Synthèse du chapitre 5



## **CHAPITRE 5. LES ÉCHANGES RIZICOLES A L'EPREUVE DU MODELE DE MARCHE DE WHITE**

Le présent chapitre développe une analyse des échanges au sein de la filière rizicole centrée sur la dimension qualité du riz. Ceci, en vue de convaincre définitivement de sa place cruciale dans la recherche d'un meilleur fonctionnement de la filière rizicole, et plus exactement dans la lutte contre l'insuffisance de l'offre domestique en riz sur les marchés. La hiérarchie des prix laisse dorénavant place à la hiérarchie de qualité sous-jacente. Pour ce faire, la mobilisation du modèle de marché de White vise à démontrer la nécessité, pour les acteurs impliqués dans les échanges, de prendre en compte un référentiel de qualité du bien échangé afin de les assurer d'un ratio de qualité-prix constant dans les échanges en parvenant à faire émerger de manière unanime une définition de la qualité qui tienne compte aussi bien des contraintes que des attentes des acteurs. L'exercice livre des enseignements sur les modalités de traitement de la dimension qualité à adopter dans la filière rizicole malgache, laquelle demeure jusqu'à présent à la recherche de mesures efficaces et adéquates pour parvenir à promouvoir la dimension qualité du riz dans les multiples étapes: de la production à la commercialisation en allant jusqu'aux exportations.

Ainsi, le chapitre se compose de deux sections. La première développe l'analyse des principes d'échanges rizicoles le long de la filière à la lumière du modèle de White. A partir de l'analyse des conditions socio-économiques des acteurs en amont et en aval des intermédiaires, elle met en évidence l'existence de quatre circuits de commercialisation du riz au sein de la filière et en discute les conditions de viabilité respectives. La seconde section livre les enseignements obtenus de la mobilisation d'un tel cadre théorique original dans l'étude des questions de qualité au sein de la filière rizicole malgache. Après un résumé des facteurs du blocage au développement des échanges rizicoles, elle en avance les principales solutions, notamment autour de la nécessité de conventions de qualité dans les échanges. Une série de recommandations dans la politique de qualité à mettre en œuvre par les autorités publiques malgaches clôt le chapitre.

## SECTION 1. APPLICATION

### I. LA DIMENSION QUALITÉ DU RIZ AU CENTRE DES ÉCHANGES

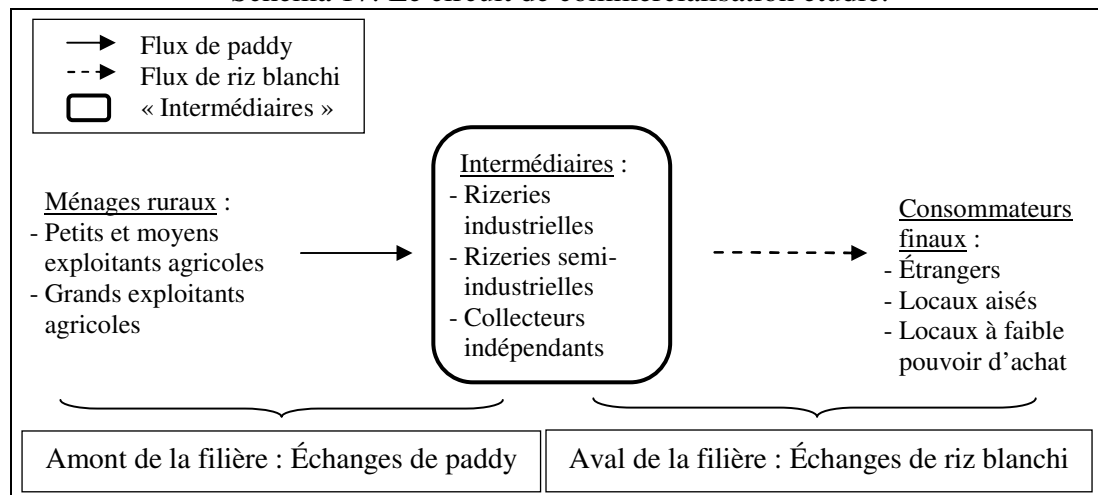
#### 1.1. La filière rizicole comme marché de production

##### 1.1.1. *Échanges de paddy et échanges de riz blanchi dans la filière*

En considérant deux types d'échanges au sein de la filière avec les échanges de paddy, en amont, et les échanges de riz blanchi, en aval, il semble que, contrairement à la vision dominante actuelle, les premiers mériteraient autant, sinon plus, d'attention que les seconds. En effet, rappelons que seul un quart environ de la production totale de paddy est mis en vente par les ménages agricoles (INSTAT, 2010), un peu plus de la moitié étant autoconsommé et le reste servant pour les coutumes, les semences et les remboursements en nature.

La filière est alors vue comme un marché de production selon le modèle de White. Les intermédiaires occupent le rôle de producteur du modèle, s'approvisionnant en paddy auprès des ménages rizicoles et mettant en vente le riz blanchi issu de la transformation du paddy auprès des consommateurs finaux (Schéma 17).

Schéma 17: Le circuit de commercialisation étudié.



Source: auteur.

### 1.1.2. *Stratégies des intermédiaires*

En suivant le raisonnement de White, les intermédiaires sont les acteurs centraux de la filière car leurs décisions de production conditionnent la performance globale de celle-ci. La filière est considérée comme une structure sociale dont la viabilité est la priorité des intermédiaires : dans un contexte d'incertitude, ils cherchent à définir des niches individuelles de production en nouant des relations « durables » avec les acteurs en leur amont et en leur aval. Ils restent tributaires en effet de ceux-ci dans leurs approvisionnements en paddy et leurs ventes de riz blanchi.

Pour White, les niches individuelles de production des intermédiaires se distinguent forcément par leurs qualités<sup>1</sup>. L'enjeu pour ces derniers est de se faire une place parmi les concurrents en matière de qualité et de quantité de production, en respectant les attentes des consommateurs de riz blanchi et les contraintes des fournisseurs de paddy – en fonction de la qualité et de la quantité des biens respectivement échangés avec ces acteurs.

L'identification par les intermédiaires des contraintes des fournisseurs de paddy et des attentes des consommateurs de riz blanchi s'effectue par l'analyse du « contexte » particulier dans lequel évoluent respectivement ces acteurs, selon l'hypothèse d'encastrement structural de la filière vue comme marché de production (Cusin et Bénamouzig, 2004). Plus exactement, du contexte dépendent les contraintes des premiers pour répondre aux demandes d'approvisionnement en paddy et les attentes des seconds dans la consommation du riz blanchi. En effet, selon le contexte, les contraintes sont plus ou moins grandes pour les fournisseurs de paddy en fonction du niveau de qualité et de la quantité de paddy souhaités par les intermédiaires, de même pour les attentes des consommateurs de riz blanchi en fonction du niveau de qualité et de la quantité du riz blanchi produit par les intermédiaires. Précisons que les consommateurs ainsi que les fournisseurs sont considérés, de part et d'autre, comme des acteurs agrégés à condition qu'ils évoluent dans un même contexte, exprimant ainsi soit les mêmes attentes soit les mêmes contraintes.

---

<sup>1</sup> Chaque producteur sur le marché appartenant à une niche qui lui est propre, la qualité des biens produits est ordonnée de façon linéaire (White, Godart et Corona, 2008, p 20), tout comme celle des biens intermédiaires.

En admettant que les contraintes ressenties par les fournisseurs de paddy et les attentes des consommateurs de riz blanchi influencent, d'une part, les coûts<sup>1</sup> d'approvisionnement en paddy des intermédiaires et, d'autre part, leurs recettes de la vente en riz blanchi, les recettes et coûts des intermédiaires varient en fonction des couples (qualité/quantité) décidés par les intermédiaires, concernant aussi bien le paddy que le riz blanchi. Dès lors, en cherchant à maximiser leurs profits – entendus comme la différence entre recettes de la vente de riz blanchi et coûts d'approvisionnement en paddy –, les stratégies des intermédiaires consistent à décider de la quantité mais aussi de la qualité de paddy à acheter et de riz blanchi à mettre en vente en tenant compte des contextes dans lesquels évoluent respectivement les fournisseurs de paddy et les consommateurs de riz blanchi qu'ils ciblent.

## **1.2. Incertitude sur la qualité, orientation des intermédiaires et viabilité de la filière**

### *1.2.1. Incertitude autour de la qualité du paddy et orientation des intermédiaires*

Toujours à la lumière du modèle, les intermédiaires sont supposés s'engager tout en étant confrontés à une incertitude dans la vente du riz blanchi et/ou l'approvisionnement en paddy. En effet, une fois reconnus comme tels au sein de la filière, par leurs pairs et par les acteurs à leur amont et à leur aval, les intermédiaires ont individuellement intérêt à participer à la recherche collective de la stabilité de la filière, vue comme la structure sociale à laquelle ils appartiennent. Mais ils font également face à cette incertitude de ne pas pouvoir se fournir en paddy ou vendre le riz blanchi, et ceci selon les quantités et qualités respectivement définies dans leurs stratégies individuelles.

Précisons dès à présent le principal apport du modèle de White à la présente analyse du fonctionnement de la filière rizicole, qui, à nos yeux, se trouve au fondement du discours sur l'importance de la dimension qualité du riz. Dans sa dimension sociologique, le modèle pose que les intermédiaires sont dans une recherche de viabilité de leurs relations d'échanges avec l'amont et l'aval. Autrement dit, nous dirions en sociologie qu'ils sont à la recherche d'un ordre de marché permettant aux échanges de se reproduire, et non d'un simple équilibre n'intégrant pas l'idée de durabilité des échanges. Plutôt que de se limiter à un programme individuel de maximisation de profit, tel que supposé habituellement en économie, les

---

<sup>1</sup> Les coûts d'approvisionnement en paddy ne sont autres que la valeur d'échange du paddy (prix\*quantité) payée par les intermédiaires aux vendeurs de paddy.

intermédiaires ont alors un souci collectif de parvenir à une situation qui leur permette de maximiser leurs profits, tout en répondant aux attentes et exigences des autres catégories d'acteurs en amont et en aval, en fonction de la qualité et de la quantité des biens respectivement échangés avec ces acteurs. Car la satisfaction par les intermédiaires des attentes et exigences de leurs partenaires aux échanges constitue la condition de viabilité des échanges et donc de la filière, en suivant le raisonnement de White.

Nous arrivons au point-clé de notre raisonnement: les difficultés rencontrées par les intermédiaires dans leurs approvisionnements en paddy ou leurs ventes de riz blanchi s'interprètent alors comme les conséquences de décisions prises en matière de qualité et de quantité de paddy ou de riz blanchi ne répondant pas aux contraintes des fournisseurs de paddy, ou aux attentes des consommateurs de riz blanchi. Apparaît alors l'incertitude dans les échanges et tout l'enjeu pour les intermédiaires réside dans l'identification et le respect des attentes de l'aval et des contraintes de l'amont concernant la qualité et la quantité du paddy et du riz blanchi à échanger.

Étant donné que les intermédiaires effectuent des échanges de paddy en leur amont et de riz blanchi en leur aval, les difficultés ressenties sont forcément plus grandes dans l'un que dans l'autre. D'après le raisonnement de White, et de manière relative, si l'un se déroule sans problème, l'autre est plus problématique pour les intermédiaires. De ce fait, en reconnaissant que les difficultés sont localisées au niveau d'un type d'échange donné, les intermédiaires chercheront à définir leurs stratégies en s'attachant en particulier à satisfaire les attentes de la catégorie d'acteur concernée par le type d'échange « problématique ». En d'autres termes, les intermédiaires adoptent une orientation de leurs décisions de production vers l'amont ou vers l'aval en fonction de la localisation des difficultés – donc de l'incertitude – en amont ou en aval.

### *1.2.2. L'ordre de qualité du riz comme condition de viabilité de la filière*

Après avoir établi que la filière rizicole souffre fondamentalement d'une insuffisance de l'offre domestique en riz blanchi, donc en paddy, nous soutenons que les difficultés ressenties par les intermédiaires de la filière rizicole se situent davantage au niveau de leur approvisionnement en paddy que de leurs ventes de riz blanchi. Par conséquent, en déduisant que l'incertitude pour les intermédiaires s'observe dans les échanges en amont de la filière, ils

auraient a priori intérêt, selon le modèle de White, à adopter une orientation en amont dans la définition de leurs décisions de production.

De la sorte, les intermédiaires gagneraient à prioriser les échanges de paddy par rapport aux échanges de riz blanchi, et plus exactement, à tenir compte des contraintes des fournisseurs dans leurs approvisionnements en paddy de manière à en éliminer toute incertitude. Puisque, selon le modèle de White, l'incertitude identifiée porte en définitive sur la qualité du bien échangé constatée en amont de la filière, les difficultés actuelles d'approvisionnement en paddy ressenties par les intermédiaires pourraient s'interpréter comme une mésentente autour de la notion de la qualité du paddy, et plus globalement autour de la fixation des coûts d'approvisionnement du paddy selon la qualité et la quantité échangées de celui-ci.

Alors que chaque intermédiaire est supposé se distinguer par la qualité de sa production, donc par celle du riz blanchi qu'il vend et du paddy qu'il traite, la prise en compte des contraintes des fournisseurs de paddy reviendrait à ce que chacun décide d'un couple (qualité/quantité) de paddy qui convienne aux fournisseurs compte tenu de leurs contraintes.

Dès lors, la recherche de la viabilité de la filière consiste notamment à définir des couples (qualité/quantité) de paddy tels que les coûts d'approvisionnement associés satisfassent les fournisseurs. C'est la condition pour que l'approvisionnement en paddy soit assuré avec certitude, autant en quantité qu'en qualité. Pour ce faire, deux conditions sont requises : d'une part, la définition partagée par tous d'une hiérarchie de qualité du paddy afin de reconnaître les différentes demandes en qualité exprimées par les intermédiaires et, d'autre part, la mise en place d'un système de rémunération du paddy selon la qualité pour récompenser les efforts réalisés par les fournisseurs de paddy en matière de qualité et de quantité. En bref, il s'agit pour les acteurs de la filière de faire émerger un ordre de qualité, vu comme condition fondamentale de viabilité des échanges.

L'appréhension des principes d'échanges de paddy et de riz blanchi à travers le modèle de marché de White permet de justifier la place centrale des questions de qualité dans le fonctionnement de la filière rizicole malgache. En justifiant la faiblesse de la part de paddy commercialisée par les ménages agricoles à l'aide de ces questions de qualité, nous soutenons la nécessité d'un ordre de qualité pour la viabilité des échanges au sein de la filière. Si l'ordre de qualité passe par l'existence d'une hiérarchie de qualité unanimement définie, reconnue et

respectée par les différentes catégories d'acteurs au sein de la filière, alors le respect d'un tel ordre traduit de même l'existence d'une hiérarchie des prix selon la qualité du bien échangé. Par conséquent, la hiérarchie des prix constitue le reflet de la hiérarchie de qualité, condition de la viabilité des échanges, d'après le modèle de White. De cette manière, nous soutenons que le respect d'une hiérarchie des prix selon la qualité est nécessaire dans les échanges.

## II. CONDITIONS D'EMERGENCE D'UN ORDRE DE QUALITÉ

Sans aucun doute, l'idée de construction sociale associée à la filière, vue comme marché de production d'après le modèle de White, se résume par la construction sociale<sup>1</sup> de la qualité du riz blanchi et du paddy à partir des considérations de qualité des différentes catégories d'acteurs de la filière. Pour reprendre la terminologie « whitienne », parvenir à la définition d'une échelle de qualité qui rende compte des considérations de qualité de toutes les catégories d'acteurs ainsi que d'un système de prix du riz blanchi et du paddy selon la qualité reviendrait à établir un ordre de qualité au sein de la filière. Mais alors, comment s'y prendre ? Là encore, la relecture des conditions socio-économiques des différents acteurs de la filière à la lumière du modèle de White nous y amène.

### 2.1. Analyse qualitative<sup>2</sup> des conditions socio-économiques de l'amont et de l'aval

#### 2.1.1. *Le modèle de White comme outil heuristique : démarches d'analyse*

Sans minimiser le fait que la riziculture est destinée avant tout à l'autoconsommation, nous défendons l'idée selon laquelle la faiblesse de la part de paddy commercialisée par les riziculteurs au niveau global est en partie fondée sur des principes d'échanges qui sont loin de favoriser un développement des échanges eux-mêmes. Suivant le raisonnement de White, une telle situation correspond à des échanges non viables. Autrement dit, les intermédiaires ne respecteraient pas les conditions de viabilité des échanges, telles qu'énoncées dans le modèle. Rappelons que celles-ci consiste pour les intermédiaires à fixer leurs décisions de production

---

<sup>1</sup> "Distinctive to the present model is its conception of the etiology of quality as a subtle social construction rather than an evident attribute (p16)".

<sup>2</sup> Bien que notre recherche porte sur la dimension qualité du riz, le terme « qualitative » ici ne fait pas allusion à la qualité du riz. A l'opposé d'une analyse quantitative se traduisant par une manipulation de données chiffrées, l'analyse qualitative désignée ici correspond davantage à une analyse interprétative et compréhensive de faits ou de résultats déjà obtenus précédemment.

en prenant en compte aussi bien les attentes de l'aval que les contraintes de l'amont, par rapport à la qualité et la quantité du riz blanchi et du paddy respectivement échangés avec ces deux catégories d'acteurs.

À l'aide du modèle de White, il s'agit par conséquent de partir de ces attentes et contraintes, en matière de qualité et de quantité des types de riz respectivement échangés avec les intermédiaires, pour en déduire l'ordre de qualité conduisant à la viabilité des échanges et qui, en d'autres termes, permettrait aux échanges de paddy de connaître une meilleure dynamique que celle observée actuellement. Plus exactement, l'identification des sensibilités à la qualité et à la quantité des deux types de riz par les catégories d'acteurs respectivement concernés nous conduira, dans un premier temps, à caractériser les types<sup>1</sup> de marchés de production associés à la filière rizicole d'après le modèle de marché de White, et dans un second temps, à discuter les conditions de viabilité des différents types de marché obtenus.

Ainsi, le modèle de White est mobilisé ici comme outil heuristique. Comme le soulignent Chiffolleau<sup>2</sup>, Laporte et Touzard, *«une régularité de marché repérée à partir du cadre d'analyse déclenche une série de confrontations avec le modèle: analyse des pratiques effectives des acteurs du marché, en étant guidé par les principes du modèle (observations mutuelles, interactions, ordre local, conditions historiques et institutionnelles...) suggérant des positionnements sur la « carte des marchés » et interrogeant les conditions de stabilité»* (2008). Pour ce faire, il nous suffit de conduire une relecture de l'analyse déjà entreprise des conditions socio-économiques des différentes catégories d'acteurs de la filière pour identifier de manière qualitative les différentes sensibilités à la qualité et à la quantité des acteurs en amont et en aval des intermédiaires. Notons que la mise en évidence de typologies de consommateurs finaux et de fournisseurs de paddy, dans le chapitre précédent, permet déjà d'envisager une typologie de filières, caractérisées chacune par une combinaison particulière de types de consommateurs finaux et de fournisseurs de paddy. Enfin, puisque pour White tout marché de production ne peut être viable, l'interprétation des différents types de filières obtenus de la confrontation des sensibilités respectives des acteurs amont et aval, à la qualité

---

<sup>1</sup> En effet, rappelons que White propose une typologie de marchés, individuellement caractérisés par une combinaison de contextes dans lesquels évoluent respectivement l'amont et l'aval des producteurs au centre du modèle.

<sup>2</sup> Les travaux d'Eloire (2010) sur le marché des restaurants lillois et de Biencourt (1996) sur le marché des transports routiers ont aussi mobilisé le modèle de marché de White, tout comme les travaux de Chiffolleau, Laporte et Touzard (2006) sur le marché du vin.



et à la quantité du riz, offrira une justification des contre-performances actuelles de la filière. Des pistes pour aider à la viabilité des échanges et notamment pour améliorer les modalités de traitement de la dimension qualité du riz dans ces derniers sont aussi suggérées.

### *2.1.2. Sur la notion de sensibilités à la qualité et à la quantité du riz*

Selon l'hypothèse d'encastrement structural des échanges au sein de la filière, l'identification des sensibilités des acteurs amont et aval à la qualité et à la quantité du riz est cruciale pour les intermédiaires. Celles-ci déterminent précisément comment les contraintes de l'amont et les attentes de l'aval, elles-mêmes définies par le contexte dans lequel évoluent les acteurs, varient en fonction de la qualité et de la quantité du type de riz échangé avec les intermédiaires. Car, selon White, les contraintes des fournisseurs de paddy influencent les coûts d'approvisionnement en paddy payés par les intermédiaires à leurs fournisseurs, tandis que les attentes des consommateurs finaux déterminent leurs dépenses en riz blanchi ou encore les recettes de la vente de riz blanchi obtenues par les intermédiaires. En somme, les sensibilités à la qualité et à la quantité du riz permettent aux intermédiaires de déterminer comment leurs recettes de la vente du riz blanchi, d'une part, et leurs coûts d'approvisionnement en paddy, d'autre part, varient en fonction de la qualité et la quantité de ces deux types de riz.

Pour White, les sensibilités à la qualité et à la quantité de la production sur un marché s'apprécie de manière relative dans l'idée de permettre aux intermédiaires de comparer entre elles les variations de leurs recettes et leurs coûts en fonction de la quantité et la qualité de leurs productions. Ainsi, après avoir défini de manière séparée les sensibilités des acteurs en amont et celles des acteurs en aval, il convient de conduire la suite de l'analyse en évoquant les sensibilités relatives des acteurs à la qualité et à la quantité du riz blanchi.

Soulignons que, dans le raisonnement de White, les producteurs au centre du modèle traitent avec un consommateur agrégé de bien final et un fournisseur agrégé de bien intermédiaire. L'agrégation des acteurs en amont ou en aval se fait cependant sous la condition que ces derniers évoluent dans un même contexte. Pour ce qui est des consommateurs de riz blanchi et des fournisseurs de paddy de notre filière, l'analyse précédemment réalisée des conditions socio-économiques a établi pour chaque catégorie d'acteur une typologie en fonction de leurs demandes de riz blanchi ou leurs offres en paddy selon la qualité. Il s'agit ainsi de partir des

typologies préalablement dressées pour tenter de parvenir aux sensibilités respectives de l'amont et de l'aval, et ceci à la qualité et à la quantité du riz.

Apportons une dernière précision sur la détermination des sensibilités de l'amont et de l'aval à la qualité et à la quantité du riz. Il est rappelé que les deux catégories d'acteurs ne sont pas concernées par le même type de riz. Les acteurs en amont des intermédiaires sont caractérisés par des sensibilités à la qualité et à la quantité du paddy, tandis que les acteurs en aval par des sensibilités à la qualité et à la quantité du riz blanchi. Si la comparaison entre ces sensibilités paraît inappropriée à première vue, elle ne souffre d'aucune incohérence grave pouvant menacer notre analyse. En effet, les intermédiaires qui sont classés selon leurs niches de production, et donc selon la qualité de leurs productions, sont également classés dans le même rang selon la qualité de leurs inputs.

### *2.1.3. Typologies des acteurs amont et aval et sensibilités à la qualité et à la quantité du riz*

Partant de l'hypothèse selon laquelle les différents types de consommateurs de riz blanchi et de fournisseurs de paddy évoluent chacun dans un contexte particulier influençant leurs décisions d'échanges de paddy ou de riz blanchi, il s'agit d'identifier précisément, pour chacun, les sensibilités à la qualité et à la quantité de ces deux types de riz. Autrement dit, l'on se propose de caractériser comment, d'un côté, les dépenses en riz blanchi des consommateurs finaux (égales aux recettes de vente des intermédiaires) et, d'un autre, les recettes des fournisseurs de paddy (égales aux coûts d'approvisionnement en paddy des intermédiaires) varient avec la qualité et la quantité achetées ou vendues du type de riz concerné.

Pour ce faire, nous conduisons une analyse interprétative<sup>1</sup> des conditions socio-économiques des différents types d'acteurs préalablement identifiés. Il est rappelé que deux types de consommateurs de riz blanchi selon leurs demandes en qualité et deux types de fournisseurs de paddy selon leurs offres en qualité ont été reconnus. Le tableau 89 résume les éléments principaux de l'analyse interprétative conduite.

---

<sup>1</sup> En effet, le manque de données précises sur les activités de vente et de production des intermédiaires nous empêche d'établir une analyse comparative de leurs coûts et de leurs recettes respectives en fonction de la qualité et de la quantité de leurs productions.

Tableau 89 : Typologie d'acteurs et sensibilités à la qualité et à la quantité du riz

		Quantité		Qualité	
Contraintes de l'amont	F1	Petits et moyens exploitants	Offre limitée (auto-consommation avant tout)	Offre limitée (moyens insuffisants)	
		Évolution des coûts des intermédiaires	→ Augmentation <sup>(a)</sup> avec la quantité du paddy	→ Augmentation avec la qualité du paddy	
	F2	Grands exploitants	Offre non limitée (stratégie de vente claire)	Offre non limitée (moyens suffisants)	
		Évolution des coûts des intermédiaires	→ Augmentation avec la quantité du paddy	→ Augmentation avec la qualité du paddy	
Attentes de l'aval	C1	Consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat	Demande insatisfaite (saisonnalité de l'offre)	Demande pour un riz pas cher (faible pouvoir d'achat)	
		Évolution des recettes des intermédiaires	→ Augmentation avec la quantité du riz blanchi	→ Diminution avec la qualité du riz blanchi	
	C2	Consommateurs locaux riches et étrangers	Demande insatisfaite	Demande insatisfaite	
		Évolution des recettes des intermédiaires	→ Augmentation avec la quantité du riz blanchi	→ Augmentation avec la qualité du riz blanchi	

(a) Lecture : Le premier type F1 de fournisseur de paddy, correspondant aux petits et moyens exploitants de notre échantillon de ménages ruraux, a une offre limitée de paddy, sa production étant destinée à l'autoconsommation avant tout. De ce fait, les coûts d'approvisionnement en paddy des intermédiaires augmentent (de manière évidente) avec la quantité de paddy échangée.

Source : auteur.

L'analyse des sensibilités n'ayant de véritable sens dans le modèle de White que lorsque celles-ci sont établies les unes par rapport aux autres, plus précisément à travers le ratio des deux sensibilités, d'une part, des consommateurs finaux et, d'autre part, des fournisseurs, et ceci concernant la qualité et la quantité de riz, il ressort quatre combinaisons possibles des types d'acteurs amont et aval pour lesquelles les sensibilités relatives sont caractérisées (Tableau 90).

Tableau 90: Combinaisons des types d'acteurs amont et aval

Circuit	Types d'acteurs amont et aval concernés	
1	F1	Petits et moyens exploitants
	C1	Consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat
2	F2	Grands exploitants
	C2	Consommateurs locaux riches et étrangers
3	F2	Grands exploitants
	C1	Consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat
4	F1	Petits et moyens exploitants
	C2	Consommateurs locaux riches et étrangers

Source : auteur.

Étant donné que la mise en évidence des sensibilités relatives nécessite la formalisation mathématique du modèle de White, rappelons-en brièvement les grands principes. Bien que l'idée consiste à ne partir d'aucune orientation a priori, abordons le cas d'un marché de production sous une orientation en amont des producteurs. Ainsi, tandis que les fournisseurs de bien intermédiaire sont caractérisés par une fonction de réticence,  $S$ , les consommateurs de bien final sont associés à la fonction de recettes,  $C$ , des producteurs.

$$S(y,n)=q.y^a.n^b \quad \text{avec } r > 0, a > 0, b > 0 \quad \text{et} \quad C(y,n)=q.y^c.n^d \quad \text{avec } q > 0, c > 0, d > 0 \text{ ou } d < 0.$$

Si la fonction de réticence,  $S$ , est supposée déterminer les coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire des producteurs, la fonction de recettes,  $C$ , est supposée proportionnellement fondée sur les attentes des consommateurs. Par ailleurs,  $y$  et  $n$  représentent ici la quantité et le niveau de qualité du bien intermédiaire. Dès lors, les sensibilités des consommateurs et des fournisseurs à la qualité du bien intermédiaire sont respectivement représentées par les paramètres  $d$  et  $b$ , et celles à la quantité du bien intermédiaire, par les paramètres  $c$  et  $a$ . Les sensibilités relatives des acteurs, entendues toujours<sup>1</sup> comme le ratio de la sensibilité de l'aval et de celle de l'amont, sont ainsi représentées dans le cas présent par les ratios  $c/a$  et  $d/b$ , le premier désignant les sensibilités relatives des acteurs à la quantité du paddy et le second à la qualité du paddy. Pour ce qui concerne l'interprétation des ratios, une fois caractérisés à partir de l'analyse du contexte notamment, l'inégalité  $c/a < 1$  signifie par exemple que les coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire des producteurs augmentent plus vite que leurs recettes de vente du bien final lorsqu'ils augmentent la quantité de bien intermédiaire achetée, donc de bien final produit. Autrement dit, les contraintes des fournisseurs de bien intermédiaire augmentent plus vite que la satisfaction des consommateurs finaux lorsque la quantité produite augmente. De même, l'inégalité  $d/b < 1$  veut par exemple dire que les coûts d'approvisionnement en input des producteurs augmentent plus vite que leurs recettes de vente du bien final lorsqu'ils augmentent la qualité de bien intermédiaire achetée, donc de bien final produit. Autrement dit, les contraintes de l'amont sont plus importantes que la satisfaction des consommateurs lorsque la qualité du bien intermédiaire, et du bien final, augmente.

---

<sup>1</sup> Il a en effet été démontré dans la partie théorique de notre recherche que quelque soit l'orientation étudiée d'un marché de production, les sensibilités relatives sont définies par le ratio des sensibilités des consommateurs et de celles des fournisseurs, et jamais l'inverse.

Cela dit, procédons à présent à l'identification des sensibilités relatives des acteurs dans notre cas en considérant les quatre combinaisons des types d'acteurs amont et aval précédemment établies. Ne partant d'aucune orientation a priori, les sensibilités des acteurs ne sont représentées par aucun des paramètres des fonctions précédentes pour éviter toute confusion<sup>1</sup>. Le tableau suivant commence par désigner les sensibilités à la qualité et à la quantité du riz attribuées à chaque type d'acteur amont et aval (Tableau 91).

Tableau 91 : Sensibilités à la qualité et à la quantité du riz<sup>2</sup> par type d'acteur

	Type d'acteur	Sensibilité à la qualité	Sensibilité à la quantité
Amont	F1	v(f1)	u(f1)
	F2	v(f2)	u(f2)
Aval	C1	v(c1)	u(c1)
	C2	v(c2)	u(c2)

Source : auteur.

#### 2.1.4. Les différents circuits de commercialisation au sein de la filière rizicole

L'intérêt de l'étude des sensibilités relatives étant dans la comparaison de l'évolution des coûts et celle des recettes avec l'augmentation de la quantité et de la qualité de la production, il convient maintenant de partir de chacune des quatre différentes combinaisons de types d'acteurs amont et aval précédemment établies afin de conduire l'analyse comparative des sensibilités en amont et en aval et de parvenir enfin aux sensibilités relatives des acteurs selon les différentes configurations possibles de la filière.

##### (a) Circuit 1 : le circuit « dominant » (F1-C1)

Le premier circuit concerne les petits et moyens exploitants agricoles (F1) en amont et les consommateurs à faible pouvoir d'achat (C1) en aval. En d'autres termes, il représente la

<sup>1</sup> White entreprend la même démarche dans une partie de son livre en analysant d'abord le contexte avant de discuter de l'orientation nécessaire à suivre par les producteurs compte tenu des caractéristiques de ce dernier.

<sup>2</sup> La spécification du type de riz concerné par les différents types d'acteur n'est pas nécessaire. L'approche qualitative adoptée ici consiste à déduire - d'une manière certes assez simpliste mais compréhensible en raison de l'absence regrettable de données quantitatives - une idée globale sur l'évolution des recettes et des coûts des intermédiaires avec la qualité et la quantité du riz blanchi vendu qui est lui-même supposé en lien étroit avec celles du paddy acheté par ces derniers.

configuration dominante des échanges de la filière, ces deux types d'acteurs étant majoritaires dans les échanges de riz en amont et en aval de la filière.

Avec l'augmentation de la quantité échangée de riz blanchi, et donc de paddy, nous suggérons que les contraintes des petits et moyens exploitants agricoles augmentent plus vite que la satisfaction retirée par les consommateurs à faible pouvoir d'achat. Autrement dit, les sensibilités de l'amont à la quantité du riz sont plus élevées que celles de l'aval. En effet, il est particulièrement difficile pour ces acteurs en amont de répondre à une demande plus importante en quantité de paddy par les intermédiaires dans un contexte où leurs productions se destinent avant tout à l'autoconsommation. Une autre justification proposée est que les coûts d'acquisition du paddy par les intermédiaires augmenteraient plus vite<sup>1</sup> que les recettes issues de la vente de riz blanchi aux consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat.

Avec l'augmentation du niveau de qualité du riz blanchi, et donc du paddy, nous avançons que les contraintes du type d'acteur en amont considéré ici augmentent, tandis que la satisfaction des consommateurs à faible pouvoir d'achat diminue. Les sensibilités de l'aval à la qualité sont donc négatives. S'il est logique qu'en raison de moyens insuffisants et sans stratégie de vente claire, les petits et moyens exploitants agricoles parviennent très difficilement à répondre à une demande de paddy de qualité élevée, il est moins intuitif de penser que les consommateurs à faible pouvoir d'achat voient leur satisfaction diminuer avec l'augmentation du niveau de qualité du riz blanchi qu'ils achètent. Rappelons cependant que ce type d'acteur en aval de la filière recherche avant tout du riz à bas prix, en s'intéressant essentiellement à la valeur nutritive du riz.

Nous parvenons alors à qualifier les sensibilités relatives des acteurs à la qualité et à la quantité du riz dans ce premier circuit. Si  $v(f1)$  et  $v(c1)$  sont les sensibilités à la qualité des acteurs en amont, d'une part, et en aval, d'autre part, avec  $u(f1)$  et  $u(c1)$ , leurs sensibilités respectives à la quantité, alors nous obtenons les relations suivantes :

$$u(c1) < u(f1) \text{ et } v(c1) < 0 < v(f1)$$

$$\rightarrow u(c1)/u(f1) < 1 \text{ et } v(c1)/v(f1) < 0.$$

---

<sup>1</sup> Cette hypothèse va dans le même sens que l'affirmation d'un responsable d'une rizerie industrielle lors des entretiens réalisés au cours du travail de terrain de 2009. Pour lui, « *il est plus cher de faire venir du paddy de l'Alaotra-Mangoro que du Pakistan* ».

(b) Circuit 2 : le circuit « à la marge » (F2-C2)

Ici, l'amont se compose des grands exploitants agricoles (F2), tandis que l'aval est constitué des consommateurs étrangers et des consommateurs locaux à pouvoir d'achat élevé (C2). Le présent circuit est dit à la marge, vu que les deux types d'acteur en amont et en aval sont minoritaires dans la filière.

Les sensibilités de l'aval à la quantité sont considérées comme étant supérieures à celles de l'amont, essentiellement en raison des grandes capacités de production de ces grands exploitants agricoles. Par conséquent, il ne sera pas difficile pour les intermédiaires de se fournir en quantité de paddy auprès de ce type d'acteur en amont, tandis que leurs recettes de la vente du riz blanchi augmentent plus vite que leurs coûts d'approvisionnement en paddy.

Concernant les sensibilités à la qualité, nous avançons également que celles de l'aval sont supérieures à celles de l'amont. Là encore, tandis que les grands exploitants ne ressentent pas de difficultés particulières à fournir du paddy de qualité élevée, les consommateurs étrangers ainsi que les consommateurs locaux à pouvoir d'achat élevé sont caractérisés par des attentes en riz blanchi de qualité élevée. Par ailleurs, les recettes des intermédiaires augmentent nettement plus vite avec la qualité du riz que leurs coûts d'approvisionnement en paddy, en raison de la différence conséquente entre les prix de niveaux de qualité élevé et faible.

En résumé, les sensibilités relatives des acteurs dans le présent circuit sont résumées par les expressions suivantes :

$$u(f2) < u(c2) \text{ et } v(f2) < v(c2)$$

$$\rightarrow 1 < u(c2)/u(f2) \text{ et } 1 < v(c2)/v(f2).$$

Les deux sensibilités relatives étant supérieures à 1, une comparaison encore plus fine entre elles est indispensable. Ainsi, les sensibilités relatives des acteurs à la qualité sont vues comme supérieures à celles à la quantité, puisque le type de consommateur en présence est de très loin en attente d'un riz blanchi de qualité élevée plutôt que de quantité élevée.

$$\rightarrow 1 < u(c2)/u(f2) < v(c2)/v(f2).$$

(c) Circuit 3 : le circuit « improbable » (F2-C1)

Sont en jeu dans ce circuit les grands exploitants agricoles (F2), en amont, et les consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat (C1), en aval des intermédiaires. Puisque les grands exploitants agricoles sont a priori concernés par la vente de paddy à des prix relativement élevés, du moins plus élevés que ceux pratiqués par les collecteurs indépendants, il est plus probable que le paddy qu'ils vendent soit consacré à la production d'un riz blanchi à prix élevé, que le type de consommateur concerné ici ne pourra s'offrir. D'où le caractère improbable de la présente configuration.

Avec la quantité de riz blanchi, donc de paddy, la satisfaction des consommateurs à faible pouvoir d'achat, nous semble-t-il, augmente plus vite que les contraintes des grands exploitants. En effet, il est plausible que les recettes de la vente d'une plus grande quantité de riz blanchi augmentent plus que les coûts d'approvisionnement<sup>1</sup> en paddy pour les intermédiaires qui ont pour fournisseurs les grands exploitants. Autrement dit, les sensibilités de l'aval à la quantité sont plus élevées que celles de l'amont.

Quant aux sensibilités des acteurs à la qualité du riz, elles sont négatives pour les consommateurs à faible pouvoir d'achat, comme abordé dans le circuit 1, et positives pour les grands exploitants. En effet, en ce qui concerne ces derniers, même s'ils sont reconnus comme les plus à même de produire et vendre un paddy de qualité élevée, il paraît évident que la valeur d'échange du paddy augmente et non diminue avec la qualité de celui-ci, d'où les sensibilités positives à la qualité de ce type d'acteur en amont.

Si  $u(f2)$  et  $v(f2)$  sont les sensibilités des grands exploitants respectivement à la quantité et à la qualité du riz, nous obtenons les sensibilités relatives suivantes :

$$u(f2) < u(c1) \text{ et } v(c1) < 0 < v(f2)$$

$$\rightarrow 1 < u(c1)/u(f2) \text{ et } v(c1)/v(f2) < 0.$$

(d) Circuit 4 : le circuit « transitionnel » (F1-C2)

Le dernier circuit implique les petits et moyens exploitants agricoles (F1) en amont et les consommateurs locaux à pouvoir d'achat élevé et les consommateurs étrangers (C2), en aval des intermédiaires. Les acteurs en amont doivent fournir aux intermédiaires du paddy dont la

---

<sup>1</sup> En raison des capacités de production importantes des grands exploitants agricoles, il leur est sans doute moins contraignant de produire et vendre du paddy en grande quantité.



qualité permette la production d'un riz blanchi suivant les attentes en qualité des consommateurs étrangers et locaux aisés. Devant la difficulté actuelle des premiers à œuvrer pour la satisfaction de la demande des seconds, le développement de ce circuit constitue un défi de taille à relever par les autorités publiques.

Avec la quantité échangé de riz blanchi, et donc de paddy, le même scénario que celui observé au sein du premier circuit s'observe en présence du même type d'acteur en amont. Ainsi, les sensibilités de l'amont à la quantité du riz sont plus élevées que celles de l'aval.

Avec la qualité du riz blanchi, donc du paddy, les recettes de la vente de riz blanchi augmentent plus vite que les coûts d'approvisionnement en paddy pour les intermédiaires. Ceci se justifie par l'existence d'une différence significative entre, d'une part, le prix du riz blanchi vendu dans les marchés locaux modernes, au sens de Minten, ou à l'exportation et, d'autre part, le prix du riz blanchi vendu sur les marchés traditionnels à destination des consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat. Dès lors, les sensibilités de l'aval à la qualité du riz sont plus élevées que celles de l'amont.

Avec  $u(c2)$  et  $v(c2)$ , les sensibilités de l'aval respectivement à la quantité et à la qualité du riz, il en résulte les sensibilités relatives suivantes :

$$u(c2) < u(f1) \text{ et } v(f1) < v(c2)$$

$$\rightarrow u(c2)/u(f1) < 1 \text{ et } 1 < v(c2)/v(f1).$$

Une fois établies, pour les différents circuits identifiés, les sensibilités relatives des acteurs à la qualité et à la quantité du riz, le modèle de White nous offre de discuter des conditions de viabilité des échanges dans chaque circuit.

## **2.2. Analyse des principes d'échanges selon le circuit de la filière**

En premier lieu, les différents circuits sur la « carte des marchés » figurant dans la théorie de White sont localisée. S'ensuit la discussion sur la viabilité ou non des échanges dans chaque circuit, fondée sur le raisonnement théorique du modèle, et le cas échéant, sur les conditions de viabilité de ces derniers.

### *2.2.1. Les différents circuits de la filière à l'épreuve de la « carte des marchés » de White*

Paramètres au centre du modèle de marché de White, les sensibilités relatives des acteurs à la qualité et à la quantité du riz ont pu être caractérisées pour les quatre circuits représentant les combinaisons possibles des échanges en amont et en aval au sein de la filière rizicole.

Conduisons à présent l'analyse interprétative de celles-ci pour mettre en évidence l'existence d'une typologie de principes d'échanges basée sur la typologie de circuits tout juste définie. Plus exactement, à chaque type de circuit vont être suggérés les principes d'échanges du riz selon les dimensions qualité et quantité compte tenu du contexte dans lequel évoluent l'amont et l'aval de la filière.

Pour cela, la première étape consiste à représenter nos quatre circuits sur la « carte des marchés » du modèle de White. Nous rappelons que les axes du plan correspondent aux sensibilités relatives des acteurs, d'une part, à la quantité, et d'autre part à la qualité du riz. Mais avant tout, par souci de clarification, rappelons les résultats obtenus en matière de sensibilités relatives dans le tableau ci-dessous (Tableau 92).

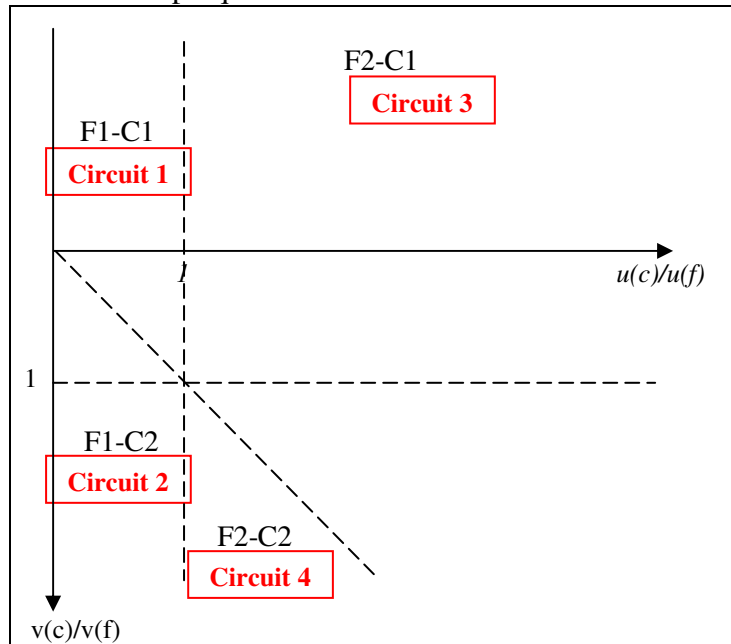
Tableau 92 : Sensibilités relatives des acteurs par circuit

Circuit	Types d'acteur amont-aval	Sensibilités relatives des acteurs	
		à la quantité du riz	à la qualité du riz
<b>1</b>	F1-C1	$u(c1)/u(f1) < 1$	$v(c1)/v(f1) < 0$
<b>2</b>	F2-C2	$1 < u(c2)/u(f2) < v(c2)/v(f2)$	
<b>3</b>	F2-C1	$1 < u(c1)/u(f2)$	$v(c1)/v(f2) < 0$
<b>4</b>	F1-C2	$u(c2)/u(f1) < 1$	$1 < v(c2)/v(f1)$

Source : auteur.

La représentation de ces circuits sur la « carte des marchés » de White permet ainsi de caractériser les principes d'échanges du riz sur chacun des circuits. En effet, chaque région de la carte correspond théoriquement à un type de marché bien identifié avec des principes d'échanges qui lui sont propres (Graphique 34).

Graphique 34 : Les circuits de la filière



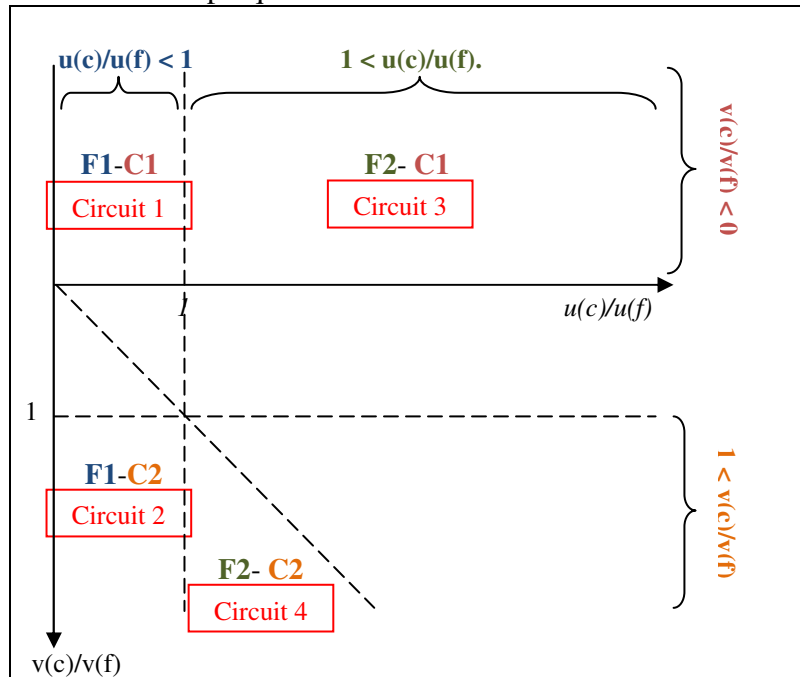
Source : auteur.

Avant l'analyse interprétative de chaque circuit sur la base de la combinaison des sensibilités relatives des acteurs qui le caractérise, il convient de relever deux remarques intéressantes permettant de faire une distinction nette entre les deux types de fournisseurs, d'une part, et les deux types de consommateurs, d'autre part (Graphique 35).

Les deux types d'acteurs en amont se différencient fondamentalement selon leurs contraintes en matière de quantité de paddy à vendre. Il ressort de notre carte des marchés que les petits et moyens exploitants agricoles (F1) se situent toujours dans la région où  $u(c)/u(f) < 1$ , alors que les grands exploitants (F2) sont localisés dans celle où  $1 < u(c)/u(f)$ . En d'autres termes, les petits et moyens exploitants agricoles ont des contraintes relativement importantes rendant difficile l'approvisionnement en paddy dans des quantités considérables, contrairement aux grands exploitants agricoles qui ne souffrent pas de telles contraintes en quantité.

Les deux types de consommateurs se distinguent quant à eux selon leurs attentes en qualité du riz blanchi à acheter. Tandis que les consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat (C1) se positionnent toujours là où  $v(c)/v(f) < 0$ , les consommateurs locaux à pouvoir d'achat élevé et étrangers (C2) se situent dans les régions où  $1 < v(c)/v(f)$ . Autrement dit, les premiers se concentrent sur des niveaux de qualité du riz blanchi relativement moins élevés que les seconds.

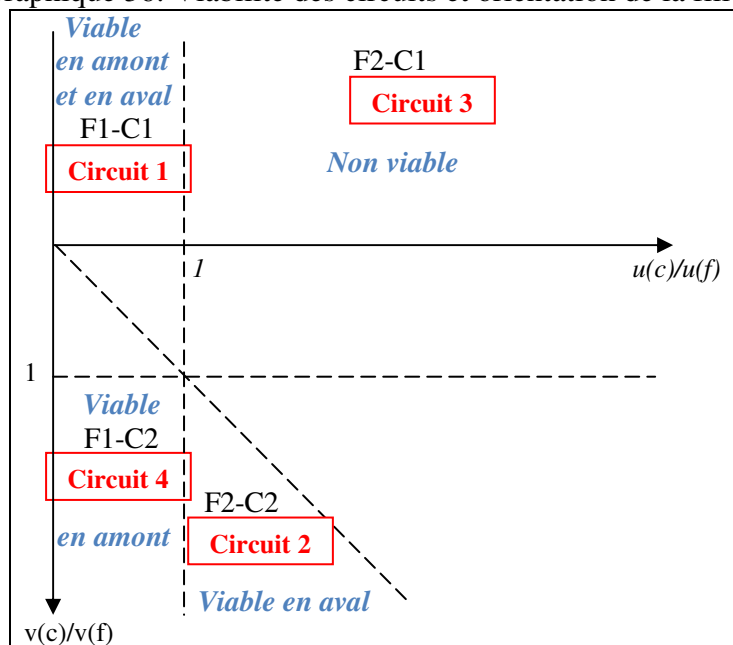
Graphique 35 : Les circuits de la filière



Source : auteur.

Les quatre circuits identifiés correspondent à quatre types de marchés différents, d'après le modèle de White. Trois sont viables, tandis qu'un est non viable. Sur les trois circuits viables (Circuits 1, 2 et 4), deux le sont sous une orientation unique bien précise des intermédiaires, le dernier l'est quelle que soit l'orientation des intermédiaires (Graphique 36).

Graphique 36: Viabilité des circuits et orientation de la filière



Source : auteur.

2.2.2. *Viabilité, orientation et ordre de qualité pour chaque circuit de la filière*

Reformulons brièvement la démarche de White dans sa théorie de marché appliquée à notre cas empirique. D'un point de vue normatif, il est considéré que les intermédiaires de la filière sont implicitement à la recherche d'une viabilité dans les échanges. Ils ont intérêt à définir leurs décisions de production sur la base des attentes des consommateurs finaux tout comme des contraintes des fournisseurs en bien intermédiaire. Le contexte dans lequel évoluent les intermédiaires influence également leurs technologies de production. Ainsi, à un circuit bien défini, peut être associé un type d'intermédiaire, lui-même caractérisé par une technologie de production bien donnée, ou en d'autres termes, selon le modèle de White, par des rendements d'échelle et des rendements en qualité bien définis.

Par ailleurs, il existe des contextes tels que les attentes de l'aval et les contraintes de l'amont ne peuvent simultanément être prises en compte par les intermédiaires. Dans de tels cas, les types de marchés correspondants sont dits non viables. A contrario, ils sont viables à condition toutefois que les producteurs parviennent à établir un ordre de qualité du riz avec leur amont et leur aval. Pour ce faire, les propriétés de l'ordre de qualité sont, d'une part, en accord avec les caractéristiques du contexte global englobant les trois types d'acteurs et font respecter, d'autre part, un ratio qualité-prix constant dans tous les échanges sur le marché de production étudié. L'ordre de qualité concerne soit le paddy soit le riz blanchi, en fonction de la localisation de l'incertitude rencontrée par les intermédiaires, en leur amont ou en leur aval, et donc de l'orientation à adopter pour la définition de leurs niches individuelles de production.

En suivant l'approche de White, nous partons ainsi du contexte de chaque circuit pour conclure à la viabilité ou non de celui-ci. Le cas échéant, nous discutons des conditions de viabilité du circuit, concernant notamment l'orientation adéquate à adopter par les intermédiaires, les implications sur l'ordre de qualité à rechercher et le type d'intermédiaire appelé à évoluer sur chaque circuit.

(a) Le circuit « dominant » (circuit 1)

Le *circuit 1*, rappelons-le, représente le circuit dominant dans le contexte actuel de la filière rizicole, en étant constitué des petits et moyens exploitants agricoles en amont et des

consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat en aval. Théoriquement viable quelle que soit l'orientation des intermédiaires, nous établissons dans la suite de notre raisonnement que la viabilité du présent circuit demande une orientation en amont des intermédiaires. Compte tenu de la faiblesse actuelle de la part commercialisée du paddy au sein de la filière, il nous semble en effet que l'incertitude rencontrée par ces derniers se situe davantage en amont qu'en aval.

Ainsi, les intermédiaires ont intérêt à établir leurs décisions de production sur la base des contraintes en amont et à faire émerger un ordre de qualité autour du paddy. Ils ont à intégrer la définition du paddy selon les petits et moyens exploitants pour comprendre et dépasser les contraintes de ces derniers en matière de qualité. En somme, l'ordre de qualité nécessaire à la viabilité du circuit « dominant » doit absolument tenir compte de la qualité du paddy valorisée par les petits et moyens exploitants agricoles, passant par les propriétés nutritives de celui-ci. En d'autres termes, il doit avoir pour fondement la qualité nutritive du riz (paddy et blanchi). Il est intéressant de noter que les acteurs en aval présents sur ce circuit, à savoir les consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat sont à la recherche d'un riz blanchi pas cher, dont la qualité s'évalue selon les propriétés nutritives des grains.

Qu'en est-il à présent du type d'intermédiaire appelé à évoluer sur ce circuit ? Etant donné que les acteurs en amont sont plus sensibles à la quantité de riz que ceux en aval, les coûts d'approvisionnement en paddy des intermédiaires augmentent plus vite que leurs recettes de la vente de riz blanchi lorsqu'ils augmentent leur niveau de production de riz blanchi. Les rendements d'échelle des intermédiaires sur ce circuit sont par conséquent décroissants. Par ailleurs, les recettes des intermédiaires diminuent avec la qualité du riz blanchi vendue, tandis que leurs coûts augmentent. Là encore, les rendements en qualité sont décroissants pour les intermédiaires. Ainsi, faisant face à des rendements d'échelle et des rendements en qualité décroissants, les intermédiaires appelés à être sur le *circuit 1* doivent être caractérisés par un niveau d'activité relativement faible et une petite structure de production. Ils ont intérêt à être de petite taille et à ne pas forcément détenir un matériel de transformation performant destiné à produire du riz blanchi de qualité.

(b) Le circuit « à la marge » (circuit 2)

Le *circuit 2*, pour sa part, est viable sous une orientation en aval des intermédiaires, selon le modèle de White. Autrement dit, l'ordre de qualité est basé sur les attentes en qualité des

consommateurs finaux. Il se compose des grands exploitants agricoles en amont et des consommateurs locaux aisés et étrangers en aval. Là encore, le raisonnement appliqué à notre cas s'avère trivial en sachant que les grands exploitants agricoles ne connaissent pas de contraintes particulières pour répondre aux demandes en paddy en quantité et en qualité selon les attentes des consommateurs locaux aisés et étrangers. Dans un tel contexte, les intermédiaires de ce circuit ont davantage intérêt à fonder leurs décisions de production sur la base des attentes en qualité de leurs clientèles cibles. De ce fait, l'ordre de qualité nécessaire pour la viabilité des échanges sur ce circuit concerne le riz blanchi.

Orientés en aval, les intermédiaires présents sur le circuit « à la marge » ont alors intérêt à établir leurs décisions de production sur la base des attentes en aval de sorte à faire émerger un ordre de qualité autour du riz blanchi. Ils ont à intégrer la définition de la qualité du riz blanchi selon les consommateurs locaux aisés et étrangers pour satisfaire les attentes de ces derniers en matière de qualité. En somme, l'ordre de qualité nécessaire à la viabilité du *circuit 2* doit absolument tenir compte de la qualité du riz blanchi définie « aux yeux de cette catégorie de consommateurs ». Or, nous l'avons établi, ces derniers valorisent la « qualité esthétique » du riz blanchi. Par conséquent, l'ordre de qualité à faire émerger sur ce circuit doit avoir pour fondement la qualité esthétique du riz (paddy et blanchi). Notons par ailleurs que les acteurs en amont de ce circuit, à savoir les grands exploitants agricoles, valorisent la même qualité du riz que les consommateurs locaux aisés et étrangers.

Pour ce qui est des intermédiaires ici en jeu, il est rappelé que les rendements en qualité tout comme les rendements d'échelle auxquels ils font face sont croissants. En effet, les sensibilités des consommateurs en riz blanchi sont plus élevées que celles des fournisseurs de paddy, aussi bien à la qualité qu'à la quantité du riz. Dit autrement, les recettes des intermédiaires augmentent avec la qualité et la quantité du paddy et du riz blanchi échangé. Dès lors, ils ont intérêt à détenir des capacités de production considérables, avec un matériel performant d'usinage du paddy.

(c) Le circuit « improbable » (circuit 3)

D'après la « carte des marchés » de White, le circuit « improbable » est non viable. Ceci s'explique avant tout par l'incompatibilité entre les attentes des consommateurs finaux et les contraintes des fournisseurs de bien intermédiaire, et ceci autour de la dimension qualité du

bien échangé avec les producteurs, en vue de faire émerger un ordre de qualité. S'agissant de la filière rizicole, la justification de la non viabilité du *circuit 3* nous semble évidente. En effet, il a été vu auparavant que les grands exploitants se consacrent essentiellement à la vente de paddy de qualité relativement élevée, tandis que les consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat ne sont à la recherche que d'un riz blanchi pas cher, donc de qualité relativement faible. Or, le paddy de qualité relativement élevée n'est pas destiné à devenir du riz blanchi pas cher. Par conséquent, le circuit est non viable car les intermédiaires ne peuvent maximiser leurs profits en s'approvisionnant en paddy auprès des grands exploitants pour produire du riz blanchi destiné aux consommateurs à faible pouvoir d'achat. Concernant la dimension qualité, les intermédiaires ne peuvent définir des niches de production en répondant aux attentes de l'aval à partir des offres de l'amont en qualité. Ce qui, en définitive, rend le *circuit 3* improbable.

(d) Le circuit « transitionnel » (circuit 4)

L'analyse de la viabilité des échanges sur ce circuit nous intéresse au plus haut point pour deux principales raisons.

Premièrement, elle contribue à la réflexion autour des mesures nécessaires à la filière rizicole pour relever un des défis majeurs des autorités publiques : celui d'assurer une plus grande participation des petits et moyens exploitants agricoles – en d'autres termes, des petits paysans – à la commercialisation du riz en général et au développement des marchés à l'exportation notamment. Cela conduirait en d'autres termes à une meilleure insertion des petits paysans dans la chaîne globale de valeur du riz.

Deuxièmement, l'analyse de la viabilité des échanges sur ce circuit 4 donne tout son sens au développement théorique entrepris dans les chapitres précédents sur la nécessité pour les producteurs sur un marché de production d'adopter une orientation de leurs activités de production et de vente, dans une perspective de recherche de viabilité des échanges. Rappelons que notre intérêt théorique portait précisément sur l'analyse des conditions de viabilité des échanges sous une orientation en amont des producteurs et, donc, sur l'ordre de qualité du bien intermédiaire permettant d'y parvenir.



L'analyse du circuit « transitionnel » offre à nos yeux une application concrète de notre développement théorique. Elle établit une justification de la nécessité d'une orientation en amont (à suivre par nos intermédiaires) comme condition de viabilité des échanges (au sein de la filière). Elle développe ensuite une réflexion sur les moyens à mettre en œuvre pour parvenir à l'émergence de l'ordre de qualité du paddy, allant conduire à la viabilité des échanges. Ainsi, l'ordre ne précède pas toujours les échanges, il est aussi le fruit d'une véritable construction sociale.

Nous commençons par remarquer que le *circuit 4* est composé par les acteurs en aval du *circuit 2*, à savoir les consommateurs locaux aisés et étrangers, et les acteurs en amont du *circuit 1*, à savoir les petits et moyens exploitants agricoles (Tableau 93). Les consommateurs locaux aisés et étrangers sont plus sensibles à la qualité du riz que les petits et moyens exploitants agricoles, tandis qu'ils le sont moins à la quantité du riz.

Tableau 93 : Sensibilités relatives des acteurs sur les circuits viables de la filière

Circuit	Types d'acteur amont-aval	Sensibilités relatives des acteurs	
		à la quantité du riz	à la qualité du riz
<b>4</b>	F1-C2	$u(c2)/u(f1) < 1$	$1 < v(c2)/v(f1)$
<b>1</b>	F1-C1	$u(c1)/u(f1) < 1$	$v(c1)/v(f1) < 0$
<b>2<sup>1</sup></b>	F2-C2	$1 < u(c2)/u(f2)$	$1 < v(c2)/v(f2)$

Source : auteur.

Il est à noter que le *circuit 4* est caractérisé par les mêmes sensibilités relatives à la quantité du riz que ceux sur le *circuit 1* et les mêmes sensibilités à la qualité du riz que ceux sur le *circuit 2*. Les intermédiaires sur ce circuit font ainsi face à des rendements en qualité croissants, comme sur le circuit « à la marge », et à des rendements d'échelle décroissants, comme sur le circuit « dominant ». Dans de telles conditions, ils devraient pouvoir produire un riz blanchi de qualité élevée sans avoir forcément des capacités de production conséquentes, à cause des rendements d'échelle décroissants.

En rappelant que les rendements en qualité et les rendements d'échelle sont tous les deux croissants – sur le circuit « à la marge » – et décroissants – sur le circuit « dominant », le

<sup>1</sup> Dans le tableau 92, les sensibilités relatives des acteurs sur le circuit 2 s'exprimaient exactement de la manière suivante :  $1 < u(c2)/u(f2) < v(c2)/v(f2)$ .

présent circuit est vu comme le produit d'un mix<sup>1</sup> des deux précédents. Une telle observation n'est pas sans conséquence dans l'analyse de l'ordre de qualité du riz à faire émerger pour la viabilité des échanges sur le *circuit 4*.

En effet, l'existence d'un ordre de qualité pour la viabilité des échanges sur un circuit donné se traduit par le partage d'une même perception de la qualité du riz (paddy et blanchi) par les acteurs en amont et en aval des intermédiaires. Si, sur chacun des deux précédents circuits, l'identification de l'ordre de qualité a été quelque peu évidente en raison du partage de la même perception de qualité du riz (paddy et blanchi) en amont et en aval des intermédiaires, elle se révèle plus compliquée sur le *circuit 4*. Ceci s'explique par le fait que la qualité valorisée du riz en aval du circuit concerne les propriétés esthétiques du riz, tandis qu'en amont, elle porte sur les propriétés nutritives de celui-ci.

Bien que théoriquement le *circuit 4* soit viable sous une orientation en amont des intermédiaires, force est de reconnaître que la différence de perceptions de la qualité du riz constatée entre l'amont et l'aval contraint ces derniers à être aussi attentifs à l'approvisionnement en paddy qu'à la vente de riz blanchi, selon les perceptions respectives de qualité considérées par les uns et les autres. Cependant, la nécessité d'une orientation en amont sur ce circuit se comprend surtout par la priorité à donner à l'approvisionnement en paddy, afin de pallier la faiblesse de la part commercialisée du paddy produit par les petits et moyens exploitants agricoles. Ces derniers doivent en particulier être en connaissance des attentes en qualité du riz blanchi des consommateurs locaux aisés et étrangers. En d'autres termes, la viabilité de ce circuit requiert que les petits et moyens exploitants agricoles soient capables d'assimiler la perception de la qualité du riz blanchi par l'aval. Ce qui explique le caractère « transitionnel » de ce circuit, une condition essentielle à la viabilité des échanges étant de faire en sorte que les petits et moyens exploitants puissent passer sans difficulté leurs perceptions de la qualité du paddy à celles considérées par l'aval.

L'ordre de qualité du riz nécessaire à ce circuit doit donc se baser sur les deux perceptions de qualité considérées en amont et en aval des intermédiaires. La complexité d'une telle situation nous permet d'approfondir – à la lumière de l'Economie des Conventions – la réflexion sur

---

<sup>1</sup> La même remarque vaut d'ailleurs pour le *circuit 3*, à la différence que ce dernier est non viable quelle que soit l'orientation des intermédiaires. Le circuit 3 est en effet composé des acteurs en amont du *circuit 2* (les grands exploitants agricoles) et des acteurs en aval du *circuit 1* (les consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat).

les modalités d'émergence et de définition de l'ordre de qualité du riz (paddy et blanchi) sur ce circuit qui semble combiner le circuit « dominant » régi par un ordre de qualité fondé sur les propriétés nutritives du riz et le circuit « à la marge » dominé par un ordre de qualité fondé sur les propriétés esthétiques du riz.

### 2.2.3. *Analyse conventionnaliste de l'ordre de qualité*

#### (a) Convention de qualité versus compromis de qualité

En associant l'ordre de qualité à une convention de qualité, les « conventionnalistes » ont théoriquement permis de caractériser – afin d'enrichir la compréhension de – l'ordre de qualité sur chaque type de marché potentiellement viable de la « carte des marchés » de White. Le raisonnement conduit est d'affirmer que la viabilité d'un marché s'accompagne nécessairement d'une définition collective – ou convention – de la qualité du bien échangé sur ce marché, en référence à la fois aux spécificités du contexte précis du marché étudié, et à des cadres communs d'évaluation supposés être partagés par les acteurs en jeu dans les échanges.

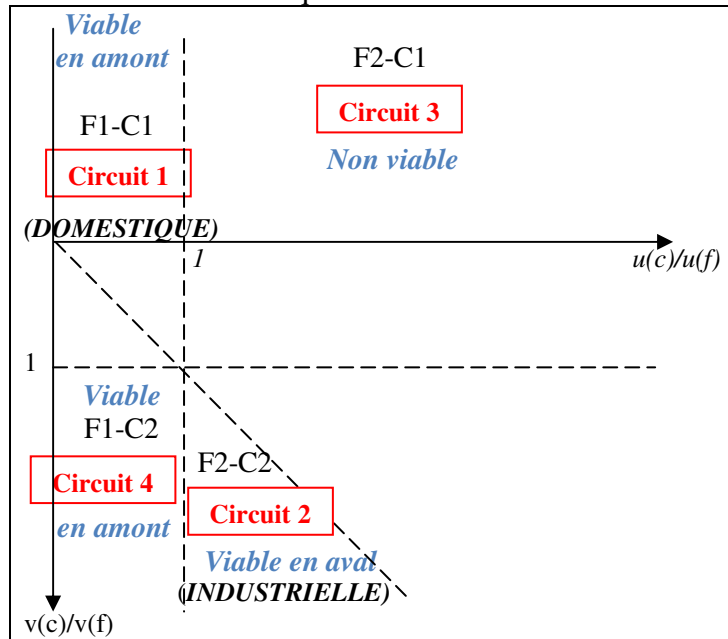
Or, l'analyse de nos trois circuits met en évidence que cette dernière hypothèse n'est pas toujours vérifiée. Ceci concerne précisément le *circuit 4*. Un défi à relever sur ce circuit consiste en la recherche d'une définition commune de la qualité du riz (paddy et blanchi) à considérer dans les échanges, en reconnaissant au préalable les deux différentes perceptions de la qualité, en amont et en aval des intermédiaires. Dans cette perspective, la référence à un cadre commun d'évaluation pour les acteurs – nécessaire à l'émergence d'un ordre de qualité du riz dans les échanges – n'est plus présumée mais découle d'un processus bien donné. Par conséquent, l'ordre de qualité sur ce circuit ne correspond pas à une convention « pure » qui précède les échanges. Il est avant tout le fruit d'un compromis entre les deux perceptions distinctes de la qualité ressenties par les acteurs, autrement dit, entre les deux conventions « pures » observées, d'une part, en amont et, d'autre part, en aval des intermédiaires. Cela étant dit, commençons par caractériser les conventions de qualité sur les *circuits 1* et *2*.

#### (b) Conventions de qualité sur les circuits « dominant » et « à la marge »

L'exercice théorique entrepris dans le chapitre 3 a permis de caractériser la convention de qualité au sein de chaque région associée à ces deux circuits, et ceci, portant sur le bien final

ou le bien intermédiaire selon l'orientation nécessaire à la viabilité de chaque région. Ainsi, la région correspondant au *circuit 1*, que nous considérons ici viable en amont, se caractérise par une convention de qualité « domestique » du paddy. Dans celle correspondant au *circuit 2*, viable en aval, les acteurs partagent une convention de qualité « industrielle » du riz blanchi (Graphique 37).

Graphique 37: Conventions de qualité sur les différents circuits de la filière



Source : auteur.

Sur le *circuit 1*, le comportement paradoxal des consommateurs finaux fait référence à la présence d'une convention de qualité « domestique » dans les échanges. D'après le modèle de White, en présence d'une échelle de qualité du riz dans les échanges, les consommateurs sur ce circuit sont attirés par des niveaux de qualité du riz blanchi relativement bas. S'agissant ici des consommateurs à faible pouvoir d'achat, en attente de riz blanchi pas cher, la qualité du riz blanchi passe essentiellement par les propriétés nutritives de celui-ci. Ces dernières dépendent de l'origine du riz blanchi, communiquée aux consommateurs finaux à travers sa dénomination sur les marchés laquelle fait souvent référence à la région de provenance. Un tel dispositif tient sur la base d'une confiance non seulement entre les intermédiaires et les consommateurs finaux, mais également entre les intermédiaires et les exploitants rizicoles concernés dans ce circuit. En effet, ces derniers – qui sont les petits et moyens exploitants rizicoles – définissent aussi la qualité du paddy à partir des propriétés nutritives de celui-ci comme démontré dans les parties précédentes. La vente de paddy aux intermédiaires

s'effectue en faisant référence à la région de provenance de celui-ci, sur la base d'une relation de confiance. En somme, l'existence d'une convention de qualité « domestique » du riz (paddy ou blanchi) se justifie par la présence des notions d'origine et de confiance. Ceci est renforcé par le fait que les consommateurs à faible pouvoir d'achat et les petits et moyens exploitants agricoles partagent les mêmes perceptions de la qualité du riz, conduisant bien à l'existence d'une définition collective de la qualité du riz, basées sur les propriétés nutritives de celui-ci.

Sur le circuit 2, la convention de qualité « industrielle » du riz blanchi se justifie avant tout par les rendements d'échelle et en qualité croissants caractérisant les intermédiaires en jeu, qui se destinent probablement à une production de masse sur des segments bien définis. Selon des procédés industriels, la qualité du riz (blanchi et paddy) est alors fondée sur « des mesures techniques en référence à des standards » (Eymard-Duvernay, 1989). En considérant les perceptions de la qualité du riz des différents types d'acteurs en jeu sur ce circuit, une telle convention de qualité s'explique comme de la façon suivante. Les consommateurs locaux à pouvoir d'achat élevé et étrangers, étant à la recherche d'un riz de qualité relativement élevé sur la base d'une échelle de qualité selon le modèle de White, valorisent essentiellement la qualité esthétique du riz blanchi. Celle-ci s'appuie effectivement sur des critères techniques, en référence à des standards internationaux de qualité. En outre, les grands exploitants agricoles se consacrent à une production de paddy destinée à une telle clientèle, en matière de qualité. Considérant des critères de qualité techniques dans leurs ventes de paddy, ils valorisent également la qualité esthétique de celui-ci. Ainsi, une définition de la qualité fondée sur les propriétés esthétiques du riz (blanchi et paddy) – évaluées elles-mêmes selon des critères techniques définis par des organismes extérieurs – est partagée sur ce circuit.

(c) De la nécessité d'un compromis sur le circuit « transitionnel »

Le développement théorique effectué dans le chapitre 3 établit également la viabilité de la région correspondant au circuit « transitionnel » et ceci, sous une orientation en amont des producteurs. Théoriquement, l'ordre de qualité du bien intermédiaire – condition de viabilité des échanges au sein de cette région précise – s'apparente à une convention de qualité « marchande » du bien intermédiaire.

Notre analyse empirique met en évidence, quant à elle, l'existence, non d'une convention mais, de deux conventions « pures » autour de la qualité du riz sur ce *circuit 4* : la convention de qualité « domestique » partagée par les petits et moyens exploitants agricoles en amont des intermédiaires et la convention de qualité « industrielle » observée chez les consommateurs locaux aisés et étrangers. Par conséquent, assimiler l'ordre de qualité du paddy à faire émerger sur ce circuit à une convention de qualité « marchande » renverrait à l'idée d'une possible convention « pure », à l'image des deux autres conventions de qualité précédemment identifiées sur les circuits « dominant » et « à la marge ». Cela traduirait que la qualité du riz (paddy et blanchi) se définit exclusivement aux yeux des consommateurs locaux aisés et étrangers. Or nos intermédiaires présents sur ce circuit ont aussi à considérer les perceptions de la qualité du paddy selon les petits et moyens exploitants.

Par conséquent, l'ordre de qualité du riz (paddy et blanchi) indispensable à la viabilité de ce circuit doit être issue de la combinaison des conventions de qualité « domestique » et « industrielle » du riz. Il doit plus précisément résulter d'un compromis entre les deux logiques distinctes de définition de la qualité du riz (paddy et blanchi), comme démontré dans le paragraphe suivant, toujours à la lumière de l'Economie des Conventions.

(d) Etablissement d'un compromis industriel-domestique sur le circuit « transitionnel »

Pour l'Economie des Conventions, l'ordre de qualité qui accompagne la viabilité des échanges sur *le circuit 4* découle d'un compromis entre deux conventions de qualité « pures » ressenties en aval, d'une part, et en amont, d'autre part. En référence à la pluralité des mondes de l'Economie des Grandeurs, ils évoluent en effet dans des situations relevant de deux mondes différents: le monde industriel pour les premiers et le monde domestique pour les seconds. Puisqu'ils sont dotés de dispositifs d'évaluation de la qualité différents, l'association de ces acteurs en amont et en aval des intermédiaires sur le *circuit 4* entraîne un conflit au niveau du dispositif d'évaluation de la qualité du riz à y faire valoir. Selon la terminologie de l'Economie de la grandeur, l'existence possible d'un tel dispositif sur ce circuit est nécessairement le fruit d'un compromis entre les mondes industriel et domestique, dans une perspective de recherche d'un bien commun. Ainsi, « *dans le compromis, les participants renoncent à clarifier le principe de leur accord, en s'attachant seulement à maintenir une disposition intentionnelle orientée vers le bien commun. Cet objectif est réalisé en*

*recherchant l'intérêt général, c'est-à-dire non seulement l'intérêt des parties prenantes mais aussi l'intérêt de ceux qui ne sont pas directement touchés par l'accord* » (Boltanski et Thévenod, 1991, p 338).

Faudrait-il le rappeler, le bien commun visé est le développement des échanges le long de la filière rizicole pour l'atteinte de l'autosuffisance en riz ainsi que le développement des activités d'exportation en riz du pays. Ce bien commun dépasse bien les deux formes de grandeurs confrontées en les comprenant toutes deux (*ibid.*). En effet, il ne peut se réaliser sans reconnaître simultanément, d'un côté, la suprématie de la logique domestique via la prédominance des petits et moyens exploitants agricoles et des consommateurs à faible pouvoir d'achat au sein de la filière rizicole malgache et, de l'autre, l'existence certes minoritaire de ce groupe d'acteurs économiques aux divers stades de la filière désirant développer les activités rizicoles selon une logique industrielle. Mais il doit aussi aller au-delà de chacune de ces deux logiques.

(e) Le référentiel de qualité comme objet de compromis ?

Une fois reconnue la nécessité d'un compromis entre les différents types d'acteurs présents sur le *circuit 4* en vue d'aboutir à une définition unanimement reconnue de la qualité du riz, se pose la question de l'effectivité de celui-ci.

Avant toute chose, il doit découler d'une volonté commune des acteurs concernés – directement et indirectement – par le conflit de départ. Le *circuit 4* représentant par excellence le défi actuel de la filière rizicole, en particulier, et de l'économie malgache, en général, en raison de la place centrale de la première au sein de la seconde, la manifestation d'une telle volonté commune d'instaurer un compromis domestique-industriel pourrait passer par l'établissement d'un accord politique. Pensé à l'échelle nationale en raison de l'ampleur du défi, il serait initié par les autorités publiques centrales, avec au premier plan les Ministères chargés du Développement agricole et du Commerce. Au-delà de l'accord politique, symbolisant l'acceptation globale d'un compromis au service du développement de la filière rizicole, la matérialisation de celui-ci est nécessaire. Puisque « *les acteurs rassemblés maintiennent leur appartenance à leur monde originel* » (*ibid.*, p 339) et peuvent remettre en cause à tout moment le compromis, l'instauration d'un objet - ou dispositif – de compromis permet de l'institutionnaliser afin de lui donner une plus grande légitimité. Pour ce faire, il est

nécessaire « de mettre au service du bien commun des objets composés d'éléments relevant de différents mondes et de les doter d'une identité propre en sorte que leur forme ne soit plus reconnaissable si on leur soustrait l'un ou l'autre des éléments d'origine disparate dont ils sont constitués » (*ibid.*).

Puisque le compromis industriel-domestique sur le *circuit 4* concerne précisément la définition de la qualité du riz (blanchi et paddy) à prendre en compte dans les échanges le long de celui-ci, nous proposons comme objet de compromis le « référentiel de qualité esthétique et nutritive du riz » défini dans le précédent chapitre (Tableau 94).

Tableau 94 : Échelle de qualité du riz (paddy et blanchi)

<i>Perception de la qualité</i>	<i>Niveau de qualité</i>	Paddy	Degré de pureté variétale	Degré de propreté	Riz blanchi	Taux de brisures	Degré de polissage	<i>Niveau de prix</i>
« Esthétique »	<b>1</b>	C1	Supérieur à 95%	Élevé	RL	Nul	Très élevé	<b>1</b>
	<b>2</b>	C2	70% - 95%	Élevé	RT	Quasi nul	Élevé	<b>2</b>
« Nutritive »	<b>3</b>	C3	Inférieur à 70%	Moyen	RO	Moyen	Faible	<b>3</b>
	<b>4</b>	C4	Nul	Faible	TV	Élevé	Faible	<b>4</b>

Source : auteur

Le référentiel de qualité proposé réunit les deux perceptions de la qualité du riz selon les logiques industrielle et domestique en mettant en évidence une échelle de qualité du riz (blanchi et paddy) dotée de quatre niveaux bien distincts, de manière à définir chaque perception de qualité selon deux niveaux de qualité. Ainsi, il est vu comme un référentiel de qualité « inter-conventions ». Il rend impossible la prise en compte d'une perception de qualité sans l'autre et permet de les considérer selon un langage commun. Ce dernier est fondé sur des critères de qualité du riz (paddy et blanchi) pris en compte dans le contexte spécifique de la filière rizicole malgache. Autrement dit, ce référentiel de qualité s'appuie sur les attentes de la demande des différents types de consommateurs finaux auxquels notre filière fait face. Enfin, l'établissement d'un « ordre » de qualité – au sens propre du terme – permis par l'existence de quatre niveaux de qualité bien définis a le mérite de faire ressortir un « ordre de prix » aussi bien pour le paddy que pour le riz blanchi.

En somme, la convention de qualité sur le circuit « transitionnel » découle nécessairement d'un compromis entre les deux conventions industrielle et domestique qui y règnent en amont et en aval des intermédiaires. Contrairement à la prédiction théorique du modèle de White, elle ne peut être assimilée de manière systématique à une convention de qualité



« marchande » dans le raisonnement basé sur l'Economie des Grandeurs. En effet, un objet de compromis ne peut obéir à un principe supérieur issu d'un autre monde extérieur aux deux concernés par le conflit. Les modalités de construction de ce référentiel de qualité « esthétique et nutritive » du riz (blanchi et paddy) – consistant à mettre en avant les attentes en qualité des consommateurs finaux – suggèrent néanmoins l'idée suivante : dans le présent circuit, le référentiel de qualité du riz – objet de compromis – s'appuie pour une grande part sur les spécificités des attentes spécifiques des consommateurs finaux auxquels se destine la filière rizicole. La qualité du riz sur ce circuit est en quelque sorte définie par la demande finale dotée de deux composantes bien distinctes, à savoir la demande locale à faible pouvoir d'achat, d'une part, et la demande locale à pouvoir d'achat élevée combinée avec la demande étrangère, d'autre part. A partir de ce raisonnement, pourrait probablement mieux se comprendre l'idée de convention de qualité « marchande » sur le *circuit 4*.

En résumé, l'analyse des principes d'échanges le long de la filière rizicole à la lumière du modèle de White et de l'Economie des conventions met en relief l'existence de trois différents circuits viables. Tandis que les deux premiers sont dominés par deux conventions de qualité « pures » (industrielle sur le circuit « à la marge » et domestique sur le circuit « dominant »), le troisième représente à lui seul le défi actuel de la filière rizicole malgache, dont la réussite passe, à nos yeux, par l'établissement d'un compromis entre les deux logiques à travers un accord politique visant à instaurer un référentiel de qualité du riz dans les échanges rizicoles.

## **SECTION 2. ENSEIGNEMENTS**

Interpellée par l'insuffisance chronique de l'offre domestique en riz au sein de la filière rizicole malgache, et ceci malgré l'amélioration continue des résultats en matière de production depuis ces dernières années, nous avons fixé comme problématique d'analyser les causes de la faiblesse de la part de paddy mise en vente par les riziculteurs malgaches. Deux types d'analyse des principes d'échanges du paddy et du riz blanchi dans l'Alaotra-Mangoro, la première région d'approvisionnement en riz du pays, ont été conduits.

Une première analyse a mis en évidence le respect fluctuant d'une hiérarchie des prix en fonction des différents types d'intermédiaires, et ceci, pour les trois sous-périodes identifiées. En démontrant que la hiérarchie des prix constatée dans les échanges du riz blanchi ou du paddy en un lieu et à un moment donnés est inévitablement le reflet d'une hiérarchie de

qualité, l'analyse à la lumière du modèle de White et de l'Economie des conventions a mis en évidence, quant à elle, le respect nécessaire d'une hiérarchie de qualité, donc des prix, pour la viabilité des échanges. Puisque, d'après le modèle théorique mobilisé, le respect continu d'une hiérarchie de qualité dans les échanges traduit l'existence d'un ordre de qualité du riz blanchi et du paddy satisfaisant toutes les catégories d'acteurs de la filière, la seconde analyse des principes d'échanges dans notre région d'étude à l'aide de ce modèle théorique s'est proposé de caractériser l'ordre de qualité garantissant la viabilité des échanges. Pour cela, elle est partie des trois circuits issus de la combinaison des différents types d'acteurs en amont et en aval et identifiés théoriquement comme viables à l'aide de la « carte des marchés » développée par le modèle.

A présent, il s'agit de rassembler les divers enseignements de ces deux analyses afin de statuer en définitive sur la validité ou non des hypothèses émises auparavant, dans notre souci de comprendre les obstacles à l'atteinte de l'autosuffisance en riz du pays, notamment dans sa dimension commerciale.

## **I. SUR LES FACTEURS DE BLOCAGE DES ÉCHANGES**

L'analyse des principes d'échanges de riz dans la région de l'Alaotra-Mangoro a permis de spécifier la complexité de ces derniers, supposée comme ayant une part de responsabilité dans la non augmentation de la part de paddy vendue par les riziculteurs, et ce, malgré l'amélioration continue des résultats en matière de production depuis les dernières années. Ainsi, nous nous proposons de reprendre brièvement dans la présente section le raisonnement selon lequel les problèmes de qualité entraînent des problèmes de prix et au final des problèmes de quantité, tel que supposé au début de la recherche empirique.

### **1.1. Quels problèmes de qualité ?**

Dans le contexte actuel de non prise en compte de norme officielle de qualité du riz dans les échanges le long de la filière, notre tentative d'identification des perceptions de la qualité du riz des différents types d'acteurs en amont et en aval des intermédiaires selon leurs conditions socio-économiques a conduit à la mise en évidence de deux perceptions de la qualité du riz (paddy et blanchi) bien distinctes, à travers la notion de qualité valorisée par les acteurs (Tableau 95).

Tableau 95 : Perceptions de la qualité du riz (blanchi et paddy) selon les types d'acteur

Type d'acteur	Qualité valorisée du riz
Consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat	Qualité nutritive
Petits et moyens exploitants agricoles	
Consommateurs étrangers et locaux aisés	Qualité esthétique
Grands exploitants agricoles	

Source : auteur.

De ce fait, les échanges de paddy et de riz blanchi sont vus comme appartenant à quatre circuits donnés en fonction de la combinaison des types d'acteurs en amont et en aval identifiés ci-dessus. A partir de l'association de chaque catégorie d'acteur amont et aval à une perception précise de la qualité du riz, on peut identifier sur chaque circuit la ou les perceptions de qualité du riz en vigueur (Tableau 96).

Tableau 96 : Perceptions de qualité du riz selon les circuits

	Consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat	Consommateurs étrangers et locaux aisés
Petits et moyens exploitants agricoles	<u>Circuit 1</u> Qualité nutritive du riz	<u>Circuit 4</u> Qualité nutritive/esthétique du riz
Grands exploitants agricoles	<u>Circuit 3</u> Qualité esthétique/nutritive du riz	<u>Circuit 2</u> Qualité esthétique du riz

Source : auteur.

En sachant que les petits et moyens exploitants agricoles sont les types d'acteurs majoritaires en amont tout comme les consommateurs locaux à faible pouvoir d'achat le sont en aval, l'essentiel du paddy et du riz blanchi échangé le long de la filière rizicole malgache se caractérise par une qualité définie selon leurs propriétés nutritives. Ces échanges qui dominent la filière appartiennent au *circuit 1*. Au contraire, la minorité de grands exploitants agricoles ainsi que les marchés potentiels à l'exportation, tout comme les consommateurs locaux à pouvoir d'achat élevé, associent davantage la qualité du riz (paddy et blanchi) à l'aspect esthétique des grains, déterminé davantage par les conditions post-récolte et de transformation du paddy. Tandis que le *circuit 2* représente ces échanges minoritaires mettant en valeur la qualité esthétique du riz, les *circuits 3* et *4* sont tels que les acteurs en amont et en aval ne partagent pas les mêmes perceptions de la qualité du riz.

Un premier problème concernant les questions de qualité au sein de notre filière concerne le conflit entre ces deux perceptions de qualité sur le *circuit 4*. Si, d'après notre modèle théorique, la viabilité des échanges au sein de la filière a pour condition l'existence d'un ordre de qualité partagé au préalable par les acteurs en jeu, les échanges sur le *circuit 4* ne peuvent l'être dans l'état actuel des choses. Comme démontré dans les lignes précédentes, la résolution du conflit entre les deux logiques domestique et industrielle dans l'évaluation de la qualité du riz (paddy et blanchi) passe par l'établissement d'un compromis, dont l'objet serait le référentiel de qualité esthétique et nutritive du riz à instaurer dans les échanges. Sans un tel référentiel de qualité, l'approvisionnement en paddy requis pour produire un riz blanchi selon les normes internationales de qualité est difficile pour les exportateurs. En effet, les petits et moyens exploitants agricoles, principaux fournisseurs de paddy, produisent avant tout pour leur autoconsommation et mettent en vente un paddy dont la qualité se définit avant tout selon ses propriétés nutritives. La qualité du paddy vendue par la majorité des acteurs en amont demeure par conséquent incompatible à celle requise pour développer les exportations, ce qui constitue bien un obstacle au développement des échanges de paddy, en particulier, et de la filière, en général.

Un second problème concerne plus globalement l'évaluation de la qualité du riz (paddy et blanchi) dans les échanges. Les principes de fonctionnement actuels de la filière rizicole ne produisent en effet aucune incitation à considérer la dimension qualité, surtout dans les échanges de paddy. En d'autres termes, les échanges actuels s'effectuent sans reconnaissance explicite de convention de qualité et donc de ratio qualité-prix bien défini. Ceci se vérifie précisément dans le cas des échanges appartenant aux circuits « dominant » et « à la marge ». Une autre manifestation de ce problème d'évaluation de la qualité du riz concerne les petits et moyens exploitants agricoles. Faisant face à deux types de demandes de paddy, en référence aux *circuits 1 et 4*, l'effort consenti par certains d'entre eux pour répondre à la demande de paddy destiné au *circuit 4* (destiné aux consommateurs étrangers ou locaux aisés) n'est pas toujours assuré d'être récompensé par le prix auquel ils réussissent à le vendre. La raison fréquemment évoquée par ces vendeurs de paddy est le désaccord avec les acheteurs potentiels autour de l'évaluation de la qualité. Souvent, les critères de qualité considérés par les uns et les autres ne sont pas les mêmes, ce qui participe à la difficulté de parvenir à un prix satisfaisant les deux parties.

Un autre élément inhibant toute incitation à évaluer le paddy selon la qualité correspond au comportement d'achat des intermédiaires surnommés « tir au vol », en particulier à la période de récolte. Leur stratégie de maximisation d'achat de paddy à cette période d'intense concurrence entre les collecteurs les pousse la plupart du temps à proposer des prix d'achat relativement plus élevés que ceux en vigueur à cette période. Ainsi, les petits et moyens exploitants agricoles ne voient pas beaucoup d'intérêt à fournir des efforts conséquents pour produire et vendre un paddy de niveaux de qualité relativement élevés à un prix qui n'est même pas sûr de les satisfaire, alors même qu'ils ont toutes les chances de se voir proposer des prix élevés par les « tir au vol » pour la vente d'un paddy produit sans effort particulier de leur part.

## **1.2. Quels problèmes de prix ?**

Venant tout juste d'être énoncés, les problèmes de prix vus comme une conséquence des problèmes de qualité touchent à l'évaluation du prix du riz (paddy et blanchi) selon la qualité, et ceci, toujours dans un contexte d'absence de référentiel de qualité dans les échanges. Ces problèmes sont d'ailleurs exacerbés par la place centrale de la dimension prix du riz dans les préoccupations collectives, tant au niveau des autorités publiques que des acteurs de la filière.

Plus exactement, nous défendons l'idée selon laquelle la forte « convention » autour de la fixation des prix du riz existant au sein de la filière n'est pas fondée sur une convention de qualité. Elle tient sur deux points principaux. Le premier consiste à déterminer le prix du paddy en début de saison de collecte – à la période de récolte – sur la base du PPI du riz blanchi. En effet, il s'agit en premier lieu de défendre les intérêts des consommateurs de riz blanchi dotés en majorité d'un pouvoir d'achat particulièrement faible en contenant au maximum les prix de ce dernier à la période de soudure. Car, et c'est le second point qui caractérise la convention de prix, il est unanimement reconnu que les prix du riz (paddy et blanchi) connaissent une hausse progressive, presque systématique, de la période de récolte à la période de soudure. Dans le contexte actuel de course à l'autosuffisance en riz du pays, la convention de prix ne fait aucune allusion à la dimension qualité du riz (paddy et blanchi), alors que cette dernière est cruciale à traiter sous une perspective de développement de la filière et plus généralement du secteur agricole malgache.

Ainsi, les problèmes de prix identifiés comme découlant des problèmes de qualité précédemment évoqués se résument au fait que les prix d'échange du riz (paddy et blanchi) font certes forcément appel à des considérations de qualité par les acteurs en jeu, mais de manière non homogène. La diversité de critères de qualité mobilisés dans les échanges, rattachés sans aucun doute à l'existence des deux perceptions de qualité définies plus haut, conduit à une diversité d'évaluations du riz selon la qualité et, par conséquent, à des niveaux de prix différents selon les acteurs. D'où un certain sentiment d'insatisfaction par rapport aux niveaux de prix, s'observant surtout dans les échanges de paddy. En somme, les problèmes de prix peuvent être vus comme la conséquence de l'existence de deux différentes perceptions de la qualité du riz dans un contexte d'absence d'un référentiel commun de qualité. Ceci engendre par la suite soit un désaccord autour du prix d'échange selon la qualité, soit une pratique de prix complètement détachée des considérations de qualité.

### **1.3. Quels problèmes de quantité ?**

Dans de telles conditions, les échanges de riz (paddy et blanchi) ne se déroulent pas de manière optimale. A nos yeux, les problèmes de qualité et de prix au sein de la filière constituent des obstacles non négligeables au développement des échanges. Ils représentent en d'autres termes des freins à l'augmentation de l'offre de paddy au sein de la filière, ou encore à celle de la part commercialisée du paddy par les riziculteurs. Prolongeant le raisonnement, nous aboutissons à la conclusion que les problèmes de qualité ont leur part de responsabilité dans les problèmes de quantité rencontrés actuellement par la filière rizicole. Il nous reste à en rappeler synthétiquement les raisons.

Les problèmes de quantité, vus comme une conséquence directe des deux problèmes de prix juste reconnus, sont les suivants. Premièrement, en ce qui concerne le désaccord autour du prix d'échange du riz selon la qualité, une telle circonstance a pour seul effet de limiter le volume d'échange car elle décourage aussi bien les acheteurs que les vendeurs. Là encore, le cas concerne plus fréquemment les échanges de paddy que de riz blanchi. Les réactions souvent recueillies auprès de vendeurs de paddy déçus des prix pas suffisamment élevés par rapport aux efforts de qualité réalisés font état d'un découragement à s'impliquer davantage dans les activités de vente d'une part de leurs productions. Un tel comportement de repli des riziculteurs mérite toute l'attention. Dans la course actuelle à l'autosuffisance en riz du pays,

ou encore à l'augmentation de l'offre domestique de cet aliment de base de la population, force est d'admettre en effet que les acteurs-clés en sont les riziculteurs, pourtant exposés à ce risque d'auto-exclusion de la filière. Toujours est-il que l'effet au niveau des échanges demeure la diminution du volume de paddy vendu par ces derniers, ce qui participe à l'insuffisance de l'offre domestique en riz du pays.

Deuxièmement, concernant la pratique de prix sous des considérations de qualité non homogènes, il s'ensuit le développement impossible d'échanges sur un certain type de circuit. Sans doute, au profit d'un autre type de circuit considéré comme prioritaire, même si nous démontrions la coexistence possible et nécessaire d'une typologie de circuits, donc d'échanges, qui composent la filière, selon les conditions socio-économiques des acteurs en jeu. De manière concrète, nous faisons allusion à la vente de paddy par les petits et moyens exploitants agricoles, d'un côté, auprès des intermédiaires qui se destinent à vendre du riz blanchi aux consommateurs étrangers et locaux aisés, et d'un autre, auprès de ceux qui se consacrent à la majorité des consommateurs malgaches, dotés d'un pouvoir d'achat relativement faible. Le comportement de « tir au vol » d'un groupe d'intermédiaires – faisant partie des collecteurs indépendants – se consacrant aux marchés rizicoles domestiques gâche toute perspective d'achat de paddy de niveaux de qualité relativement élevés, par certains autres désireux de produire du riz blanchi de luxe à exporter ou à vendre sur les marchés modernes domestiques.

La situation actuelle d'insuffisance de l'offre domestique en riz du pays plaiderait en effet – et à juste titre – pour que la priorité de la filière concerne le développement des marchés rizicoles domestiques. Pour ce motif, même si le « tir au vol » représente un frein au développement de la production de riz de luxe, pour les exportations notamment, il sert avant tout la cause nationale. Le comportement est même justifié lorsqu'il est vu comme un moyen pour les riziculteurs d'avoir des prix intéressants lors de la vente de leurs productions. Cependant, il nous semble qu'une telle argumentation entretient une certaine désorganisation de la filière, dans le sens où le « tir au vol » est avant tout illégal mais toujours autorisé. Elle ne participe pas non plus au développement global des échanges en empêchant la bonne conduite des activités des autres types d'intermédiaires, certes en concurrence avec eux dans l'approvisionnement en paddy, mais se destinant à un marché totalement autre de riz blanchi. Enfin, elle ne donne aucun crédit aux possibles effets d'entraînement créés par le

développement d'échanges de paddy à des niveaux de qualité relativement élevés au sein de l'approvisionnement en paddy en général.

En résumé, nous affirmons que le blocage des échanges résulte de la présence fortement ancrée d'une convention autour de la fixation des prix du riz (paddy et blanchi) non fondée sur une convention de qualité du riz. Or la politique agricole en vigueur, et plus particulièrement la politique rizicole, attribue à la dimension qualité un rôle capital dans le développement du secteur rizicole. Dans une perspective de développement de l'offre domestique en riz de la filière, il devient urgent de revoir la convention de fixation des prix dans les échanges en la basant cette fois-ci, non sur des conceptions diverses de la qualité du riz, mais sur une véritable convention de celle-ci. De manière plus précise, nous défendons, à la lumière d'un modèle hétérodoxe de marché, que des prix déterminés sur la base de conventions de qualité sont essentiels pour lever le blocage actuel des échanges au sein de la filière rizicole. Et l'introduction d'une dimension aussi controversée dans la détermination des prix de cet aliment de base de la population sera encore plus facile à mener si elle tient compte des diverses attentes en qualité de la demande finale de riz blanchi, tout comme des multiples contraintes de l'offre de paddy en matière de qualité.

## **II. SUR LES SOLUTIONS**

Animée par l'intime conviction que la mise au premier plan des questions de qualité dans les échanges aidera à lever les freins à leur développement, et donc contribuera à leur viabilité, nous nous proposons à présent de rappeler comment y parvenir. Pour ce faire, voyons, en premier lieu, les modalités d'émergence d'un ordre de qualité et, ensuite, celles de la convention de prix correspondante.

### **2.1. Quel (s) ordre(s) de qualité ?**

#### *2.1.1. Rappel théorique*

La mise en exergue d'un ordre de qualité permettant la viabilité des échanges rizicoles dans la région d'étude, et plus globalement, au niveau national, s'effectue en mobilisant un corpus théorique original dans un double souci: d'une part, saisir le lien entre les conditions socio-économiques des acteurs et leurs décisions d'achat ou de vente de riz, et d'autre part, dépasser



la recherche habituelle d'un équilibre dans les échanges – compris dans la théorie économique dominante comme le produit de la rencontre de l'offre et de la demande – pour s'intéresser davantage à la recherche d'un ordre de marché intégrant l'idée de viabilité des échanges. Tandis que l'Économie des conventions prône que la convention de qualité aide à lever les problèmes de coordination entre les acteurs, le modèle de White voit en l'ordre de qualité, une condition nécessaire à la viabilité des échanges. La dimension socio-économique du modèle tient dans sa caractérisation de l'ordre de qualité ainsi requis. Pour White, ce dernier provient d'une construction sociale à partir des attentes des acheteurs d'output et des contraintes des vendeurs d'input en matière de qualité, et ceci, orchestré par les producteurs au centre d'un marché de production. En raison de la diversité probable des attentes en aval tout comme des contraintes en amont, une diversité d'ordres de qualité existe, chacun caractérisé par une définition précise de la qualité du bien échangé. Aussi, la recherche d'un ordre de qualité sur un marché de production passe par l'adoption d'une orientation en amont ou en aval selon la localisation de la plus grande incertitude rencontrée par les producteurs dans les échanges.

### *2.1.2. Typologie de circuits, orientations et conventions de la qualité*

L'analyse des échanges dans la région de l'Alaotra-Mangoro à la lumière du modèle de White a permis de démontrer que les quatre circuits précédemment identifiés ont des principes de fonctionnement distincts sous plusieurs aspects (Tableau 97). Tandis qu'un est non viable, chacun des trois autres est viable en étant caractérisé par une définition de la qualité du riz, un type d'intermédiaire, une orientation et des principes d'échanges selon les dimensions qualité, quantité et prix qui lui sont propres.

Pris séparément, les trois circuits viables sont concernés par des modes d'évaluation de la qualité différents. Sur la base du référentiel de qualité établi par nos soins, chaque circuit se distingue également par des niveaux de qualité, donc de prix, du riz (paddy et blanchi) bien identifiés dans les échanges. Tout ceci est ajouté au fait capital que les trois principaux types d'intermédiaires de la filière rizicole – à savoir les collecteurs indépendants, les rizeries semi-industrielles et les rizeries industrielles – correspondent exactement aux trois types d'intermédiaires identifiés comme appropriés respectivement aux trois circuits, au regard des technologies de production et stratégies commerciales spécifiques qui les caractérisent.

Étant donné que les échanges « concrets » de riz au sein de la filière font abstraction de nos trois circuits et que, au contraire, ils se déroulent dans un environnement global où les intermédiaires, quels que soient leurs types, se livrent une concurrence rude au niveau de l'approvisionnement en paddy, notamment dans la région de l'Alaoatra-Mangoro, la viabilité des échanges « concrets » passe par la reconnaissance unanime – par tous les acteurs privés et publics impliqués dans la filière – du référentiel de qualité proposé par nos soins. Il intègre en effet les deux perceptions « domestique » et « industrielle » de la qualité du riz, considérées dans le contexte malgache.

Les trois types d'intermédiaires sont certes vus comme de véritables concurrents dans la collecte de riz au sein de la région de l'Alaoatra-Mangoro, notre analyse accentue le fait qu'ils sont foncièrement différents les uns des autres, n'ayant ni les mêmes partenaires aux échanges, ni les mêmes stratégies de production et de vente, ni les mêmes technologies de production. La prise en compte de ces dissemblances est alors indispensable dans notre recherche de viabilité des échanges, de manière à répondre aux diverses attentes mais aussi à traiter les contraintes de l'ensemble des acteurs en amont et en aval des intermédiaires.

Tableau 97: Les différents circuits de la filière rizicole, selon les types d'acteurs en amont et en aval.

		ACTEURS EN AVAL DE LA FILIERE	
		Consommateurs locaux à pouvoir d'achat faible	Consommateurs étrangers et locaux à pouvoir d'achat élevé
ACTEURS EN AMONT DE LA FILIERE	Petits et moyens exploitants	<b><u>Circuit 1 : dominant</u></b>	<b><u>Circuit 4 : transitionnel</u></b>
		<p>Viable</p> <p>Orientation du circuit en amont</p> <p>Rendements d'échelle décroissants</p> <p>Rendements en qualité décroissants</p> <p>⇒ Collecteurs indépendants</p> <p>⇒ Échanges de paddy et de riz blanchi en quantités et à niveaux de qualité relativement faibles</p> <p>⇒ Niveaux de prix les plus bas.</p> <p>Qualité du paddy selon les propriétés variétales</p> <p>⇒ Convention de qualité « domestique » du paddy</p>	<p>Viable</p> <p>Orientation du circuit en amont</p> <p>Rendements d'échelle décroissants</p> <p>Rendements en qualité croissants</p> <p>⇒ Rizeries semi-industrielles</p> <p>Échanges de paddy et de riz blanchi en quantités relativement faibles et à niveaux de qualité relativement élevés</p> <p>⇒ Niveaux de prix intermédiaires.</p> <p>Qualité du paddy selon les propriétés variétales <i>et</i> visuelles</p> <p>⇒ Conflit demandant un compromis industriel-domestique</p>
	Grands exploitants	<b><u>Circuit 3 : improbable</u></b>	<b><u>Circuit 2 : à la marge</u></b>
		<p>Non viable</p>	<p>Viable</p> <p>Orientation du circuit en aval</p> <p>Rendements d'échelle croissants</p> <p>Rendements en qualité croissants</p> <p>⇒ Rizeries industrielles</p> <p>⇒ Échanges de paddy et de riz blanchi en quantités et à niveaux de qualité relativement élevés.</p> <p>Niveaux de prix les plus élevés.</p> <p>Qualité du riz blanchi selon les propriétés visuelles</p> <p>⇒ Convention de qualité « industrielle » du riz blanchi</p>

Source : auteur.

Pour chaque circuit viable, rappelons l'ordre de qualité qui conditionne la viabilité des échanges. Nous avons montré que la convention de qualité « domestique » du paddy ainsi que la convention de qualité « industrielle » du riz blanchi s'appuient chacune sur une définition de la qualité du paddy et du riz blanchi unanimement valorisée par les acteurs en amont et en aval de chaque circuit correspondant. Tandis que la définition de la qualité du paddy selon les propriétés nutritives est la base de la convention de qualité domestique à reconnaître sur le circuit « dominant », celle selon l'aspect esthétique du riz blanchi fonde la convention de qualité industrielle sur le circuit « à la marge ». Sur chacun des deux circuits, les acteurs en amont et en aval valorisent la même définition de la qualité, ce qui faciliterait la reconnaissance de la convention de qualité du riz concernée. Au contraire, sur le circuit « transitionnel », les petits et moyens exploitants agricoles ne valorisent pas la même qualité du riz (paddy et blanchi) que les consommateurs étrangers et locaux aisés. Ceci introduit l'idée d'un conflit entre les logiques de définition de la qualité du riz considérée par ces acteurs : logique domestique pour les premiers et logique industrielle pour les seconds. L'ordre de qualité du riz qui puisse naître de telles circonstances ne peut être que le fruit d'un compromis industriel-domestique dont l'institutionnalisation se traduirait par la prise en compte d'un référentiel de qualité qui combine et dépasse à la fois les deux logiques. Tel est le défi à relever qui conduirait à une meilleure insertion des petits et moyens exploitants agricoles dans la chaîne globale de valeur du riz.

### *2.1.3. Besoin d'un référentiel de qualité esthétique et nutritive du riz au sein de la filière*

Précisons avant tout que la recherche d'un compromis industriel-domestique s'inscrit dans le cadre d'une orientation en amont à suivre nécessairement par les intermédiaires en jeu pour la viabilité des échanges sur le circuit « transitionnel ». Ayant des difficultés d'approvisionnement en paddy – auprès des petits et moyens exploitants agricoles – selon les attentes des consommateurs locaux aisés et étrangers, ils ont intérêt à ce que ces exploitants agricoles puissent sans difficulté partir de la logique domestique à la logique industrielle dans la définition de la qualité du riz (paddy et blanchi).

L'adoption d'une orientation en amont passe par la priorisation de l'approvisionnement en paddy, en ayant le souci dans un même temps de répondre aux attentes en qualité des acteurs en aval. Tel que le préconise le modèle de White, la condition de viabilité de ce circuit

découle du compromis industriel-domestique précédemment évoqué. Le dépassement du conflit entre les deux logiques mobilisées sur ce circuit dans la définition de la qualité du riz doit être le fruit d'un accord politique, élément supplémentaire du défi à relever pour le développement de ce circuit. Il conduit à l'introduction du référentiel de qualité esthétique et nutritive du riz dont la fonction première consiste à assurer une définition unique de la dimension qualité considérée par les acteurs dans les échanges.

Proposant différents niveaux de qualité du paddy et du riz blanchi et répondant aux deux grandes perceptions de la qualité considérées dans le contexte spécifique de la filière riz malgache, le référentiel de qualité précédemment dressé par nos soins satisfait à nos yeux les diverses exigences émises dans le modèle de White pour parvenir à une entente collective autour de la dimension qualité selon les attentes des uns et les contraintes des autres.

À première vue, on aurait tendance à croire à l'inutilité de ce dispositif de qualité dans le contexte actuel où le circuit concerné par l'essentiel des échanges de riz est le circuit « dominant », dominé par une convention de qualité domestique du riz. Mais l'avantage non négligeable est qu'il deviendrait désormais envisageable pour les acheteurs et les vendeurs qui valorisent la qualité esthétique du riz (paddy et blanchi) de défendre de manière claire et précise les caractéristiques du riz à acheter ou à vendre. En particulier, le référentiel de qualité proposé réunit les différents niveaux de qualité du riz (paddy et blanchi) répondant aux deux perceptions de qualité existant dans la filière rizicole malgache. Là constitue son plus grand avantage, en offrant aux petits et moyens exploitants du circuit « challenge » de se donner une idée précise sur les caractéristiques du paddy nécessaire à la production d'un riz blanchi de qualité relativement élevée.

Un effort collectif et intentionnel est alors requis à travers, d'une part, l'identification précise des critères de qualité à respecter pour les différents niveaux de qualité et, d'autre part, l'assurance d'un niveau de prix par niveau de qualité. En d'autres termes, à la convention de qualité supportée par le référentiel de qualité doit être associée une convention dans la fixation des prix.

## **2.2. Quelle(s) convention(s) de prix ?**

### *2.2.1. Rappel théorique*

Dans le modèle de White, la dimension prix est le reflet de la dimension qualité. La détermination du prix optimal d'un bien sur un marché de production s'effectue de manière indirecte en le déduisant, pour le bien final, des recettes de vente obtenues par les producteurs, et pour le bien intermédiaire, des coûts d'approvisionnement en celui-ci supportés par ces derniers. De la sorte, White accorde une attention centrale aux implications du prix sur les budgets des acteurs en jeu dans les échanges. L'essentiel pour les consommateurs finaux est que leurs dépenses en bien final soient proportionnelles au niveau de satisfaction engendré de la consommation de bien final d'un niveau de qualité et d'une quantité donnés. De même, pour les fournisseurs de bien intermédiaires, il leur importe que leurs recettes de la vente du bien intermédiaire soient proportionnelles aux efforts fournis lors de l'approvisionnement en bien intermédiaire d'un niveau de qualité et d'une quantité donnés. Aussi, un certain rapport de force existe entre les producteurs qui fixent les prix et les autres catégories d'acteurs en amont et en aval. Ces dernières sont en effet reconnues par leur pouvoir de ne pas fournir en bien intermédiaire ou de ne pas acheter le bien final aux niveaux de qualité et à la quantité décidés par ces derniers si leurs attentes ne sont pas respectées.

Ainsi, notre outil théorique se caractérise avant tout par un souci de rechercher des principes d'échanges qui arrangent les acteurs en amont et en aval tout en permettant aux producteurs de maximiser les profits. Une condition fondamentale se rapportant aux niveaux de prix pratiqués par les producteurs sur un marché tient dans leur respect d'un ratio qualité-prix constant. Pour les fournisseurs d'input, l'idée d'une proportionnalité entre leurs recettes de vente du bien intermédiaire et leur effort fourni pour répondre à la demande en bien intermédiaire à un niveau de qualité et à une quantité donnés ne dit en rien de leurs niveaux de coûts de production, même si le niveau d'efforts consentis par ces derniers traduit implicitement les coûts engendrés par l'approvisionnement en bien intermédiaire à des niveaux de qualité et de quantité donnés.

### 2.2.2. *Convention de prix autour d'une hiérarchie des prix selon la qualité*

Dès lors, quelles conventions de prix pour la viabilité des échanges au sein de nos différents circuits ? Sans aucun doute, quel que soit le circuit en question, la convention de prix du riz (paddy ou blanchi) devra être telle que le prix se détermine selon la qualité du riz.

Nous avons pu déduire, des différentes caractéristiques de chaque circuit obtenu de notre analyse des principes d'échanges à la lumière du modèle de White, les niveaux de prix relatifs attendus au sein de chaque circuit, lui-même dominé par une convention de qualité bien définie. Sur le circuit « dominant », les prix attendus du paddy sont relativement les plus bas. Sur le circuit « à la marge », ils sont aux niveaux les plus élevés avec des échanges de riz blanchi dont la qualité valorisée concerne les propriétés esthétiques des grains. Enfin, sur le circuit « transitionnel », les niveaux de prix attendus du paddy sont compris entre les deux niveaux de prix sur les circuits précédents. Étant donné que chaque circuit est associé à un type d'intermédiaire bien donné, il s'ensuit que les trois principaux types d'intermédiaires se caractérisent par des échanges de riz (paddy et blanchi) à de niveaux relatifs de prix bien définis. S'il a été démontré dans l'analyse positive des principes d'échanges, au sein de la région de l'Alaotra-Mangoro, qu'il existe bien une hiérarchie des prix selon le type d'intermédiaire, celle-ci n'est respectée que de manière discontinue. La reconnaissance de conventions de prix fondées sur les diverses conventions de qualité précédemment évoquées se traduira au contraire par un respect permanent de la hiérarchie des prix selon la qualité du riz (paddy et blanchi), et ceci, quelle que soit la période de l'année.

### 2.2.3. *Sur la question des niveaux de prix en début de récolte*

S'il ne fait aucun doute que l'introduction d'un référentiel de qualité du riz ne peut que satisfaire les diverses attentes tant en matière de qualité désirée dans la consommation de riz blanchi qu'en matière de rémunérations relatives reçues par les vendeurs de paddy et de riz blanchi selon leurs efforts respectifs en matière de qualité, elle ne résout aucunement le problème crucial de détermination des prix en début de saison de collecte, c'est-à-dire à la période de récolte. Or, il s'avère que le point de discorde central entre les différents acteurs des échanges de paddy en particulier se situe à ce niveau. Nous avons démontré, à ce titre, le caractère quelque peu approximatif du mode actuel de détermination du prix du paddy. En effet, il est rappelé que le niveau de celui-ci en début de période de collecte se déduit assez imparfaitement, nous semble-t-il, du PPI du riz blanchi. En plus d'un mode de calcul discutable, le niveau de prix du paddy obtenu ne tient guère compte des conditions de production locales, et donc des coûts de production des riziculteurs qui sont pourtant les premiers concernés par les échanges de paddy. Le niveau du prix du paddy déterminé au nom de la défense des intérêts des consommateurs de riz blanchi en période de soudure fait souvent

l'objet de contestation de la part des riziculteurs, car jugés parfois inférieurs par rapport à leurs coûts de production.

Dans un tel cas de figure, nous aurions tendance à préconiser que le prix du paddy se doit d'être étroitement lié autant aux coûts de production supportés par les riziculteurs qu'au niveau attendu du riz blanchi en période de soudure. Force est de constater néanmoins que la tentative de rattachement du prix du paddy aux coûts de production supportés par les riziculteurs s'est révélée jusqu'ici sans fondement solide. La raison principale en est que l'agriculture reste avant tout de semi-subsistance et qu'en cela, seule une partie minoritaire de la production est consacrée à la vente. De ce fait, tous les coûts occasionnés pour la culture du riz, aux différentes étapes de production, ne peuvent faire l'objet d'estimation monétaire, l'acquisition des facteurs de production mobilisés passant souvent par un circuit non marchand (main d'œuvre familiale, entraide, don de semences, prêt gratuit de matériels de labour, etc.). Par ailleurs, les discussions récurrentes sur le sujet ont été vaines jusqu'à présent, à en croire notamment les revendications sans suite favorable des riziculteurs de l'Alaotra-Mangoro durant les premiers mois de la saison de collecte de 2009. Ces dernières visaient à relever le niveau de prix du paddy dans les échanges, car situé en-dessous de leurs coûts de production selon les riziculteurs. Dans les faits, leurs demandes n'ont pas su convaincre, avant tout parce que leurs représentants n'ont fourni aucun document solidement justifié sur le calcul des coûts de production.

Dans de telles conditions, l'instauration d'un référentiel de qualité du riz au sein de la filière rizicole malgache requiert avant tout la conduite d'une étude rigoureuse des coûts de production du paddy, à un niveau de qualité bien donné figurant dans le référentiel. Étant donné que les efforts consentis par les riziculteurs pour offrir un paddy suivant des critères de qualité précis se reflètent dans les niveaux plus ou moins élevés de leurs coûts de production, rattacher le prix du paddy aux coûts<sup>377</sup> de production d'un paddy d'un niveau de qualité bien identifié demeure encore problématique certes, mais absolument crucial pour la filière. La démarche participe indéniablement à l'amélioration de la performance globale de cette dernière.

---

<sup>377</sup> Il est à noter que des coûts bien précis par région (dont le Lac Alaotra) ont été mesurés dans l'étude UPDR-FAO mais ces coûts ne sont pas relatifs à plusieurs niveaux de qualités de riz et auraient bien besoin d'être actualisés.



La déduction d'un niveau de prix du paddy en fonction d'un niveau de coûts de production calculé pour un niveau de qualité bien identifié n'entre pas en totale contradiction avec le mode actuel de détermination du prix du paddy en début de saison de collecte. Au contraire, elle donne un élément d'appréciation supplémentaire du prix du paddy estimé par la méthode en vigueur, précisément par rapport aux coûts de production locaux. De cette manière, le prix du paddy décidé plus ou moins formellement à la période de récolte aura davantage de chance de satisfaire les vendeurs de paddy en premier lieu en se voyant contraint d'être supérieur à un niveau de coûts de production bien défini.

#### 2.2.4. *Conséquences en matière de régulation de la profession des intermédiaires*

Le rattachement proposé du prix du paddy en début de récolte aux coûts de production ne serait pas sans conséquence sur le fonctionnement de la filière rizicole, et plus exactement sur les pratiques des intermédiaires et leurs stratégies commerciales. En effet, une hausse éventuelle du prix du paddy demande une plus grande attention vis-à-vis de la fixation des marges des intermédiaires afin d'éviter une répercussion directe sur les prix du riz blanchi. Or, il a été mis en évidence que les pratiques actuelles des intermédiaires leur assurent des marges d'une grande variabilité en raison de l'hétérogénéité de pratiques selon les types d'intermédiaires concernés. Il nous semble par conséquent tout à fait légitime de questionner également les modalités de fixation des marges par les intermédiaires, afin d'envisager éventuellement la possibilité d'enrayer les comportements éventuels de marges excessives produisant par là des prix élevés du riz blanchi.

Loin de desservir les intérêts des intermédiaires, la démarche aiderait à réguler la profession d'une manière générale, en statuant en particulier sur certaines pratiques déloyales. Par exemple, un comportement controversé à élucider est le « tir au vol » de certains collecteurs indépendants qui, non seulement ne sont pas inscrits légalement auprès des autorités régionales, mais en plus achètent le paddy à des prix relativement élevés par rapport aux prix pratiqués par les autres intermédiaires. Un tel comportement, non de « vente à perte » (du bien final) mais au contraire, d'« achat à tout prix » (du bien intermédiaire), dirions-nous, demanderait à être examiné et même sanctionné, si nécessaire, dans une perspective de développement de la filière.

En résumé, la réussite de l'introduction d'un référentiel de qualité esthétique et nutritive du riz dans les échanges est conditionnée par une bonne régulation des activités productives et commerciales des intermédiaires. Selon cette dernière, les intermédiaires détiennent en effet un rôle déterminant dans la quête de viabilité des deux types d'échanges au sein de la filière. Le respect de rapports qualité-prix et qualité-coût constants dans les échanges signifiant l'existence d'un taux de marge assez similaire au sein de chaque circuit, une telle situation s'observe en présence d'un cadre réglementaire bien défini et respecté afin d'éliminer tout comportement éventuel de triche<sup>378</sup> de la part des intermédiaires.

Pour conclure, l'analyse des échanges rizicoles à l'épreuve du modèle de White a conduit à des enseignements stimulants quant à la place et au rôle de la dimension qualité du riz au sein de la filière rizicole. Partant des typologies d'acteurs en amont et en aval identifiées dans le chapitre précédent, nous avons mis en évidence quatre circuits de commercialisation du riz (paddy et blanchi) au sein de la filière rizicole actuelle. L'analyse des principes d'échanges sur chaque circuit à l'aide du modèle de White a conduit à la viabilité possible de trois circuits et à la non viabilité du quatrième. En reconnaissant que la condition de viabilité des échanges sur un circuit passe par la prise en compte d'un ordre de qualité du riz par les acteurs concernés, nous avons pu identifier les caractéristiques de chaque ordre de qualité nécessaire à la viabilité de nos trois circuits « dominant », « à la marge » et « transitionnel ». A nos yeux, un double résultat non négligeable de ce dernier chapitre concerne précisément ce dernier circuit. D'une part, nous avons mis en évidence empiriquement la nécessité que peut représenter l'adoption d'une orientation en amont pour les intermédiaires. D'autre part, la réflexion nourrie autour de l'ordre de qualité pour la viabilité d'un circuit sous une telle orientation nous a menée à la notion de compromis indispensable pour lever le conflit autour de logiques différentes dans l'évaluation de la qualité du riz. Elle légitime par conséquent l'introduction d'un référentiel de qualité, qui en réalité regroupe non seulement différents niveaux de qualité du paddy et du riz blanchi, mais avant tout les deux différentes logiques a priori incompatibles entre elles.

---

<sup>378</sup> Rappelons que la théorie mobilisée présuppose pour les producteurs un environnement d'action presque parfait dotée d'un cadre réglementaire régissant la profession et d'une transparence dans les informations sur les activités productives et commerciales de tous les producteurs en jeu.

## SYNTHESE DU CHAPITRE 5

Le chapitre 5 analyse les principes d'échanges le long de la filière rizicole malgache à la lumière de la théorie « hétérodoxe » de marché développée auparavant. Il développe l'application du modèle de White à la filière rizicole pour en faire ressortir les enseignements.

L'application entreprend d'abord une relecture des principes d'échanges du riz, centrée sur la dimension qualité du riz. La filière est vue comme un marché de production avec des échanges en amont et en aval des intermédiaires. La nécessité pour ces derniers de suivre une orientation dans la conduite de leurs activités est démontrée, sous l'hypothèse d'une recherche de viabilité des échanges. Se traduisant par l'émergence d'un ordre de qualité du riz dans les échanges, nous procédons ensuite à l'analyse des conditions de celle-ci. Les typologies d'acteurs établies dans le chapitre précédent sont mobilisées et leurs sensibilités respectives à la qualité et à la quantité du riz sont définies. De la confrontation entre celles-ci dépend en effet l'émergence possible d'un ordre de qualité. La combinaison des types d'acteurs en amont et en aval donne quatre circuits de commercialisation du riz. A l'aide de la « carte des marchés » de White, l'analyse – pour chaque circuit – de la viabilité, et des caractéristiques de la convention de qualité correspondante, montre trois circuits viables. Aux circuits « dominant » et « à la marge » seraient associées respectivement des conventions de qualité « domestique » et « industrielle » du riz. Sur le circuit « transitionnel », symbole du défi à relever par les autorités publiques, la coexistence des deux conventions de qualité domestique et industrielle légitimerait la définition d'un référentiel de qualité du riz dans les échanges. Objet d'un compromis industriel-domestique, celui-ci ferait allusion aux deux perceptions de la qualité – esthétique et nutritive – en les définissant sur la base de mêmes critères. A la lumière de la théorie de l'Economie des Grandeurs, il devrait être le fruit d'un accord politique initié par les autorités publiques, au service d'un bien commun: l'atteinte de l'autosuffisance en riz du pays via le développement de la filière.

L'application livre des enseignements sur les facteurs de blocage des échanges rizicoles et les solutions pour lever ces derniers. Les facteurs de blocage relèvent de trois types de problèmes liés: les problèmes de qualité entraînent des problèmes de prix responsables des problèmes de quantité de riz échangé. Mise en exergue dans le circuit « transitionnel », le conflit entre deux perceptions de la qualité du riz dans un même circuit de commercialisation constitue le

principal problème de qualité dans les échanges actuels. La conséquence en termes de prix est la présence de divers modes d'évaluation de la qualité du riz, conduisant à des désaccords au niveau des prix surtout dans les échanges de paddy. Ceci, ajouté à la présence d'une forte convention autour de la fixation des prix du riz, sans référence explicite aux questions de qualité. Soucieuse de maîtriser les fluctuations des prix sur les marchés, elle porte sur un mode de calcul des prix en début de récolte, fondé sur le Prix de Parité à l'Importation du riz. Contestée par les vendeurs de paddy de la filière, une telle convention autour des prix empêche le développement des échanges en volume. Plus globalement, les problèmes de quantité se manifestent de deux principales manières. Un premier problème tient dans la faiblesse globale du paddy vendu par les ménages rizicoles. Pouvant être insatisfaits des prix du paddy, ils adoptent un comportement de repli en amont de la filière. Un second problème est à la source du blocage des échanges entre acteurs dotés de modes d'évaluation de la qualité du riz hétérogènes. Evoqué dans le circuit « challenge », il se manifeste par la difficulté des petits et moyens exploitants agricoles à vendre du paddy destiné à un riz blanchi répondant notamment aux attentes des consommateurs étrangers.

La solution à ces problèmes passe par la reconnaissance unanime de la nécessité d'un ordre de qualité du riz (paddy et blanchi) dans les échanges comme condition de viabilité de ces derniers. Ce qui a pour effet l'adoption d'une convention autour des prix différente de celle actuellement en vigueur, et avant tout fondée sur les considérations de qualité. De même, une fois reconnue la prise en compte nécessaire des trois différents circuits, les intermédiaires auraient intérêt à suivre une orientation bien donnée, dans la recherche de viabilité des échanges. Ainsi, sur le circuit « transitionnel », ils devraient s'orienter en amont, en cherchant avant tout à dépasser les contraintes rencontrées par les petits et moyens exploitants agricoles. Le défi à relever pour le développement de ce circuit consisterait à nos yeux à l'introduction nécessaire d'un référentiel de qualité esthétique et nutritive du riz dans les échanges. Faisant valoir une hiérarchie de qualité, à travers différents niveaux de qualité, sa prise en compte engendrera aussi une hiérarchie des prix fondée sur des considérations de qualité. La mise en œuvre d'une telle mesure remet en question les caractéristiques de l'actuelle convention autour des prix, et plus précisément le mode de calcul des prix à la récolte. Elle implique indirectement la révision nécessaire de la réglementation des activités des intermédiaires, notamment dans leur mode de fixation de leurs marges.



## **PLAN DE LA CONCLUSION GÉNÉRALE**

*I. Retour sur le problème*

*II. Principaux résultats*

2.1. Résultats théoriques

2.2. Résultats empiriques

*III. Limites et perspectives*

3.1. Limites

3.2. Perspectives

## CONCLUSION GENERALE

Au terme de la recherche, la conclusion générale se présente en trois points. Tout d'abord, le problème global est rappelé. Les grandes étapes suivies pour le traiter ainsi que les principaux résultats obtenus sont ensuite présentés. Enfin, sont proposées quelques pistes de recherche pour prolonger les réflexions menées dans le cadre de notre recherche.

### I. RETOUR SUR LE PROBLEME

La recherche est partie du constat d'une incapacité chronique de la filière rizicole malgache (FRM) à satisfaire intégralement la demande en riz de la population, en dépit de la place cruciale du riz dans la vie socio-économique à Madagascar. Engagée dans une course à l'autosuffisance en riz, notamment depuis 2007 avec la conduite par les autorités publiques d'une Révolution Verte accompagnée d'une promotion des exportations en riz, la filière rizicole malgache souffre d'une insuffisance récurrente de l'offre domestique. Elle se trouve dépendante en riz importé pour répondre à la demande domestique, tout en ne parvenant nullement à développer les exportations en riz malgré les opportunités de marchés existantes.

La recherche s'interroge alors sur les fondements de ces contre-performances de la FRM, avec la volonté de sortir des sentiers battus. En effet, au-delà de la vision dominante selon laquelle celles-ci sont fondamentalement associées à la faiblesse du niveau de production du riz, et ceci en raison d'un manque d'infrastructures et d'un rendement faible des rizières, nous les expliquons à partir des principes actuels de commercialisation du riz le long de la filière. En d'autres termes, elle s'intéresse davantage au volet commercial de la filière tandis que la vision dominante a tendance à se concentrer sur le volet productif, non seulement dans l'analyse des contre-performances mais aussi dans la recherche de moyens de les dépasser.

En se focalisant sur le volet commercial de la filière, les contre-performances de la filière se traduisent par une insuffisance de l'offre domestique par rapport à la demande domestique. Elles sont indéniablement liées à la faible part de la production mise en vente par les riziculteurs. Hormis le fait que le riz se cultive avant tout pour être autoconsommé, ce qui explique pour une grande part la relative faiblesse du paddy vendu par les riziculteurs malgaches, l'hypothèse de logiques de commercialisation et d'échanges du riz non incitatives

pour ces derniers semble envisageable pour deux raisons. Premièrement, l'augmentation considérable du niveau total de production de riz impulsée par la Révolution Verte de 2007 n'a pas été suivie pour autant d'un accroissement de l'offre domestique de riz. Pire encore, la dépendance en riz importé s'est renforcée ces dernières années. Deuxièmement, malgré la promotion des exportations de riz par les autorités publiques malgaches également dans le cadre de la Révolution Verte, les exportateurs potentiels de la filière n'ont pu mener à bien leurs activités. L'incapacité de la filière rizicole malgache à répondre autant à la demande domestique qu'à la demande étrangère traduit par conséquent l'existence de sérieux obstacles au développement du volet commercial de la filière. De manière plus précise, les principes d'échanges actuels semblent empêcher le développement des échanges le long de la filière, et plus particulièrement en ce qui concerne le paddy dont l'approvisionnement est capital pour toute la filière.

Ainsi, la recherche s'est proposée d'analyser en quoi les principes d'échanges actuels représentent un frein au développement des échanges le long de la filière. En considérant que ces derniers s'effectuent selon trois dimensions – quantité, prix et qualité – du riz, les obstacles à leur développement se justifient par les traitements réservés à ces dimensions du riz au sein de la filière. Persuadée du rôle fondamental de la dimension qualité du riz dans le développement des échanges au sein de la filière, et donc dans la course à l'autosuffisance en riz du pays, la thèse que nous défendons est telle que les problèmes actuels – du volet commercial – de la filière rizicole ont pour origine des problèmes autour de la considération de la dimension qualité du riz par les acteurs le long de la filière.

En bref, partie du problème d'insuffisance chronique en riz du pays, la recherche s'est penchée sur le volet commercial de la filière rizicole pour en analyser les fondements. Dans une volonté délibérée d'étudier la place de la dimension qualité du riz dans les échanges le long de la filière, elle a tenté d'expliquer en quoi la considération actuelle de la dimension qualité du riz par les acteurs de la filière contribue aux contre-performances actuelles de celle-ci, et donc à la situation d'insuffisance chronique en riz du pays.

## **II. PRINCIPAUX RESULTATS**

Le travail de recherche que nous avons mené comprend un volet théorique et un volet empirique, tous deux centrés sur l'analyse des questions de qualité dans les échanges. Pour



être renouvelée, l'analyse – empirique – des contre-performances de la filière rizicole a nécessité en effet la mobilisation d'un référentiel théorique différent de celui qui soutient la lecture dominante de celles-ci.

## **2.1. Résultats théoriques**

L'objet du volet théorique que nous avons développé a été de comprendre comment la théorie économique s'est emparée des questions de qualité d'un bien dans les échanges, et ceci à travers une perspective historique. La revue de la littérature économique entreprise a pu mettre en évidence deux manières radicalement différentes d'analyser la notion de qualité d'un bien dans les échanges ou plus largement sur un marché. Un développement théorique a été réalisé en vue de combler un vide théorique dans l'analyse économique de la qualité d'un bien sur un marché.

### *2.1.1. Economie de la qualité « dominante » versus économie de la qualité alternative*

Ainsi, à côté de l'économie de la qualité « dominante » se distingue une économie de la qualité « alternative » ou « hétérodoxe ». Fondées sur des représentations du marché différentes, elles diffèrent fondamentalement sur leurs conceptions de la qualité d'un bien, elles-mêmes découlant d'hypothèses distinctes sur le fonctionnement d'un marché et la rationalité des acteurs. Alors que l'économie de la qualité « dominante » suppose la définition de la qualité d'un bien comme donnée et connue par au moins un acteur, l'économie de la qualité « alternative » s'intéresse aux modalités et conditions de définition de la qualité d'un bien par les acteurs sur un marché. De telles postures vis-à-vis de la dimension qualité entraînent clairement des modalités de traitement différentes des problèmes de qualité sur un marché.

En reconnaissant que le problème fondamental sur un marché est l'absence de coordination entre les acteurs, lorsque celle-ci concerne précisément la qualité du bien échangé, elle n'a pas la même signification chez les deux familles de courants théoriques. Selon l'économie de la qualité « dominante », l'absence de coordination autour de la qualité du bien échangé sur un marché se manifeste par une situation d'information imparfaite sur la qualité dans laquelle se trouvent les acheteurs, à la différence des vendeurs supposés en parfaite connaissance de la qualité du bien qu'ils vendent. Ainsi, les problèmes autour des questions de qualité,

responsables d'un défaut de coordination entre les acteurs, découlent d'une asymétrie d'information entre les acheteurs et les vendeurs du bien concerné. La résolution de tels problèmes passe par conséquent par la définition de moyens pour permettre aux acheteurs d'accéder à l'information sur la qualité du bien échangé. En bref, la définition de la qualité du bien est exogène, non discutée ni contestée – donc objective – et les problèmes autour des questions de qualité appellent à la recherche d'une gouvernance de la qualité sur le marché. Pour l'économie de la qualité « alternative », l'absence de coordination autour de la qualité du bien échangé provient, non d'une asymétrie d'information entre acheteurs et vendeurs, mais d'une incertitude ressentie autant par les uns que les autres. La qualité a une dimension interactive. La résolution des problèmes autour de la qualité consiste ainsi à trouver un accord entre les différents acteurs en jeu sur le marché concernant la définition même de la qualité du bien échangé. L'incertitude laissera place à l'établissement d'un « ordre » sur le marché. A la différence de l'économie de la qualité « dominante », l'économie de la qualité « alternative » fait valoir une endogénéité de la dimension qualité du bien échangé sur un marché en s'interrogeant sur l'aspect cognitif de la définition de celle-ci. La reconnaissance des deux postures ci-dessus vis-à-vis des questions de qualité ainsi que de leurs particularités respectives nous amène à l'affirmation suivante. L'adoption de la posture « dominante » – par la recherche d'une organisation autour des questions de qualité – ne paraît envisageable qu'après la stabilisation de la définition même de la qualité du bien concerné, obtenue de la mobilisation de la posture « alternative » vis-à-vis des questions de qualité. Par conséquent, une analyse complète des questions de qualité d'un bien sur un marché demande deux étapes complémentaires, l'une étant aussi indispensable que l'autre. L'économie de la qualité « dominante » néglige à notre sens les interrogations autour des modalités de définition de la qualité du bien échangé sur un marché. L'économie de la qualité « alternative », quant à elle, répond à ce manquement en considérant que la définition d'un accord autour de la qualité du bien échangé – autrement dit d'un ordre ou encore d'une convention de qualité sur le marché – est une condition essentielle à l'élimination de l'incertitude sur un marché. La gestion des problèmes de qualité sur un marché s'en trouve élargi par cette considération enrichie des questions de qualité. En effet, deux justifications sont dorénavant envisageables. Ils reflètent soit un défaut d'organisation de l'offre de qualité, soit une absence d'accord autour de la qualité. Par conséquent, la reconnaissance de l'économie de la qualité « alternative » à côté de celle qui fonde actuellement la vision dominante de la place de la qualité d'un bien sur un

marché contribue à l'enrichissement de la considération des problèmes concernant la qualité d'un bien dans les échanges et donc des moyens à définir pour les résoudre.

### 2.1.2. *Approche de la qualité d'un bien intermédiaire*

La revue de la littérature sur l'analyse économique des questions de qualité a aussi permis d'établir que l'économie de la qualité « dominante » se limite au cadre d'un marché d'échange, par opposition au marché de production. (Elle néglige le processus de production du bien qui pourrait avoir des répercussions sur la compréhension de la dimension qualité dans les échanges d'un bien sur un marché donné. Ceci est d'ailleurs compréhensible puisque l'économie de la qualité « dominante » considère la qualité du bien comme donnée et ne s'intéresse donc pas au processus en amont de construction de la qualité d'un bien donné. Les vendeurs sont supposés maîtriser parfaitement les étapes préalables avant l'obtention de la qualité du bien qu'ils désirent vendre. Une telle posture vis-à-vis du traitement des questions de qualité sur un marché nous paraît quelque peu restrictive. Les problèmes concernant les questions de qualité sur le marché d'un bien donné peuvent être liés en effet à des considérations de qualité en amont de ce marché, au cours du processus de production du bien considéré.

La référence à un marché de production – en lieu et place d'un marché d'échange – dans l'analyse des questions de qualité d'un bien dans les échanges, permet d'élargir le champ de compréhension de cette dimension du bien. Le modèle de marché de Harrison White nous a servi de cadre conceptuel pour une prise en compte conjointe du marché du bien final et du marché du bien intermédiaire nécessaire à la production du bien final dans l'analyse des questions de qualité sur un marché. Il a pour mérite de modéliser un marché du bien final sur lequel l'analyse des questions de qualité intègre les conditions d'approvisionnement en bien intermédiaire nécessaire à la production de celui-ci. L'approfondissement des résultats du modèle de White que nous avons effectué nous a en particulier permis de mettre en évidence que, sous des conditions bien définies, l'analyse des questions de qualité sur le marché d'un bien donné exige de passer par celle sur le marché du bien intermédiaire utile à sa production. En d'autres termes, les problèmes de qualité sur le marché d'un bien final donné peuvent être liés à des considérations des questions de qualité du bien intermédiaire. Les vendeurs sont dorénavant supposés avoir une maîtrise des étapes de production en amont des échanges de

leurs biens finaux. Ils s’y trouvent désormais exposés à des éventuels problèmes de qualité dans leurs échanges de bien intermédiaire, ce qui peut produire des effets sur le fonctionnement du marché de production sur lequel ils évoluent. En somme, l’approche économique de la qualité d’un bien intermédiaire a permis d’élargir l’analyse des questions de qualité sur un marché, d’une part, en considérant un marché de production et, d’autre part, en attribuant le même poids aux questions de qualité de bien intermédiaire, d’un côté, et de bien final, de l’autre, dans la compréhension des problèmes de qualité sur un marché de production.

### 2.1.3. « Gouvernance de qualité » versus « ordre de qualité »

Un autre résultat théorique à pointer concerne les modalités de traitement des problèmes de qualité sur un marché. Tandis que l’économie de la qualité « dominante » se concentre sur la recherche d’une « gouvernance de la qualité », l’économie de la qualité « alternative » s’interroge sur les conditions d’émergence d’un ordre de qualité sur un marché. L’objectif à atteindre n’est pas le même pour les deux familles théoriques : il s’agit de réduire l’asymétrie d’information pour la première et de trouver un accord entre les différentes parties pour la seconde.

Pour ce qui est de l’économie de la qualité « alternative », la mise en évidence de la place cruciale de la qualité d’un bien intermédiaire, au même titre que celle du bien final, sur un marché de production permet d’envisager la nécessité d’un accord autour des questions de qualité d’un bien intermédiaire afin de résoudre les problèmes de qualité sur un marché de production, et ceci sous des conditions bien définies. Une telle nécessité pour les producteurs au centre d’un marché de production exige en effet qu’ils priorisent les échanges de bien intermédiaire dans la définition de leurs activités de production et de vente. En d’autres termes, il s’agit pour les producteurs d’adopter une orientation en amont de leurs activités productives et marchandes sur un marché de production. Dès lors, l’analyse des questions de qualité sur un marché (de production) ne se limite pas aux échanges de bien final mais peut pleinement intégrer les échanges du bien intermédiaire nécessaire à la production du bien final. La recherche d’un ordre de qualité sur un marché concerne, par conséquent, aussi bien le bien final que le bien intermédiaire, en fonction de l’importance relative de l’incertitude observée dans les échanges par les producteurs.

#### 2.1.4. *Pluralité d'ordres de qualité selon le contexte de marché*

Un dernier résultat théorique obtenu de l'approfondissement de la notion d'ordre de qualité au sein de l'économie de la qualité « alternative » porte sur la caractérisation possible de l'ordre de qualité en fonction du contexte dans lequel évolue le marché de production. L'économie de la qualité « alternative » considère d'ailleurs une typologie de marchés de production en fonction du contexte dans lequel évoluent les acteurs en amont et en aval des producteurs. Le rapprochement établi entre les résultats du modèle de White et les travaux de l'Economie des conventions sur les conventions de qualité a permis de mettre en évidence un élément essentiel dans la compréhension de l'ordre de qualité. Qu'il concerne le bien final ou le bien intermédiaire, l'ordre de qualité est assimilable à une convention de qualité. Ceci conduit à l'enrichissement de la littérature sur l'économie de la qualité en général, et sur l'économie de la qualité « alternative » et l'Economie des conventions en particulier.

En résumé, après avoir établi l'existence d'une économie de la qualité « alternative » à côté de l'économie de la qualité « dominante », nous avons démontré que dans des cas bien définis, l'économie de la qualité « alternative » constitue le cadre conceptuel adéquat pour l'analyse des questions de qualité sur un marché. Nous avons ensuite cherché à contribuer au développement de cette branche alternative de l'économie de la qualité en mettant en évidence le rôle crucial que peut jouer la qualité d'un bien intermédiaire sur un marché de production.

## 2.2. **Résultats empiriques**

Interpellée par l'insuffisance chronique de l'offre domestique en riz et l'incapacité persistante de celle-ci à répondre intégralement à la demande domestique malgré une amélioration sensible des résultats de production ces dernières années, le volet empirique de la recherche a entrepris de vérifier l'hypothèse suivant laquelle l'insuffisance de l'offre domestique peut être le révélateur d'un traitement inadéquat de la qualité du riz par les acteurs en jeu dans les échanges. Dit autrement, les problèmes de quantité au centre des contre-performances de la filière rizicole sont liés aux modalités actuelles de traitement de la dimension qualité du riz dans les échanges, marquées par l'inexistence problématique d'un ordre ou d'une convention de qualité entre les acteurs en jeu dans les échanges. Le principal objet de l'analyse empirique

conduite consistait alors à mettre en évidence les problèmes de qualité au sein de la filière rizicole. Les résultats obtenus se regroupent sous les trois principaux thèmes suivants : la définition de la qualité du riz (paddy et blanchi), la manifestation des problèmes de qualité dans les échanges et les solutions préconisées pour y remédier.

### 2.2.1. *Qualité objective versus qualité subjective*

En l'absence de norme officielle de qualité du riz, l'analyse des questions de qualité au sein de la filière a nécessité un éclaircissement préalable de la notion de qualité telle que définie par les acteurs en jeu. Une telle démarche répond au souci de mettre au jour la dimension cognitive de la qualité, au centre de l'économie de la qualité « alternative ». Elle permet de proposer une définition de la qualité du riz blanchi et du paddy spécifiquement issue de la filière rizicole malgache. La notion de qualité valorisée par les acteurs le long de la filière a été par conséquent introduite. Elle désigne précisément les critères de qualité valorisés par les acteurs en lien avec le contexte dans lequel ils évoluent. Une distinction nette est alors établie entre les notions de qualité objective définie par les chercheurs, les spécialistes ou les agronomes avec des critères stabilisés et la qualité subjective, valorisée par les individus, définie en fonction de leurs perceptions sur la base de l'environnement global dans lequel ils évoluent. Deux catégories d'acteurs ont été considérées, à savoir les consommateurs finaux de riz blanchi et les ménages agricoles fournisseurs de paddy. A la lumière du modèle de marché de White, la définition de la qualité au sein de la filière s'inspire en effet de la qualité valorisée non seulement par les premiers mais aussi pour les seconds.

L'analyse de la qualité valorisée par la demande de riz blanchi, d'un côté, et l'offre de paddy, de l'autre, nous a ainsi permis de relever deux points essentiels. Tout d'abord, la valorisation de la qualité du riz (paddy et blanchi) se base principalement sur deux critères, à savoir, la variété et les conditions de traitement post-récolte. Tandis que la première détermine les propriétés intrinsèques du riz, les secondes définissent ses caractéristiques visuelles. Deuxièmement, selon le poids accordé à chacun des deux critères, la perception de la qualité du riz varie. Ainsi, une plus grande attention à la variété qu'aux conditions de traitement post-récolte du riz conduit à une définition de la qualité selon les propriétés nutritives du riz, et donc à une considération de la qualité nutritive de celui-ci. A l'inverse, une plus grande attention aux conditions de traitement post-récolte correspond à une considération plus grande

des caractéristiques visuelles du riz. La qualité du riz privilégiée dans ce cas concerne la qualité esthétique du riz.

### 2.2.2. *Les problèmes de qualité*

Dans cette perspective, les problèmes de qualité au sein de la filière s'interprèteraient à nos yeux comme l'absence de reconnaissance de ces différentes perceptions de la qualité du riz dans les échanges. La détermination du prix du riz (paddy et blanchi) n'obéit à aucune règle officielle ni unanimement partagée au sein de la filière qui puisse intégrer une considération claire de la qualité du riz échangé. Parallèlement, il a pu être mis en évidence l'existence d'une forte convention de prix – non fondée sur une convention de qualité – au sein de la filière se résumant en deux points : la reconnaissance d'une tendance à la hausse du niveau de prix du riz (paddy et blanchi) de la période de récolte à la période de soudure et la détermination du niveau minimum du prix en début de période de collecte en fonction du niveau du Prix de Parité à l'Importation (PPI) du riz. Une telle convention empêche tout autre mode de détermination du prix du riz que celui en lien avec le PPI du riz. Elle éloigne notamment toute possibilité d'introduire les questions de qualité comme fondement des discussions autour des prix.

Les problèmes de qualité identifiés plus haut sont à nos yeux à la source des problèmes de quantité rencontrés par la filière rizicole actuelle. De manière plus précise, l'insuffisance de l'offre domestique en riz du pays, vue encore comme celle du paddy mis en vente par les ménages agricoles aux intermédiaires de la filière, peut s'interpréter comme le résultat d'une mésentente entre ces deux catégories d'acteurs, non seulement en termes de qualité du paddy offerte et recherchée, mais aussi au niveau des prix proposés et acceptés par les uns et les autres. En bref, les problèmes de qualité se traduisent par l'existence de principes d'échanges du riz qui ne favorisent pas le développement même des échanges : ils créent en particulier des insatisfactions de la part des ménages agricoles dans les niveaux de prix pratiqués par les intermédiaires et produisent in fine une réticence des ménages agricoles à consacrer davantage de leurs productions à l'approvisionnement en paddy de la filière.

### 2.2.3. *Les solutions*

Le volume du riz commercialisé le long de la filière se renforcerait davantage si les différentes parties prenantes parvenaient à un accord clairement défini et unanimement partagé sur une définition précise de la qualité du riz (paddy et blanchi). Un tel accord serait d'autant plus facile à faire émerger s'il tient compte des diverses perceptions de la qualité du riz considérées au sein de la filière. Nous affirmons alors la nécessité d'une convention de qualité du riz dans les échanges, laquelle devrait être à la base même de la convention de prix dominant la filière.

La mise en évidence de différents types de demande de riz blanchi et d'offre de paddy – notamment concernant la dimension qualité du riz (paddy et blanchi) – au sein de la filière a conduit à l'identification de trois circuits chacun caractérisés par une convention de qualité bien donnée. Le premier circuit lie un type de demande de riz blanchi et un type d'offre de paddy ayant pour point commun de valoriser la qualité nutritive du riz. Ce premier circuit est le circuit dominant en faisant allusion à la demande majoritaire en riz blanchi et à l'offre majoritaire de paddy au sein de la filière. La convention de qualité est qualifiée de « domestique ». Le deuxième circuit, au contraire, tient compte de la qualité esthétique du riz, de l'offre de paddy à la demande en riz blanchi. La convention de qualité partagée par les acteurs en jeu sur un tel circuit dit « à la marge » est qualifiée d'industrielle. Enfin, le troisième circuit met en lien une offre de paddy et une demande de riz blanchi mobilisant chacune une des deux conceptions de qualité identifiées au préalable : tandis que la première considère une qualité nutritive du riz, la seconde fait référence à une qualité esthétique de celui-ci. Ce dernier circuit dit « transitionnel » cristallise à lui seul le défi actuel de la filière rizicole en particulier, et du secteur agricole en général. En effet, il évoque le cas des petits et moyens exploitants agricoles face à une demande en riz blanchi dont la qualité diffère de celle qu'ils perçoivent. Afin que puissent être viables les échanges le long de ce circuit en difficulté, un compromis entre les deux conventions industrielle et domestique doit être établi. Une condition essentielle à cela passe par la définition d'un référentiel de qualité à considérer dans les échanges sur ce circuit. En étant vu comme l'institutionnalisation du compromis industriel-domestique, il rassemble les divers critères de qualité considérés dans les deux conceptions de la qualité. Le défi majeur sur ce circuit concerne définitivement la mise en place d'un tel compromis via à un accord politique entre différents acteurs obéissant à des logiques d'action distinctes. Car la réussite d'une telle entreprise a une conséquence non



négligeable, sinon centrale sur la commercialisation du riz (paddy et blanchi) le long de la filière.

Sans forcément remettre en question le mode actuel de détermination des prix du riz, nous plaçons par conséquent pour la nécessité d'une réflexion sur le lien prix et qualité dans le contexte actuel où les questions autour de la qualité semblent controversées. Ceci offrirait la possibilité d'une meilleure valorisation du paddy vendu par les ménages agricoles, ce qui les inciterait à participer davantage aux échanges. Il n'est pas sans ignorer que l'existence d'un référentiel de qualité du paddy permettrait aux acheteurs et aux vendeurs de se mettre en accord quant au niveau de qualité du paddy échangé et par conséquent, au niveau de prix attendu.

Telles sont les solutions globales proposées pour dépasser les problèmes actuels freinant l'augmentation de l'offre domestique en riz, le développement des échanges au sein de la filière et in fine la course à l'autosuffisance en riz du pays.

### **III.LIMITES ET PERSPECTIVES**

#### **3.1. Limites**

##### *3.1.1. Limites théoriques*

Quatre grandes limites théoriques sur le modèle de marché de White sont évoquées. En dépit du regard original qu'il offre sur les principes de fonctionnement d'un marché, force est de reconnaître que les hypothèses sur les comportements des producteurs, acteurs centraux du modèle, se trouvent quelque peu restrictives. La formalisation complexe du modèle et la difficulté conséquente à se saisir de celui-ci peut aussi constituer une faiblesse de notre cadre conceptuel.

Une première limite quant au comportement supposé des producteurs sur un marché est leur recherche de stabilité, ou encore d'ordre global, en plus de leur volonté de maximiser leurs profits (Rème, 2005). En d'autres termes, la notion d'équilibre selon White traduit une certaine stabilité dans le temps. Une telle notion d'équilibre est plus normative que positive et sous-estime l'importance des intérêts individuels au profit de l'intérêt collectif.

Une deuxième limite, qui pourrait certainement expliquer la première, tient dans l'hypothèse selon laquelle les producteurs s'observent mutuellement pour prendre leurs décisions de

production et de vente. En fait, White a élaboré son modèle dans un cadre bien défini caractérisé par deux éléments assez singuliers. D'une part, il fixe une limite au nombre de « producteurs » sur un marché de production à une douzaine, pour que son modèle ait toute sa validité (White, 2002a). D'autre part, il attribue une place cruciale à la disponibilité de l'information entre les producteurs sur un marché. Partant du contexte américain, marqué par une mise à disposition de toutes sortes d'informations concernant les activités des entreprises, offertes par les autorités publiques, il présuppose que les producteurs sur un marché exploitent pleinement les données des concurrents afin de s'observer et de définir des niches de productions individuelles permettant une différenciation des biens. Or, ces deux hypothèses sous-jacentes à l'observation mutuelle entre les concurrents sur un marché sont loin de se vérifier dans tous les contextes de marché. Loin de là, l'information est souvent dissimulée dans la réalité et les actions des producteurs n'obéissent pas toujours à cette logique de recherche de respect mutuel en vue d'une recherche de la stabilité du marché correspondant.

Une troisième limite à relever, et non des moindres, concerne le traitement des questions de prix sur un marché. Alors que celle-ci est centrale selon la loi de l'offre et de la demande, elle est reléguée au second plan dans le modèle de White. Aussi, White considère une autre conception de la formation des prix, certes originale mais contestable, en faisant intervenir d'autres catégories d'acteurs que les producteurs dans les décisions de prix. En effet, en fonction de l'orientation adoptée par les producteurs, les consommateurs de bien final ou les fournisseurs de bien intermédiaire sont supposés valider les niches de production définies par les producteurs.

Enfin, au risque de fragiliser le raisonnement construit tout au long de la recherche sur le rôle primordial de la dimension qualité d'un bien sur un marché, il faut reconnaître que si White suppose l'existence d'une structure de qualité dans son modèle, il n'en démontre pas l'origine. Pour Biencourt et Urrutiaguier, White ne parvient pas à expliquer la construction de l'échelle de qualité, en ce sens que le modèle ne permet pas de comprendre les processus réels de création de la qualité. Nous avons tenté de dépasser cette dernière limite concernant les questions de qualité en réalisant une tentative de définition d'un référentiel de qualité technique du riz.

### 3.1.2. *Limites de l'analyse empirique*

La principale limite de l'analyse empirique constitue à nos yeux le manque de données chiffrées détaillées sur les activités économiques portant sur le riz des trois grandes catégories d'acteurs de la filière que nous avons considérées. Si, initialement, le projet de travail de terrain a été l'analyse approfondie de ces activités pour un échantillon limité de ces trois types d'acteurs, nous avons été rapidement confrontée à la dure réalité du contexte de la filière rizicole malgache en général, et de celui de la région d'étude en particulier. La méfiance des acteurs privés de la filière, non seulement envers leurs concurrents mais aussi envers les autorités publiques, a freiné notre projet initial. Ce qui nous a privée de données primordiales en particulier concernant les intermédiaires, telles que des données de prix d'achat de paddy et de vente de riz blanchi, les divers coûts supportés dans leurs activités rizicoles, etc. La solution de remplacement trouvée, à savoir le recours aux données de collecte et de sortie de paddy et de riz blanchi de la région d'étude, a le mérite de représenter une certaine exhaustivité du moins concernant la liste des acteurs de la collecte dans l'Alaotra-Mangoro. Elle offre également une certaine idée même imparfaite sur l'évolution des sorties de riz de la région et des acteurs concernés par celles-ci, le long d'une période de collecte. Cependant, les données de prix et de quantité de riz sorti de la région obtenues auprès des autorités régionales ne possèdent aucune garantie de fiabilité, ayant été obtenues à titre déclaratif de la part des acteurs concernés. Les contrôles sommaires concernaient surtout les quantités et non les prix. Prises à l'échelle individuelle, ces données n'avaient par conséquent aucune force d'explication.

Une seconde limite à l'analyse empirique conduite tient dans la démarche adoptée pour mettre en évidence les stratégies de conduite des activités rizicoles de la part des différentes catégories d'intermédiaires mises en évidence par les données collectées par les autorités régionales de l'Alaotra-Mangoro. En effet, n'ayant pu ni approcher ni étudier de manière approfondie les activités rizicoles de ces acteurs centraux de la filière, nous avons dû avancer des hypothèses certes plausibles mais vraisemblablement restrictives. Par exemple, la distinction entre rizeries industrielles et rizeries semi-industrielles ne se base sur aucune vérification concrète des matériels d'usinage des déclarants. Aussi, identifier des stratégies commerciales en termes d'achat et de transformation de paddy ainsi que de vente du riz blanchi obtenu, et ceci, en fonction de la catégorie d'intermédiaire peut paraître un peu trop

trivial. En effet, les stratégies peuvent également varier au sein même d'une catégorie d'intermédiaire.

Enfin, une dernière limite à noter concerne la démarche suivie par l'analyse des échanges à la lumière du modèle de White. La complexité de celui-ci couplée avec l'insuffisance des données disponibles nous a contraint à un exercice qualitatif, voire réflexif, en vue de l'identification des sensibilités relatives à la qualité et à la quantité du riz (paddy ou blanchi) échangé de la part des deux catégories d'acteurs en leur amont et en leur aval.

### **3.2. Perspectives**

Souhaitant fermement contribuer au développement de l'économie malgache en général, et de la filière rizicole en particulier, nous présentons quelques pistes opérationnelles découlant de notre recherche. Cependant, ces dernières ne pourraient être suivies sans la reconnaissance du cadre conceptuel sous-jacent. Tel qu'il a été développé tout au long de ce travail de recherche, l'analyse des contre-performances récurrentes de la filière rizicole malgache nécessite une analyse renouvelée des principes de fonctionnement de celle-ci, en mobilisant un autre cadre d'analyse que celui-ci habituellement considéré, en d'autres termes celui qui a un statut dominant.

#### *3.2.1. Orientation vers l'amont de la filière*

Une première piste qui mérite d'être suivie consiste à revoir les priorités de la filière rizicole malgache. Dans le contexte actuel de redéfinition des orientations à donner au secteur agricole malgache, l'occasion d'introduire de nouvelles priorités semble idéale. Si le discours habituellement soutenu tournait autour de la recherche de moyens pour la filière pour se tourner vers le marché, un des résultats de ce travail de recherche affirme que, au contraire, celle-ci a davantage intérêt à se tourner vers les riziculteurs. En effet, il convient avant tout de chercher à réduire l'incertitude en amont de la filière afin de pouvoir renforcer l'offre domestique et ainsi remplir les conditions nécessaires pour satisfaire les différents types de demande en riz blanchi. L'annonce d'une priorisation de l'amont de la filière ne signifie cependant pas un discours totalement différent de celui actuellement promu par les autorités publiques, elle met surtout en valeur l'idée d'une reconnaissance nécessaire d'un plus grand poids aux exploitants agricoles, principaux maillons de la filière, nous semble-t-il. Une

conséquence attendue porte sur une meilleure considération des agriculteurs au sein de la filière, contrairement à la situation actuelle où ils ont un poids relativement faible dans les négociations au sein de la Plateforme de concertation et de pilotage de la filière riz (PCP-Riz) (Andriamparany, 2010). Le rééquilibrage des poids respectifs des différentes catégories d'acteurs au sein de la PCP-Riz pourrait également ouvrir la voie à la recherche d'une meilleure régulation des professions des intermédiaires de la filière. En particulier, le traitement du cas des « tirs au vol » qui participent à la désorganisation de la filière serait salutaire.

### 3.2.2. *Référentiel de qualité*

Une seconde piste – celle qui nous semble la plus urgente à suivre – concerne la mise en œuvre d'une politique de qualité qui tienne compte des spécificités du contexte de la filière rizicole malgache. Celles-ci ont d'ailleurs fait l'objet de notre travail de recherche. La politique de qualité que nous préconisons consiste en premier lieu à promouvoir un discours public de promotion et de sensibilisation de la dimension qualité du riz. Notre travail de recherche a en effet mis en évidence une pluralité de perceptions de la qualité conduisant à un désaccord dans les échanges, et par conséquent à une impossibilité de ces derniers à se développer. Dans un deuxième temps, doivent être conduites des discussions au sein de la PCP-Riz sur la nécessité de trouver le compromis industriel-domestique visant à dépasser le conflit entre les deux différentes perceptions de la qualité du riz au sein de la filière. En cas d'accord politique pour reconnaître la nécessité d'un compromis concernant la considération des questions de qualité dans les échanges, l'instauration d'un référentiel de qualité du riz (paddy et blanchi) – institutionnalisation du compromis - pourrait être initiée. S'ensuivrait dans le même temps une ouverture sur les questions sur les modalités de détermination du prix du riz qui tiendraient compte des considérations de qualité. Vues par les plus pessimistes comme étant inappropriées au contexte actuel de la filière, les préoccupations autour de la dimension qualité du riz sont à nos yeux celles qui méritent d'être au centre des débats pour la recherche des moyens de développement de la filière rizicole en particulier, et du secteur agricole en général. La démarche à adopter pour cela, nous l'avons défendue tout au long de ce travail, consiste à s'inspirer le plus possible de la réalité concrète du terrain.

## BIBLIOGRAPHIE

- ABE Y. (2007), *Le « décortilage » du riz*, Editions de la Maison des sciences de l'homme.
- ABECASSIS C. (1997), Les coûts de transaction : état de la théorie, *Réseaux*, volume 15, n° 84, pp. 9-19.
- AKERLOF G. (1970), The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), pp. 488-510.
- ALLAIRE G. (2004), Quality in economics: a cognitive perspective, in HARVEY M. et al. (Eds), « *Qualities of food* », Manchester University Press, pp. 61-93.
- ALLAIRE G. (2009), Economics of conventions and the New economic sociology and our understanding of food quality and new food markets and trade institutions. What are markets that pure economics does not know?, 27<sup>th</sup> International conference of agricultural economists, China.
- ALLAIRE G. (2010), Applying economic sociology to understand the meaning of « Quality » in food markets, *Agricultural economics*, Vol 14, pp. 167-180.
- ALLAIRE G. et BOYER R. (Eds) (1995), *La grande transformation de l'agriculture : lectures conventionnalistes et régulationnistes*, Paris, INRA-Economica.
- ALTENBURG T. (2007), *Donor approaches to supporting pro-poor value chains*, Rapport pour le Donor Committee for Enterprise Development Working Group on Linkages and Value Chains.
- ANDRIAMPARANY S., (2010), Le rôle des dispositifs de concertation et d'information dans la gouvernance de la filière riz à Madagascar : cas de la Plateforme de concertation pour le pilotage de la filière riz (PCP-RIZ) et de l'Observatoire du Riz (OdR). Mémoire de Master 2 Professionnel Économie rurale et Stratégies d'entreprises agro-alimentaires, université de Montpellier I.
- ANDRIANIRINA N., BALLEST J., RABEVOHITRA B. N., RASOLOFO P. (2010), *Madagascar dans la tourmente: analyses socioéconomiques de la crise en zones rurales*, Editions L'Harmattan.
- ANGELIER J-P (2002), *Economie industrielle : une méthode d'analyse sectorielle*, Presses Universitaires de Grenoble.
- ARAUJO-BONJEAN C. et AZAM J-P (1996), La libéralisation du riz à Madagascar ou l'ajustement sans croissance, *Région et Développement*, 4, pp. 1-22.
- ARROW K. (1963), Uncertainty and the welfare economics of medical care, *American Economic Review*, 53 (5), p 941-973.
- ARROW K. et DEBREU G. (1954), Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy, *Econometrica*, 22(3), pp. 265-290.
- ASPERS P. (2011), *Markets, Economy and Society*, Polity Press.

- AZARIAN G. R. (2005), *The general sociology of Harrison C. White: Chaos and order in networks*, Palgrave MacMillan.
- BADIANE O., KHERALLAH M. (1997), Politiques de libéralisation et ajustement des marchés agricoles: l'expérience de Madagascar et d'autres pays africains. IFPRI/FOFIFA, *Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires* n° 4.
- BAIN J.S. (1951), Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940. *Quarterly Journal of Economics*, 65(3), pp. 293-324.
- BAIN J.S. (1956), *Barriers to New Competition*, Harvard University Press.
- BAIR J. (2010), Les cadres d'analyse des chaînes globales. Généalogie et discussion. *Revue française de gestion*, n° 201, pp. 103-119.
- BARDOU G. (1997), *Les relations producteurs-distributeurs dans le système alimentaire français*. Thèse de doctorat en sciences de gestion, université Montpellier I.
- BARREY, S. et VALCESCHINI F. (2006), Les problématiques de la qualité dans l'agroalimentaire : bilan et perspectives, *GDR Economie et Sociologie « Les marchés agroalimentaires »*, Montpellier.
- BARZEL Y. (1982), Measurement Cost and the Organization of Markets, *Journal of Law and Economics*, 25, pp. 27-48.
- BATIFOULIER P. (dir), (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.
- BATIFOULIER P., LARQUIER G. de (2001), De la convention et de ses usages, in *BATIFOULIER P. (dir), Théorie des conventions*, Economica, Paris, pp. 9-31.
- BECKERT J. (2009), The social order of markets, *Theory & Society*, 38(3), pp. 245-269.
- BENCHARIF A., RASTOIN J-L. (2007), Concepts et méthodes de l'analyse de filières agroalimentaires : application par la chaîne globale de valeur au cas des blés en Algérie, UMR MOISA, *Working paper*, n° 7.
- BENETTI C. et CARTELIER J. (1980), *Marchands, salariat et capitalistes*. Librairie François Maspero.
- BENICOURT E. et GUERRIEN B. (2008), *La théorie économique néoclassique*. 3<sup>ème</sup> Edition. Editions La Découverte.
- BESSIS F., CHASERANT C. FAVEREAU O. et THEVENON O. (2006), L'identité sociale de l'homo conventionalis, in *EYMARD-DUVERNAY F. (dir), (2006a), L'économie des conventions, méthodes et résultats. Tome 1. Débats, Collection « Recherche », Editions La Découverte*.
- BESSY C. et CHAUVIN P-M. (2013), The power of market intermediaries : from information to valuation processes, *Valuation studies*, pp. 83-117.
- BESSY C. et FAVEREAU O., (2003), Institutions et économie des conventions, *Cahiers d'économie politique*, n°44.
- BIDOU J-E., DROY I. et RASOLOFO P. (2008), Origine et développement de la crise du riz de 2004 à Madagascar : la gouvernance en question, in *BROT J., CALLENS S. et GERARDIN H., Catastrophe et gouvernance. Succès et échecs dans la gestion des risques majeurs, Proximité sociologie, EME Modulaires*, pp. 47-66.

- BIENCOURT (1996), Concurrence par la qualité dans le transport routier de marchandises : normes ou réseaux?, *Revue d'Economie Industrielle*, n° 75, pp. 211-222.
- BIENCOURT O., CHASERANT C., REBERIOUX A., (2001) L'Economie des conventions : l'affirmation d'un programme de recherche, in *BATIFOULIER P. (dir), Théorie des conventions, Economica, Paris*, pp. 194-218.
- BOCKEL L. (2003), *Filière riz et pauvreté rurale à Madagascar : déterminants d'une stratégie de réduction de la pauvreté rurale et politiques publiques de développement*. Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Metz.
- BOLTANSKI L. et THEVENOT L. (1989), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- BOUGHERARA D. (2004), Efficacité des marchés avec coûts d'information sur la qualité : une application aux produits écolabellisés. *CESAER Working Paper*.
- BOUTEAU B., (2002), *Approvisionnement en riz d'Antananarivo à Madagascar : stratégies d'acteurs et compétitivité des filières*. Mémoire de DESS Économie rurale et gestion des entreprises agro-alimentaires, université de Montpellier I.
- BOUTEAU B., DABAT M.H., RAZAFIMANDIMBY S. (2004), Atouts et perspectives de la riziculture périurbaine à Antananarivo (Madagascar), *Cahiers Agricultures*, 13 (1), pp.99-109.
- BOYER R. (2009), Marché, Etat et capitalismes, in *STEINER P. et VATIN F. (Dir), Traité de sociologie économique, Quadrige, Presses Universitaires de France*, pp. 53-87.
- CAHUC P. (1998), *La nouvelle microéconomie*, Collection Repères, Editions La Découverte.
- CALLON M., MEADEL C., RABEHARISOA V. (2000), *L'économie des qualités*, Politix, Volume 13, n°52, pp. 211-239.
- CARIMENTRAND A. (2011), *Marchés agricoles à Madagascar: contraintes et opportunités. Etude de cas : riz*. Etude Banque Mondiale/CIRAD.
- CHALMIN P. (2011), L'instabilité agricole : problématiques, mise en perspective historique et pistes de réflexion, in *JACQUET P. et LORENZI J-H (Dir), Les nouveaux équilibres agroalimentaires mondiaux, Presses Universitaires de France*.
- CHAMBERLIN E. H. (1953), *La théorie de la concurrence monopolistique : Une nouvelle orientation de la théorie de la valeur*, Presses Universitaires de France.
- CHANTELAT P. (2002), La Nouvelle sociologie économique et le lien marchand : des relations personnelles à l'impersonnalité des relations, *Revue française de sociologie*, 43-3, pp. 521-556.
- CHAPELLE K. (2008), *Economie industrielle*, Librairie Vuibert.
- CHASERANT C. et THEVENON O. (2001), Aux origines de la théorie économique des conventions : prix, règles et représentations, in *BATIFOULIER P. (dir), Théorie des conventions, Economica, Paris*, pp. 35-61.
- CHAVANCE B. (2007), *L'économie institutionnelle*, Collection Repères, Editions La Découverte.



- CHERVEL M. (1987), *Calculs économiques publics et planification : les méthodes d'évaluation de projet : les méthodes d'évaluation de projet*, Publisud.
- CHEVASSUS-LOZZA E. et VALCESCHINI E. (1993), *Les concepts de l'économie des conventions et leur articulation*. INRA.
- CHEYNS E., LAMINE C. ET BRICAS N. (2006), L'huile de palme rouge au Cameroun et en Côte d'Ivoire : étude de cas, in MOUSTIER P., EGG J., TALLEC F., *Coordination et qualité dans les filières agricoles du Sud, Série Cahiers de Recherche, n° 4*. Montpellier : CIRAD, UMR MOISA, pp. 70-89.
- CHIFFOLEAU Y., LAPORTE J-P. et TOUZARD J-M. (2008), White and wines : un modèle de marchés à l'épreuve des vins du Languedoc, In DREYFUS F., CHIFFOLEAU Y., TOUZARD J-M. (eds), *Nouvelles figures des marchés agroalimentaires : apports croisés de la sociologie, de l'économie et de la gestion, Symposcience, éditions QUAE*, pp. 87-105.
- COASE R. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, 4, 16, pp. 386-405.
- COASE R. (1988), *The Firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press.
- COCHOY F. (2002), *Une sociologie du packaging, ou l'âne du Buridan face au marché*, Paris, Presses Universitaires de France.
- COCHOY F. (2012), *Du lien marchand : comment le marché fait société. Essai(s) de sociologie économique relationniste*, Presses Universitaires du Mirail.
- COESTIER B. ET MARETTE S. (2004), *Economie de la qualité*, Collection Repères, Editions La Découverte.
- COPPER R. et ROSS T.W. (1985), Product warranties and double moral hazard, *Rand Journal of Economics*, 16, pp. 103-113.
- CRUZ J-F. et RIVIER M., (1994), *Usinage semi-industriel du riz à Madagascar : Implantation d'une minirizerie au Lac Alaotra*. Rapport final, CIRAD/SAR, n°66/94.
- CUSIN F. et BENAMOUZIG D. (2004), *Economie et sociologie*, Presses Universitaires de France.
- DABAT M-H., GASTINEAU Bénédicte, JENN-TREYER O., ROLLAND J-P., MARTIGNAC C., PIERRE-BERNARD A. (2008c) L'agriculture malgache peut-elle sortir de l'impasse démo-économique ?, *Autrepart : revue de sciences sociales au Sud*, N°46, pp. 189-202.
- DABAT M-H., JENN-TREYER O., RAZAFIMANDIMBY S., BOCKEL L. (2008b), L'histoire inachevée de la régulation du marché du riz à Madagascar, *Economie Rurale*, N°303, pp. 75-89.
- DABAT M-H., PONS B. et RAZAFIMANDIMBY S. (2008a), Les consommateurs malgaches sensibles à la qualité du riz », *Economie Rurale*, N° 308, pp. 6-18.
- DARBY M. et KARNI E. (1973). Free Competition and the Optimal Amount of Fraud. *Journal of Law & Economics*, XVI, p. 67-88.

- DAVID P. et GREENSTEIN S. (1990), The Economics of Compatibility Standards: An Introduction to Recent Research, *Economics of Innovation and New Technology*, 1, pp. 3-42.
- RICARDO R. (1821), *Principes de l'économie politique et de l'impôt*. Trad. française, Paris : GF-Flammarion, 1992.
- DAVID-BENZ H. (2011), *A Madagascar : les prix du riz flambent, sans rapport avec le marché international*. Note CIRAD.
- DAVIRON B. et PONTE S. (2007), *Le paradoxe du café*, Editions Quae.
- De BANDT J. (1995), Qualité et performances industrielles, in NICOLAS F. et VALCESCHINI E. (Eds) « Agro-alimentaire : une économie de la qualité », Editions INRA, *Economica*, pp. 237-252.
- DELEPLACE G. (2007), *Histoire de la pensée économique*, Editions Dunod, Paris.
- DEMONT M. (2013), Reversing urban bias in African rice markets: A review of 19 National Rice Development Strategies, *Global Food Security* (2), pp. 172-181.
- DEMSETZ H. (1979), Accounting for Advertising as a Barrier to Entry, *The Journal of Business*, University of Chicago Press, vol. 52(3), pp. 345-60.
- DESCHAMPS H. (1965), *Histoire de Madagascar*, Editions Berger-Levrault.
- DI MAGGIO, P. J. et LOUGH, H. (1998), Socially Embedded Consumer transactions: for what kind of Purchases Do People Most Often Use Networks ?, *American Sociological Review*, vol. 63, pp 619-637.
- DIMAGGIO P. (1994), Culture and economy, in SMELSER N. et SWEDBERG R. (Eds) (1994), *The handbook of economic sociology*, Princeton University Press, pp. 3-26..
- DIXIT A. K. et STIGLITZ J. E. (1977), Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, *American Economic Review*, 67(3), pp. 297-308.
- DOBBIN F. (2004), *The New Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté (DSRP) : version Mise à jour (2005).  
Cellule technique de la DSRP
- DROY I. (1998), Que sont les greniers à riz devenus ? Le désengagement de l'Etat sur les grands périmètres irrigués de Marovoay et du Lac Alaotra, *Autrepart*, Editions de l'Aube, ORSTOM. pp. 89-110.
- DUBUISSON-QUELLIER S. et NEUVILLE J-P, (Eds) (2003), *Juger pour échanger: la construction sociale de l'accord sur la qualité dans une économie des jugements individuels*. INRA.
- DUCROT R. (2000), La filière riz à Niono (Mali), in GRIFFON M. (Ed), *Filières agroalimentaires en Afrique : comment rendre le marché plus efficace ? Direction Générale de la Coopération et du Développement*, pp. 147-208.
- DUPUY J.-P., EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLEAN A., SALAIS R., THEVENOT L. (1989), L'économie des conventions, *Revue économique*, vol. 40 n° 2.

- DURUFLE G. (1988), *L'ajustement structurel en Afrique: Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar*, Editions Karthala.
- ELOIRE F. (2009), *Les réseaux interorganisationnels dans la restauration lilloise : une approche néo-structurale du marché et des processus sociaux*, Thèse de doctorat, Université de Lille 1.
- ELOIRE F. (2010), Une approche sociologique de la concurrence sur un marché, *Revue française de sociologie*, 51-3, pp. 481-517.
- EYMARD-DUVERNAY F. (1989), Conventions de qualité et formes de coordination, *Revue économique*, volume 40, n°2, pp. 329-360.
- EYMARD-DUVERNAY F. (1995), La négociation de la qualité », in « Agro-alimentaire : une économie de la qualité, in NICOLAS F. et VALCESCHINI E. (Eds) « Agro-alimentaire : une économie de la qualité », Editions INRA, Economica, pp. 237-252.
- EYMARD-DUVERNAY F. (2004), Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens, in ORLEAN A., *Analyse économique des conventions*, Presses Universitaires de France, collection « Quadrige ».
- EYMARD-DUVERNAY F. (2009), L'économie des conventions entre économie et sociologie : l'homo conventionalis calcule et parle, in STEINER P. et VATIN F. (Dir), *Traité de sociologie économique*, Quadrige, Presses Universitaires de France, pp. 131-164.
- EYMARD-DUVERNAY F. (dir) (2006a), *L'économie des conventions, méthodes et résultats*. Tome 1. Débats, Collection « Recherche », Editions La Découverte.
- EYMARD-DUVERNAY F. (dir) (2006b), *L'économie des conventions, méthodes et résultats*. Tome 2. Développements, Collection « Recherche », Editions La Découverte.
- EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLEAN A., SALAIS R., THEVENOT L. (2006a), Des contrats incitatifs aux conventions légitimes. Une alternative aux politiques néolibérales, in EYMARD-DUVERNAY F. (dir), *L'économie des conventions, méthodes et résultats. Tome 2. Développements*, Collection « Recherche », Editions La Découverte.
- FAO/UPDR (2001). *Diagnostic et perspectives de développement de la filière riz à Madagascar*. Rapport final.
- FAVEREAU O. (1997), Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions, in Petit P. (dir), *L'économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, La Découverte, Paris, pp. 195-238.
- FAVEREAU O. (2010), La place du marché, in Hatchuel A., Favereau O., Aggeri F. (eds), *L'activité marchande sans le marché ? Colloque de Cerisy*, Presses des Mines, collection économie et gestion, Paris, pp. 111-131.
- FAVEREAU O. (2011), New Institutional Economics versus Economics of Conventions : the difference between bounded rationality and ... bounded rationality, *Economic sociology\_ The European electronic newsletter*, Volume 13, Number 1, pp. 22-27.
- FAVEREAU O. (2012), To move institutional analysis in the right direction, *Economic sociology\_ The European electronic newsletter*, Volume 14, Number 1, pp. 40-46.

- FAVEREAU O. et LAZEGA E. (Eds) (2002), *Conventions and structures in economic organization : markets, networks and hierarchies*, Edward Edgar Publishing.
- FAVEREAU O., BIENCOURT O. et EYMARD-DUVERNAY F. (2002), Where do markets come from? From (quality) conventions!, in FAVEREAU O. et LAZEGA E. (Eds), « *Conventions and structures in economic organization : markets, networks and hierarchies* », Edward Edgar Publishing.
- FLIGSTEIN N. (1990), *The transformation of corporate control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- FLIGSTEIN N. (2001), *The architecture of markets : an economic sociology of twenty-first century capitalist societies*. Princeton: Princeton University Press.
- FRANÇOIS P. (2008), *Sociologie des marchés*, Armand Colin.
- FRAVAL P. (2000), *Eléments pour l'analyse économique des filières agricoles en Afrique sub-saharienne. Synthèse*. Bureau des politiques agricoles et de la sécurité alimentaire, DCT/EPS, Ministère des affaires étrangères.
- FRIEDMAN J. W. (1983), Advertising and Oligolistic Equilibrium. *Bell Journal of Economics*, 14, pp. 464-473.
- GABSZEWICZ J.J. (1994), *La concurrence imparfaite*, Editions La Découverte ;
- GARVIN D.A. (1987), Competing on the eight dimensions of quality, *Harvard Business Review*, Vol. 65, N°6, pp. 101-109.
- GASTINEAU B., GUBERT F., ROBILLIARD A-S, ROUBAUD F. (2010), *Madagascar face au défi des Objectifs du millénaire pour le développement*, IRD Editions.
- GEREFFI G. (1994), The organization of buyer-driven global commodity chains : How U.S. retailers shape overseas production networks, in Gereffi G. and Korzeniewicz M. (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT, Praeger.
- GEREFFI G. (1995), Global production systems and third world development, in Stallings B. (Ed.), *Global Change, Regional Response: the new international context of development*, New York, Cambridge UP.
- GEREFFI G. et KORZENIEWICZ M. (Eds.) (1994), *Commodity chains and global capitalism*, Westport CT, Praeger.
- GEREFFI G., HUMPHREY J. et STURGEON T. (2005), The governance of global value chains, *Review of international political economy*, pp. 78-104.
- GEREFFI G., HUMPHREY J., KAPLINSKI R. et STURGEON T. (2001), *Introduction: Globalisation, Value chains and development*, Institute of Development Studies (IDS) Bulletin, 32.2.
- GEREFFI G., LEE J. (2009), A global value chain approach to food safety and quality standards, Global Health Diplomacy for Chronic Disease Prevention, *Working paper series*.
- GEREFFI, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain, *Journal of International Economics*, 48(1), pp. 37–70.

- GIBBON P. (2001), Upgrading primary commodities: a global commodity chain perspective, *World Development*, 29 (2), pp. 345-363.
- GIBBON P. et PONTE S (2005b), Quality standards, conventions and the governance of global value chains, *Economy and Society* 34(1), pp. 1-34.
- GIBBON P. et PONTE S. (2005a), *Trading down: Africa, value chains and the global economy*, Temple University Press.
- GIBBON P., BAIR J. et PONTE S. (2008), Governing global value chain : an introduction, *Economy and Society* 37(3), pp. 315-338.
- GIRAUD-HERAUD E., SOLER L.G. et TANGUY H. (1999), Avoiding double marginalisation in the agro-food chain, *European Review of Agricultural Economics*, 26 (2), pp. 179-198.
- GOLDBERG R. (1968), *Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies*, Harvard University, Graduate School of Business Administration.
- GONZALEZ-DIAZ M. et RAYNAUD E. (2007), La gouvernance de la qualité des produits, *Economie rurale*, N°299, pp. 42-57.
- GRANOVETTER M. (1974), *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- GRANOVETTER M. (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, pp. 481-510.
- GRANOVETTER M. (2000), *Le marché autrement*. Paris, Desclée de Brouwer.
- GRANOVETTER M. et McGUIRE P. (1998), The Making of an Industry: Electricity in the U.S. In *Laws of the Market*, M Callon. Oxford: Blackwell.
- GRIFFON M. (Ed) (2000), *Filières agroalimentaires en Afrique : comment rendre le marché plus efficace ?* Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement.
- GROSSMAN S. (1981), The informational Role of Warranties and Private Disclosure about Product Quality”, *Journal of Law and Economics*, 24, pp. 461-489.
- GUERRIEN B. ET GUN O. (2012), *Dictionnaire d'analyse économique : Microéconomie, macroéconomie, monnaie, finance, etc.* 4<sup>ème</sup> Edition. Editions La Découverte.
- HAGGBLADE S., THERIAULT V., STAATZ J., DEMBELE N., DIALLO B. (2012), *A conceptual framework for promoting inclusive agricultural value chains*. Department of Agricultural, Food and Resource Economics. Michigan State University.
- HATCHUEL A. (1995), Les marchés à prescripteurs, in VERIN H. et JACOB A., *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan, p. 205-225.
- HIRSCH R. (2000), *La riziculture malgache revisitée : diagnostic et perspectives (1993-1999)*, Agence Française pour le Développement.
- HOTELLING H. (1929), Stability in Competition, *Economic Journal*, 39(1), pp. 41-57.

- HUAULT I. (1998), Embeddedness et théorie de l'entreprise : autour des travaux de Mark Granovetter, *Gérer et comprendre*, Annales des Mines, pp. 73-86.
- HUGON P. (1994), Filières agricoles et politique macro-économique, in *Guillaumont P. (coord), Economie des politiques agricoles dans les pays en développement, Revue Française d'Economie*.
- HUME D. (1740), *An Abstract of a Treatise of Human Nature*. (Edition avec introduction de KEYNES J-M et SRAFFA P. (1938), Cambridge University Press. Traduction française de Philippe Folliot (2002)).
- HUME D.W., (2009), Vary gasy: folk models of rice and implications for agricultural development in Eastern Madagascar. *Etudes Océan Indien* Vol 42-43, pp. 243-256.
- HUMPHREY J. et SCHMITZ H. (2002), *Developing country firms in the world economy : governance and upgrading in global value chains*. INEF Report 61/2002. Duisburg, Germany: INEF-University of Duisburg.
- HUYNH K. et BESANCENOT D. (2004), *Economie industrielle*. Collection Amphi Economie. Bréal.
- INSTAT (2011), *Enquête périodique auprès des ménages 2010 : rapport principal*. Ministère d'Etat chargé de l'Economie et de l'Industrie.
- JENN-TREYER (2008), *La filière riz malgache face à la hausse des prix internationaux. Situation actuelle, perspectives et actions envisageables*, Secrétariat Multi-Bailleurs.
- JENN-TREYER O. et MAGNAY J., (2005) , *Mise en place d'un système de régulation sur le marché du riz à Madagascar*. Rapport de mission, Programme Alimentaire Mondial (PAM) Antananarivo.
- JIN G. et LESLIE P. (2003), The Effect of Information on Product Quality: Evidence from Restaurant Hygiene Grade Cards, *Quarterly Journal of Economics*, 118(2), pp. 409-451.
- KAPLINSKI R., (2000), Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? *The Journal of development studies*, 37;2, pp. 117-146.
- KAPLINSKI R., MORRIS M. et READMAN J. (2002), *Understanding upgrading using value chain analysis*, British Academy of Management Conference, Londres.
- KAPLINSKY, R. and MORRIS, M. (2002). *A Handbook for Value Chain Research*. Institute of Development Studies.
- KARPIK L. (1989), L'économie de la qualité, *Revue Française de Sociologie*, Vol 30, No 2.
- KARPIK L. (1995), *Les avocats. Entre l'Etat, le public et le marché. XIIIème-XXème siècle*, Gallimard.
- KARPIK L. (1996), Dispositifs de confiance et engagements crédibles, *Sociologie du travail*, 38 (4), pp. 527-551.
- KEELER T. (1984), Theories of Regulation and the Deregulation Movement, *Public Choice*, 44, pp. 103-45.
- KELLY S. (2011), *L'approche Business Model: Amélioration des relations commerciales entre groupes de producteurs et acheteurs*. Programme « Tous ACP relatif aux produits de base agricoles ». Document FAO.

- KLEIN B. et LEFFLER K. B. (1981), The role of market forces in assuring contractual performance, *Journal of Political Economy*, 89, pp. 615-641.
- KNIGHT F. (1939), Imperfect Competition, *Journal of Marketing*, vol 3, n°4, pp. 360 -366.
- LAFFONT J-J. (1991), *Economie de l'incertain et de l'information*, Vol 2 du Cours de théorie microéconomique, Economica, Paris.
- LANCASTER K. (1966), A New Approach to Consumer Theory, *The Journal of Political Economy*, Vol. 74, No. 2, pp. 132-157
- LAVILLE J-L. (2008), Granovetter et la nouvelle sociologie économique, in *GRANOVETTER M., Sociologie économique, Editions du Seuil*, pp. 11-31.
- LAZEGA E. (2009), Théorie de la coopération entre concurrents, in *STEINER P. et VATIN F. (Dir) (2009), Traité de sociologie économique, Quadrige, Presses Universitaires de France*.
- LE VELLY R. (2006), Le commerce équitable : entre variétés des marchés, figure du marché et forces du marché, in *LAZUECH G. et MOULEVRIER P. (eds), Contributions à une sociologie des conduites économiques, L'Harmattan*.
- LE VELLY R. (2012), *Sociologie du marché*, Paris, La découverte, Repères.
- LEBAIL M. et VALCESCHINI E. (1990), Qualité des produits agricoles et coordination dans les filières agro-alimentaires, *Economie rurale*, N°198, Juillet-Août, p 41.
- LEE J.-R. et CHEN J-S. (2000), Dynamic Synergy Creation With Multiple Business Activities: Toward a Competence-based Growth Model for Contract Manufacturers, in *SANCHEZ R. et HEENE A. (eds), Research in Competence-Based Research, Tucson, AZ: JAI Press*.
- LEIFER E. et WHITE H. (2004), A Structural Approach to Markets, in *DOBBIN F., The New Economic Sociology: A Reader, Princeton: Princeton University Press*, pp. 302-324.
- LEPLAIDEUR A. (1992), *Conflicts and Alliances between the International Marketing System and the Traditional Marketing System in Africa and Madagascar: the results of experience with rice and with vegetables in six countries*. Proceedings of an International Workshop, Feldafing, Deutsche Stiftung fur Internationale Entwicklung (DSE), Feldafing.
- LEVESQUE B., BOURQUE G. ET FORGUES E. (2001), *La nouvelle sociologie économique : originalité et diversité des approches*, Desclée de Brouwer.
- LEWIS, D. K. (1969), *Convention: A Philosophical Study*, Harvard University Press.
- LUPTON S. (2002), *Incertitude sur la qualité et économie des biens controversés. Le marché d'épandage des boues de stations d'épuration urbaine*, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.
- LUPTON S. (2006), « Il était une fois la qualité », *Munich Personal Repec Archive (MPRA) Paper*, N° 5.
- MALASSIS L. (1973), *Economie agroalimentaire. Economie de la consommation et de la production agroalimentaire*, Cujas, Paris.
- MALASSIS L. (2006), *Ils vous nourriront tous, les paysans du monde, si...*, CIRAD INRA.

- MARET F. (2007), Distortions to agricultural incentives in Madagascar. *Agricultural Distortions Working Paper*, 53. World Bank.
- MARTI I. ET MAIR J. (2008), Bringing change into the lives of the poor: entrepreneurship outside traditional boundaries, in LAWRENCE T., SUDDABY R. et LECA B., *Institutional work*. (Eds) Cambridge University Press.
- MARTIMORT D. et MOREAUX M. (1994), La Nouvelle Micro-Economie et l'Analyse du Secteur Agro-Alimentaire : Quelques Développements Récents, *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales*, n°32, pp. 41-71.
- MASON E.S. (1939), Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise, *American Economic Review*, 29(1), pp. 61-74.
- MAZE A. (2005), Economie de la qualité : économie des conventions versus théorie des coûts de transaction, *Economie appliquée*, 58, pp. 71-98.
- MENARD C. (1996), On Clusters, Hybrids and other Strange Forms. The Case of the French Poultry Industry, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152 (1), pp. 154-183.
- MENARD C. (1997), Le Pilotage des formes organisationnelles hybrides, *Revue Economique*, 48 (3), pp. 741-750.
- MÉNARD C. (2003), L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats, *Cahiers d'économie politique*, L'Harmattan, 44, pp. 103-118.
- MENDEZ DEL VILLAR P. (2006), *Spécificités des filières riz dans le monde*, ENITA Bordeaux.
- MILHAU J. [1954], *Traité d'économie rurale*, Presses Universitaires de France, Paris.
- MINTEN B. (1997). Vivre avec des prix alimentaires variables : une analyse du marché urbain d'Antananarivo. IFPRI/FOFIFA, *Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires*.
- MINTEN B. (2006), Riz et pauvreté à Madagascar, *Working paper Series*, No. 102, Africa Region, World Bank.
- MINTEN B. (2007), The food retail revolution in poor countries: is it coming or is it over? Evidence from Madagascar, *IFPRI Discussion Paper* 00719.
- MINTEN B. et DOROSH P. (2006), Rice markets in Madagascar in disarray: Policy options for increased efficiency and price stabilization. Africa region, *World Bank Working paper series*, N° 101.
- MINTEN B., RANDRIANARISOA J-C., RANDRIANARISON L. (eds) (2003), *Agriculture, pauvreté rurale et politiques économiques à Madagascar*, Cornell Food and Nutrition Policy Program.
- MINTZ B. et SCHWARTZ M. (1985), *The Power Structure of American Business*, University of Chicago Press.
- MIZUNO M. and ODAGIRI H. (1990), Does advertising mislead consumers to buy low-quality products? *International Journal of Industrial Organization*, vol. 8, pp. 545-558.



- MONTIGAUD J-C., FERRY J-M, LAURET F. (1974), *Les « marchés physiques » dans l'économie des fruits et légumes*. Association Française des Comités Economiques des Fruits et Légumes.
- MORVAN Y. (1985), *Fondements d'économie industrielle*, Economica, Paris.
- MORVAN Y. (1991), *Fondements d'économie industrielle*, 2<sup>ème</sup> édition, Economica.
- MOUREAU N. et RIVAUD-DANSET D. (2004), *L'incertitude dans les théories économiques*, Collection Repères, Editions La Découverte.
- MOUSTIER P. et LEPLAIDEUR A. (1999), *Cadre d'analyse des acteurs du commerce vivrier africain*, Editions Quae.
- MOUSTIER P., EGG J., TALLEC F. (2006), Coordination et qualité dans les filières agricoles du Sud, *Série Cahiers de Recherche*, n° 4. Montpellier : CIRAD, UMR MOISA.
- NADAÏ A. (2008), Vers une économie des conditions de la concurrence, *Document de travail CIRED*.
- NELSON P. (1970), Information and Consumer Behavior. *Journal of Political Economy*, 78, pp. 311-329.
- NELSON P. (1975), The Economic Consequences of Advertising, *Journal of Business*, 48, pp. 213-41.
- NICOLAS F. et VALCESCHINI E., (1995), *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*, Editions INRA, Economica.
- NORTH D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, W.W. Norton & Co.
- ORLEAN A. (1994), « Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions », in ORLEAN A. (dir), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF (Nouvelle édition, Quadrige, Paris, PUF, 2004).
- ORLEAN A. (2002), Le tournant cognitif en économie, *Revue d'économie politique*, 112(5), pp. 717-738.
- ORLEAN A. (2004), L'économie des conventions : définitions et résultats, in ORLEAN A. (dir), *Analyse économique des conventions*, Presses Universitaires de France, collection « Quadrige », pp. 9-48.
- ORLEAN A. (2011), *L'empire de la valeur*, Editions du Seuil.
- PADILLA M. et MALASSIS L. (1992), Politiques agricoles et politiques alimentaires : efficacité et équité, *Economies et Sociétés*, Série Développement agroalimentaire, AG n°21, p 175-192.
- PALPACUER F. et BALAS N. (2010), Comment penser l'entreprise dans la mondialisation ? *Revue française de gestion*, n°201, pp. 89-102.
- PELTZMAN S. (1976), Toward a More General Theory of Regulation, *Journal of Law and Economics*, 19 (2), pp. 211-40.
- PEREZ R. (1989), Contraintes stratégiques et logiques d'action des groupes alimentaires, *Economies et Sociétés*, série « Progrès et agriculture », AG n° 20, pp. 9-26.

- PERROUX F. (1953), Une théorie générale de l'activité économique : la théorie de la concurrence monopolistique, préface à l'édition française, in *CHAMBERLIN (1953), La théorie de la concurrence monopolistique*, Paris, PUF, p 9-21.
- PESQUEUX Y. (2008), *Qualité et management : une analyse critique*, Editions Economica.
- PIERRE-BERNARD A., RAMBOARISON R., RANDRIANARISON L., RONDROHARISOA L. (2007), *Les implications structurelles de la libéralisation sur l'agriculture et le développement rural. Première phase: Synthèse nationale RuralStruc.* MAEP/UPDR – APB Consulting, Antananarivo.
- PODOLNY J-M. (1993), A status-based model of competition, *American journal of sociology*, 98(4), pp. 829-872.
- POLANYI K. (1983), *La Grande Transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.
- PORTER M. (1981), The Contributions of Industrial Organization to Strategic Management, *The Academy of Management Review*, Vol. 6, No. 4, pp. 609-620.
- PORTER M. (1985), Competitive Advantage, *The Free Press*, pp. 11-15.
- PORTER M. (1986), *L'avantage concurrentiel, Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, Interéditions.
- PORTER M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, MacMillan.
- PORTER M. (1999), *L'avantage concurrentiel*, Dunod, Paris.
- POSTEL N. (2003), *Les règles dans la pensée économique*. CNRS Editions.
- POSTEL N. et SOBEL R. (2006), Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique ?, in *EYMARDE-DUVERNAY F. (dir), L'économie des conventions, méthodes et résultats. Tome 1. Débats, Collection « Recherche », Editions La Découverte.*
- POSTEL N. et SOBEL R. (2006), Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique ?, in *EYMARDE-DUVERNAY F. (dir) L'économie des conventions: méthodes et résultats; tome 1: Débats*, pp. 131-150.
- POSTEL N. et SOBEL R., (2009), Economie politique, institutionnalisme et hétérodoxies : Un essai de généalogie conceptuelle de l'objet propre des hétérodoxies économiques. *Document de travail provisoire Clersé.*
- POWELL W. et SMITH-DOERR L. (1994), Networks and Economic Life, pp. 368-402, in *SMELSER N. et SWEDBERG R. (Eds) (1994), The handbook of economic sociology*, Princeton University Press.
- RAIKES P., JENSEN M., PONTE S. (2000), Global commodity chain analysis and the French filière approach: comparison and critique, *Center for development research (CDR) Working Paper*.
- RAISON J-P. (1994), *Paysanneries malgaches dans la crise*, Editions Karthala.
- RAKOTONDRAMANITRA T., (2012), Analyse critique de la performance de la filière rizicole malgache. De la nécessité d'une approche « qualité », *Economie et Institutions*, N°18-19, pp. 145-165.

- RALANDISON T. et SHIRITAKE Y. (2007), Alternative to disincentive rice producer prices in Madagascar : Case study in Alaotra Prefecture and Bongolava Prefecture, *African Association of Agricultural Economists Conference Proceedings*.
- RALANDISON T., (2010). *Necessary Conditions for a Fair Rice Marketing System in Madagascar*, Ph.D. Thesis submitted to United Graduate School of Agricultural Sciences, Kagoshima University, Japan.
- RAMMOHAN K.T. et SUNDARESAN R. (2003), Socially Embedding the Commodity Chain: An Exercise in Relation to Coir Yarn Spinning in Southern India, *World Development*, 31, pp. 903-923.
- RANDRIANARISOA C. (1997), *Analyse descriptive du marché des intrants agricoles et de la commercialisation du riz et du paddy à Madagascar*, IFPRI-FOFIFA.
- RANDRIANARISOA J-C. (2003), Diffusion des variétés de riz, in MINTEN B., RANDRIANARISOA J-C., RANDRIANARISON L. (eds), *Agriculture, pauvreté rurale et politiques économiques à Madagascar*, Cornell Food and Nutrition Policy Program, pp. 26-29.
- RANDRIANARISON L., ANDRIANIRINA N., RAMBOARISON R. (2009). *Dimensions structurelles de la libéralisation pour l'agriculture et le développement rural. Programme RuralStruc Phase II*. Rapport de synthèse du programme RuralStruct II pour la Banque Mondiale, Antananarivo. MAEP/UPDR – APB Consulting.
- RASTOIN J-L, (2000), Une brève histoire de l'industrie alimentaire, *Economie rurale*, n° 255-256, pp. 61-71.
- RASTOIN J-L. et GHERSI G. (2010), *Le système alimentaire mondial : concepts et méthodes, analyses et dynamiques*. Editions Quae.
- RAYNAUD E. (1997), *Propriété et exploitation partagée d'une marque commerciale : aléas contractuels et ordre privé*. Thèse de Doctorat, Université de Paris Panthéon-Sorbonne.
- RAYNAUD E. et SAUVEE L. (2000), Signes collectifs de qualité et structures de gouvernance. *Economie rurale*, n° 258, pp. 101-112.
- RAYNAUD E., SAUVEE L. et VALCESCHINI E. (2005a), Signaler et garantir la qualité du produit. La gouvernance des transactions dans les filières agroalimentaires, *FaçSADe, INRA Sciences pour l'Action et le Développement*, n°22.
- RAYNAUD E., SAUVEE L. et VALCESCHINI E. (2005b), Marques et organisation des filières agroalimentaires : une analyse par la gouvernance, *Economies et Sociétés*, Série « Systèmes agroalimentaires », n° 27, 5/2005, pp. 837-854.
- RAYNOLDS L. (2002), Consumer-producer links in fair trade coffee networks, *Sociologia ruralis*, 42(2), pp. 404-424.
- RAZAFIMANDIMBY, 1998, L'ajustement structurel dans le secteur agricole de Madagascar : insuffisance des réformes de prix et faiblesse de la compétitivité, *Document de travail*, Université de Bordeaux 4 Montesquieu, Centre d'Économie du Développement Pessac.
- RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F. (2002), Madagascar à la croisée des chemins : la croissance durable est-elle possible ? In : *Roubaud François (dir.). Madagascar après*

- la tourmente : regards sur dix ans de transitions politique et économique. Afrique contemporaine*, 202-203, p. 75-92.
- REBERIOUX A., BIENCOURT O. et GABRIEL P. (2001), La dynamique des conventions : entre consensus et conflit, in *BATIFOULIER P. (dir), Théorie des conventions, Economica, Paris*, pp. 253-277.
- REME P. (2005), *Harrison C. White : une théorie générale des marchés ?*, Thèse de doctorat, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
- REME P. (2008), D'où viennent les marchés? Le point de vue de la nouvelle sociologie économique, in *GUILLEMIN H. (dir), Echanges, marché et marchandisation, Editions L'Harmattan*, pp. 85-106.
- RILEY J. G. (2001), Silver Signals: Twenty-Five Years of Screening and Signaling, *Journal of Economic Literature*, 39, pp. 432-478.
- ROBINSON J. (1933), *L'économie de la concurrence imparfaite*, Paris, Dumont, 1975.
- ROSEN S. (1974), Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition, *Journal of Political Economy*, vol. 82, n°1, janvier-fevrier, pp. 34-55.
- ROTHSCHILD M. et STIGLITZ J. (1976), Equilibrium in Complete Insurance Markets : An Essay on the Economics of Imperfect Information, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 90, n° 4, pp. 629-649.
- ROUBAUD F. (1997), La question rizicole à Madagascar : les résultats d'une décennie de libéralisation, in *RAZAFINDRAKOTO M. et ROUBAUD F. (Eds.) Agriculture: enjeux et contraintes de la libéralisation. Economie de Madagascar*, p. 37-61.
- RUBEN R., VAN BOECKEL M., VAN TILBURG A., TRIENEKENS J. (eds) (2007), *Gouvernance for quality in tropical food chains*, Wageningen Academic Publishers.
- SAINTE-MARIE de C., PROST J-M., CASABIANCA F., CASALTA E. (1995), La construction sociale de la qualité : Enjeux autour de l'Appellation d'Origine Contrôlée « Brocciu Corse », in *NICOLAS F. et VALCESCHINI E. (Eds) « Agro-alimentaire : une économie de la qualité »*, Editions INRA, *Economica*, pp. 185-197.
- SALAI R. (1990), Approches économiques et historiques récentes du marché, *Genèses*, 1, pp 162-170.
- SALAI R. et STORPER (1995), *Les mondes de production : Enquête sur l'identité économique de la France*, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- SALAI R. et THEVENOT L. (eds) (1986), *Le travail. Marchés, règles, conventions*, *Economica*.
- SALOP J. et SALOP S. (1976), Self selection and turnover in the labor market, *Quarterly Journal of Economics*, 90, pp. 619-627.
- SAUVEE L. VALCESCHINI E., (2003), Agroalimentaire : la qualité au cœur des relations entre agriculteurs, industriels et distributeurs. In *DEMETER 2004. Armand Colin*, pp. 181-226.
- SHAKED A. et SUTTON J. (1983), Natural oligopolies, *Econometrica*, 51 (5), pp. 1469-1483.

- SHAPIRO C. (1983), Premiums for high-quality products as returns to reputations, *Quarterly Journal of Economics*, 98, pp. 659-681.
- SIMON H.A. (1947), *Administrative Behavior. A study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, New York, MacMillan.
- SIMON H. (1976), *Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations, 1945-1947*. 3ème Edition, The Free Press, Macmillan.
- SIMON H. (1979), Rational decision making in business organizations, *American Economic Review*, 69(4), pp. 493-513.
- SIMON H. A. (1991), Organisation and markets, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, pp. 25-44.
- SIRIEIX L. et SARTER S. (2005), Qu'est-ce qu'un aliment ?, in *GHERSI G. (dir), (2005), Nourrir 9 milliards d'hommes, Association pour la Diffusion de la Pensée Française, Ministère des Affaires Etrangères*, pp. 29-31.
- SMELSER N. et SWEDBERG R. (Eds) (1994), *The handbook of economic sociology*, Princeton University Press.
- SMITH A. (1776), *La Richesse des nations*. Traduction française, GF-Flammarion, 1991.
- SOUFFLET J-F (1995), Filière viande bovine: labels ou démarche de qualité ? in *NICOLAS F. et VALCESCHINI E., Agro-alimentaire : une économie de la qualité, Editions INRA, Economica*.
- SPENCE M. (1973), Job Market Signaling, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, Issue 3, pp. 355-379.
- SPENCE M. (1974), *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Harvard University Press.
- SPENCE M. (1976), Production Differentiation and Welfare, *American Economic Review*, vol. 66, n°2, pp. 407-414.
- SPENCE M. (1977), Consumer Misperceptions, Product Failure and Producer Liability, *Review of Economic Studies*, Wiley Blackwell, 44(3), pp. 561-572.
- SPULBER D. (1996), Market Microstructure and Intermediation, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, n° 3, pp. 135-152.
- STANZIANI A. (2008), La définition de la qualité des produits dans une économie de marché, *L'Economie Politique*, n° 37, pp. 95-112.
- STEENKAMP, E. M. (1989). *Product quality: An investigation into the concept and how it is perceived by Consumers*. Assen/Maastricht: Van Gorcum.
- STEINER P. (2011), *La sociologie économique*, Collection « Repères », Editions La Découverte.
- STEINER P. et VATIN F. (Dir) (2009), *Traité de sociologie économique*, Quadrige, Presses Universitaires de France.
- STERN L., EL-ANSARY A. et COUGHLAN A. (1996), *Marketing Channels*, Prentice Hall.

- STIGLER G. (1961), The Economics of Information, *The Journal of Political Economy*, Vol. 69, No. 3, pp. 213-225.
- STIGLER G. (1971), The Theory of Economic Regulation, *Bell Journal of Economics*, 2, pp. 3-21.
- STIGLITZ J. (1987), « The causes and consequences of the dependence of quality on price », *Journal of economic literature*, 25, p 1-48.
- STURGEON T. (2001), How Do We Define Value Chains and Production Networks?, *IDS bulletin*, Vol 32, pp. 9-18, Institute of Development Studies.
- SWEDBERG R. (1994), Markets as social structures, in *SMELSER N. et SWEDBERG R. (Eds), The handbook of economic sociology*, Princeton University Press, pp. 255-282.
- SWEDBERG R. (2001), Quand la sociologie économique rencontre l'économie des conventions, in *BATIFOULIER P. (dir), Théorie des conventions*, Economica, Paris, pp. 77-92.
- SYLVANDER B. (1995), Conventions de qualité, marchés et institutions : le cas des produits de qualité spécifique, in *NICOLAS F. et VALCESCHINI E., Agro-alimentaire : une économie de la qualité*, Editions INRA, Economica.
- TELSER L. G. (1964) Advertising and competition, *Journal of political economy*, 72, 6, pp. 537-562.
- TEMPLE et al. (2009), Introduction aux concepts et méthodes d'analyse de filières agricoles et agro-industrielles, *Economies et Sociétés*, Série « Systèmes agroalimentaires », n° 31, pp. 1803-1812.
- TEMPLE et al. (2011), Actualité du concept de filière dans l'agriculture et l'agroalimentaire, *Economies et Sociétés*, Série « Systèmes agroalimentaires », n° 33, pp. 1785-1797.
- THEVENOT L. (1989), Équilibre et rationalité dans un univers complexe, *Revue Économique*, 40(2), pp. 147-197.
- THEVENOT, L. (2002), Conventions of co-ordination and the framing of uncertainty, in *FULLBROOK E. (dir.), Intersubjectivity in Economics*, Routledge, pp. 181-197.
- TIROLE J. (1993), *Théorie de l'organisation industrielle*, Tome I. Economica.
- TOBIAS A., MOLINA I., GLENN VALERA H., ABDUL MOTTALEB K. et MOHANTY S. (2012), *Handbook on rice policy for Asia*, International Rice Research Institute.
- TREILLON R. (1998), Innovation, quoi de neuf?, *Industries alimentaires et agricoles*, pp. 91-95.
- TRIENEKENS J. (2011), Agricultural value chains in developing countries: a framework for analysis, *IFAMA (International Food and Agribusiness Management) Review*, Volume 14, pp. 51-82.
- TRIGILIA C. (2002), *Sociologie économique*, Armand Colin/VUEF.
- TROGNON L. (2009), Filière, supply chain et stratégies : de la différenciation à la distinction, *Economies et Sociétés*, Séries « Systèmes agroalimentaires », n° 31, pp. 1879-1896.

- UGHETTO P. (2006), Sociologie économique et économie politique, *Revue Interventions économiques*, 33, p 1-20.
- UZZI B. (1997), Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness, *Administrative Science Quarterly*, 42, pp. 35-67.
- VAN TILBURG A., TRIENEKENS J., RUBEN R., VAN BOEKEL M. (2007), *Governance for quality management in smallholder-based tropical food chains*, 106<sup>ème</sup> séminaire de l'EAAE, Montpellier, France.
- VANDEPLAS A. et MINTEN B. (2011), Food quality in domestic markets of developing economies: A comparative study of two countries, *LICOS Discussion Papers 28911*, LICOS - Centre for Institutions and Economic Performance, KU Leuven.
- VEDIE H-L. (2012), *Mini-manuel d'économie industrielle*. Dunod, Paris.
- VELLEMA S. (2010). *Value Chains for pro-poor development. DGIS-WUR Partnership globalization and sustainable development*. Wageningen University and research center.
- VINCQ J-L., MONDY B. et FONTORBES J-P. (2010), La construction de la qualité fiable dans les réseaux alimentaires de proximité, *Economie rurale*, n° 318-319.
- VORLEY B. (2001). *The chains of agriculture: sustainability and the restructuring of agri-food markets*. Opinion: World Summit on sustainable development (London: International Institute for Environment and Development).
- WALLACE D.H. (1937), *Market Control in the Aluminum Industry*, Harvard University Press.
- WEBBER C.M. et LABASTE P. (2010), *Building competitiveness in Africa's agriculture: a guide to value chain concepts and applications*, The World Bank.
- WEBER M. (1971) (ed. fr.), *Economie et Société*, Plon, Paris.
- WHITE H. C. (2002a), *Markets from networks: Socioeconomic models of production*, Princeton University Press.
- WHITE H. C. (2002b), Markets and firms: notes towards the future of economic sociology, in *GUILLEN M. et al. (Eds), The new economic sociology: developments in an emerging field*, Russell Sage Foundation, pp 129-147.
- WHITE H.C. (1981), Where do Markets Come From?, *American Journal of Sociology*, vol.87, n°3, pp. 517-547.
- WHITE H.C., GODART F., CORONA V. (2008), Produire en contexte d'incertitude: La construction des identités et des liens sociaux dans les marchés, in *COCHOY F. et GROSSETTI M. (Eds), Liens et marchés : Harrison White et les nouvelles sociologies économiques*, Sciences de la société, n°73, pp. 16-39.
- WILLIAMSON O. (1979), Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, No. 2 (Oct., 1979), pp. 233-261.
- WILLIAMSON O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press.
- WILLIAMSON O. (1986), *Economic Organisation: Firms, Markets and Policy Control*, Harvester Wheatsheaf.

- WILLIAMSON O. (1995), *Les institutions de l'économie*, InterEditions.
- WILLIAMSON O. et MASTEN S. (1995), *Transaction Cost Economics*, Ed. Mark Blaug, Elgar Collection.
- WILLIAMSON, O. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.
- YUTAKA A., TAKESHI S., MARI T., RALANDISON T. (2013), Rice trading in Madagascar: Report on rice trader survey 2011, *Poverty Reduction, Institutions, Markets and Policies in Developing Countries Towards a Theory of Comparative Economic Development (PRIMCED) Discussion Paper Series*, N° 38, Hitotsubachi University.
- ZELIZER V. (1988). Beyond the polemics on the market: establishing a theoretical and empirical agenda, *Sociological Forum*, vol. 3, n° 4, pp. 614-634.
- ZUKIN S. et DIMAGGIO P. (1990), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press.



## LISTE DES SIGLES

<b>ACM</b>	Analyse des Correspondances Multiples
<b>AFD</b>	Agence Française pour le Développement
<b>AGRA</b>	Alliance for a Green Revolution in Africa
<b>AL-MA</b>	Alaotra-Mangoro
<b>Aquastat</b>	Système mondial d'information sur l'eau de la FAO
<b>AUE</b>	Associations d'Usagers de l'Eau
<b>BAD</b>	Banque Africaine de Développement
<b>BCSR</b>	Bureau de la Commercialisation et de la Stabilisation du Riz
<b>BEPC</b>	Brevet d'Etudes du Premier Cycle du second degré
<b>BM</b>	Banque Mondiale
<b>BNGRC</b>	Bureau National pour la Gestion des Risques et Catastrophes
<b>BNM</b>	Bureau des Normes de Madagascar
<b>BV Lac Alaotra</b>	Projet de mise en valeur et de protection des bassins versants au Lac Alaotra
<b>CAH</b>	Classification Ascendante Hiérarchique
<b>CARD</b>	Coalition for African Rice Development
<b>CASA</b>	Crédit d'Ajustement du Secteur Agricole
<b>CASI</b>	Crédit d'Ajustement du Secteur Industriel
<b>CASPIC</b>	Crédit d'Ajustement de la Politique Industrielle et Commerciale
<b>CCI</b>	Centre du Commerce International
<b>CEPE</b>	Certificat d'Etudes Primaires Elémentaires
<b>CGC</b>	Chaîne Globale de Commodités
<b>CGV</b>	Chaîne Globale de Valeur
<b>CIAT</b>	Centre International d'Agriculture Tropicale
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight ou CAF (Coût, Assurance et Frêt en français)
<b>CIRAD</b>	Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
<b>CM</b>	Chef de Ménage
<b>COMEMA</b>	Comité d'Expansion Economique de la plaine de Marovoay
<b>COROI</b>	Groupe Comptoir de Commerce et de Représentation pour l'Océan Indien
<b>CPA</b>	Chaîne Pilotée par les Acheteurs
<b>CPP</b>	Chaîne Pilotée par les Producteurs
<b>DCPE</b>	Document Cadre de Politique Économique
<b>DIANA</b>	DIégo I et II, Ambilobe, Nosy Be et Ambanja
<b>DSRP</b>	Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
<b>EC</b>	Economie des Conventions
<b>ECT</b>	Economie des Coûts de Transaction
<b>EPM</b>	Enquête Périodique auprès des Ménages
<b>ET</b>	Entreprise de transformation
<b>FAD</b>	Fonds Africain de Développement
<b>FAO</b>	Food and Agriculture Organization of the United Nations

<b>FAOSTAT</b>	Statistics Division of the FAO
<b>FIDA</b>	Fonds International de Développement Agricole (IFAD)
<b>FIFABE</b>	Fikambanana Fampanandrosoana ny lemak'i Betsiboka (Association de développement de la plaine de la Betsiboka)
<b>FMG</b>	Franc malgache
<b>FMI</b>	Fonds Monétaire International
<b>FOB</b>	«Free On Board» (Franco à Bord)
<b>FOFIFA</b>	FOibem-pirenena momba ny Fikarohana ampiarina amin'ny Fampanandrosoana ny eny Ambanivohitra (Centre National de Recherche Malgache)
<b>FRM</b>	Filière Rizicole Malgache
<b>GC</b>	Grand Collecteur
<b>GCV</b>	Grenier Communautaire Villageois
<b>GMS</b>	Grandes et Moyennes Surfaces
<b>GPI</b>	Grand Périmètre Irrigué
<b>GTDR</b>	Groupes de Travail pour le Développement Rural
<b>GTZ</b>	Gesellschaft für technische Zusammenarbeit
<b>HAT</b>	Haute Autorité de Transition
<b>IAA</b>	Industries Agro-Alimentaires
<b>IFDC</b>	International Fertilizer Development Center
<b>IFPRI</b>	International Food Policy Research Institute
<b>INRA</b>	Institut National pour la Recherche Agronomique
<b>INSTAT</b>	Institut National des Statistiques malgache
<b>IRD</b>	Institut de Recherche sur le Développement, ex-ORSTOM
<b>IRRI</b>	International Rice Research Institute
<b>JICA</b>	Japan International Cooperation Agency
<b>LP2D</b>	Lettre de Politique pour la Décentralisation et la Déconcentration
<b>LPDR</b>	Lettre de Politique de Développement Rural
<b>MADIO</b>	MAdagascar-Dial-Instat-Orstom
<b>MAEP</b>	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêch
<b>MAP</b>	Madagascar Action Plan
<b>MEFB</b>	Ministère de l'Économie, des Finances et du Budget
<b>MK</b>	Riz « Makalioka »
<b>MPI</b>	Moyen Périmètre Irrigué
<b>NEI</b>	Nouvelle Economie Institutionnelle
<b>NF ISO</b>	Norme Française International Standard for Standardization
<b>NPK</b>	Azote, Phosphore et Potassium
<b>NSE</b>	Nouvelle Sociologie Economique
<b>OdR</b>	Observatoire du Riz
<b>OIT</b>	Organisation Internationale du Travail
<b>OMC</b>	Organisation Mondiale du Commerce
<b>OMD</b>	Objectifs du Millénaire pour le Développement
<b>OMS</b>	Organisation Mondiale de la Santé

<b>ONG</b>	Organisation Non Gouvernementale
<b>ONU</b>	Organisation des Nations Unies
<b>ONUDI</b>	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
<b>ORSTOM</b>	Office de la recherche scientifique et technique outre-mer
<b>PADR</b>	Plan d'Action pour le Développement Rural
<b>PAM</b>	Programme Alimentaire Mondial
<b>PANSA</b>	Plan d'Action pour la Sécurité Alimentaire
<b>PAS</b>	Prêts d'Ajustement Structurel
<b>PCP-RIZ</b>	Plateforme de Concertation et de Pilotage de la Filière riz
<b>PIB</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PNDR</b>	Programme National de Développement Rural
<b>PPA</b>	Parité de Pouvoir d'Achat
<b>PPI</b>	Prix de Parité à l'Importation
<b>PPI</b>	Petit Périmètre Irrigué
<b>PPP</b>	Partenariat Public-Privé
<b>PRORILAC</b>	Professionnels du Riz du LAC Alaotra
<b>PSA</b>	Programme Sectoriel Agricole
<b>QMM</b>	Qit Madagascar Minerals
<b>RB</b>	Riz blanchi
<b>RL</b>	Riz de luxe
<b>RO</b>	Riz ordinaire
<b>ROR</b>	Réseau des Observatoires Ruraux
<b>RT</b>	Riz de table
<b>SAVA</b>	Sambava, Antalaha, Vohémar et Andapa
<b>SCP</b>	Structure-Comportement-Performance
<b>SINPA</b>	Société d'Intérêt National pour les Produits Agricoles
<b>SNDR</b>	Stratégie Nationale de Développement Rizicole
<b>SNMF</b>	Stratégie Nationale de Micro Finance
<b>SNV</b>	Stichting Nederlandse Vrijwilligers (Netherlands Development Organizaton)
<b>SOMACODIS</b>	Société Malgache de Collecte et de Distribution
<b>SOMALAC</b>	Société Malgache du Lac Alaotra
<b>SPS</b>	Sanitaires et PhytoSanitaires
<b>TPL</b>	Riz « Tsipala »
<b>TV</b>	Riz « Tout-venant »
<b>TVA</b>	Taxe sur la Valeur Ajoutée
<b>UMR</b>	Unité Mixte de Recherche
<b>UPDR</b>	Unité de Politique de Développement Rural
<b>USAID</b>	United States Agency for International Development
<b>USD</b>	Dollar américain
<b>VG</b>	Riz « Vary Gasy »
<b>VPM</b>	Vice-Primature

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Période d'étude.....	25
Tableau 2. Consommation annuelle (kg) des principaux produits alimentaires par individu .....	36
Tableau 3. Taux de croissance des indicateurs du secteur rizicole (en %) de 1960 à 1980 .....	43
Tableau 4: Taux de croissance annuel moyen par période (%).....	49
Tableau 5: Représentativité des participants (%).....	52
Tableau 6: Priorités dans les documents de cadrage de politique agricole.....	55
Tableau 7: Volets d'intervention de la Politique Nationale de Développement Rizicole .....	58
Tableau 8: Évolution des ratios de pauvreté de 1993 à 2010 (%).....	61
Tableau 9: Moyenne annuelle par période, équivalent paddy (tonnes).....	62
Tableau 10: Superficies totale, agricole, mise en culture et rizicole. ....	64
Tableau 11: Surface, production et rendement rizicoles. ....	65
Tableau 12: Consommation totale et production totale de paddy .....	68
Tableau 13: Matrice de corrélation.....	73
Tableau 14: Évolution de la production de paddy par région.....	76
Tableau 15 : Lien entre saisonnalité de la production et saisonnalité de l'offre .....	80
Tableau 16 : Découpage de la période d'analyse de la saisonnalité des prix .....	82
Tableau 17: Décomposition du prix du riz blanchi au consommateur (%).....	96
Tableau 18: calcul des PPI pour le riz blanchi et le paddy (en juillet 2009) .....	98
Tableau 19: Critères de qualité liés à la sécurité sanitaire du riz.....	104
Tableau 20: Critères de qualité liés à l'aspect visuel du riz .....	105
Tableau 21: Classification du riz proposée dans l'avant-projet de norme sur le riz en 2008.....	116
Tableau 22: Les cinq familles de conceptions de la qualité selon Garvin.....	123
Tableau 23: Bien ou attribut, incertitude sur la qualité et coût d'obtention de l'information .....	130
Tableau 24: Les stratégies de base chez Porter .....	137
Tableau 25: Propriétés des différents niveaux de gouvernance de la qualité .....	143
Tableau 26: Critères de pertinence et de crédibilité des signalisations collectives de la qualité.....	146
Tableau 27: Caractéristiques des structures de gouvernance .....	148
Tableau 28: Illustration des mécanismes de gouvernance des marques collectives.....	150
Tableau 29: Les quatre dimensions d'une chaîne globale de commodités.....	159
Tableau 30: Modes de gouvernance d'une chaîne globale de valeur .....	162
Tableau 31: Logique des deux grands types de signes de qualité .....	177
Tableau 32: Typologie des structures de gouvernance bilatérales .....	178
Tableau 33: Standard de qualité et structure offre/demande dans une CGV.....	181
Tableau 34: Interfaces critiques entre les quatre dimensions de l'offre .....	184
Tableau 35: Les cités dans le modèle des Economies de la Grandeur .....	205
Tableau 36: Principales différences entre la NIE et l'EC.....	207
Tableau 37: Conventions de qualité et formes de coordination .....	208

Tableau 38: Conventions de qualité et types de ressources mobilisées.....	211
Tableau 39: La qualité dans les mondes de production de Salais et Storper .....	212
Tableau 40: Les « modèles » de production des firmes chez Salais et Storper .....	213
Tableau 41: Formes de coordination inter-firmes par type de produit .....	215
Tableau 42: Conventions caractérisant les échanges au sein d'une filière .....	218
Tableau 43: Comparaison entre la sociologie économique et l'économie dominante .....	225
Tableau 44: La sociologie économique, une alternative .....	231
Tableau 45: La fonction $S(y,n)$ du modèle de White .....	258
Tableau 46: La fonction $C(y,n)$ du modèle de White .....	261
Tableau 47: Estimation des besoins en riz importé (en tonnes) en 2007-2008 .....	305
Tableau 48: Besoins nets en riz versus importations effectives (en tonnes) en 2007 et 2010.....	306
Tableau 49: Importance des différents attributs de qualité sur les marchés traditionnels .....	311
Tableau 50: Classement des indicateurs de qualité .....	313
Tableau 51: Perception de la qualité du riz blanchi selon le type de consommateur .....	314
Tableau 52: Caractéristiques des quatre principaux riz commercialisés à Antananarivo.....	319
Tableau 53: Disponibilité des différentes qualités de riz selon les points de vente (%).....	320
Tableau 54: Construction de la qualité objective du riz .....	323
Tableau 55: Typologie de consommateurs selon leurs demandes en qualité du riz blanchi .....	324
Tableau 56: Excédent en riz de la région Alaotra-Mangoro durant la saison 2007-2008 .....	328
Tableau 57: Renseignements généraux sur les ménages ruraux de l'échantillon.....	331
Tableau 58: Conditions de conduite des activités agricoles .....	332
Tableau 59: Statistiques descriptives des divers types de revenus des ménages ruraux (Ar) .....	332
Tableau 60: Principales caractéristiques des conditions de pratique de la riziculture.....	334
Tableau 61: Intrants utilisés pour la culture du riz .....	335
Tableau 62: Proportion des ménages utilisant de la main-d'œuvre (%).....	336
Tableau 63: Quantité et coût de la main-d'œuvre utilisée par étape de production .....	336
Tableau 64: Statistiques descriptives sur les superficie, production et rendement rizicoles .....	337
Tableau 65: Statistiques descriptives sur différentes parts de riz .....	338
Tableau 66: Stock total (de l'échantillon) de riz disponible et ses utilisations (tonnes) .....	339
Tableau 67 : Liste des variables étudiées dans l'ACM .....	343
Tableau 68: Caractéristiques du ménage non producteur.....	346
Tableau 69: Caractéristiques de production de riz selon le type d'exploitant rizicole .....	348
Tableau 70 : Comportements de vente de paddy par type de ménage.....	350
Tableau 71: Premier critère de choix des variétés de riz (en % de communes concernées).....	352
Tableau 72: Perception de la qualité du paddy selon le type d'exploitant agricole.....	355
Tableau 73: Statuts des acteurs de la collecte 2007.....	361
Tableau 74: Parts de riz blanchi et de paddy sortis par type d'acteur .....	361
Tableau 75: Région de provenance des CI .....	370
Tableau 76: Sorties de riz blanchi et de paddy en 2007-2008 par type d'acteur de la collecte.....	372
Tableau 77 : Parts de riz sorti avec et sans déclaration de prix (%) .....	377
Tableau 78: Quantités annuelles sorties de riz et nombre d'acteurs selon le type .....	380
Tableau 79: Sorties de riz avec et sans déclaration de prix .....	382

Tableau 80: Perception de la qualité du riz blanchi selon le type d'intermédiaire.....	385
Tableau 81 : Types d'acteur, perceptions de la qualité et niveau de prix.....	386
Tableau 82 : Échelle de qualité du paddy.....	388
Tableau 83 : Échelle de qualité du riz blanchi.....	390
Tableau 84 : Échelle de qualité du riz (paddy et blanchi) .....	392
Tableau 85 : Typologie d'acteurs de la filière et niveaux de qualité du riz.....	393
Tableau 86: Sorties de paddy et de riz blanchi par type d'acteur et sous-période.....	395
Tableau 87 : Hiérarchie des prix par sous-période .....	396
Tableau 88: Prix du riz blanchi (Ar/kg) et taux de variation (%) selon les sous-périodes .....	398
Tableau 89 : Typologie d'acteurs et sensibilités à la qualité et à la quantité du riz .....	413
Tableau 90: Combinaisons des types d'acteurs amont et aval .....	413
Tableau 91 : Sensibilités à la qualité et à la quantité du riz par type d'acteur.....	415
Tableau 92 : Sensibilités relatives des acteurs par circuit .....	420
Tableau 93 : Échelle de qualité du riz (paddy et blanchi) .....	434
Tableau 94 : Perceptions de la qualité du riz (blanchi et paddy) selon les types d'acteur .....	437
Tableau 95 : Perceptions de qualité du riz selon les circuits .....	437
Tableau 96: Les différents circuits de la filière selon les types d'acteurs en amont et en aval. ....	445

## LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1: Exportations et importations annuelles moyennes, équivalent paddy (tonnes).....	44
Graphique 2: Évolution du PIB/habitant de 1980 à 2000 (\$ constants de 2000).....	48
Graphique 3: Évolution du PIB par habitant (%).....	61
Graphique 4: Production rizicole par tête de 1961 à 2010 (tonne).....	67
Graphique 5 : Importations de riz de 1961 à 2009 (tonnes).....	69
Graphique 6: Riz total produit, importé, autoconsommé et commercialisé (millions de t).....	72
Graphique 7: Fluctuations des prix d’octobre 2007 à octobre 2009 (Ar/kg).....	83
Graphique 8: Indices saisonniers des prix (2007-2009).....	83
Graphique 9: Prix sans effet saisonnier (Ar/kg).....	85
Graphique 10: Typologies de marchés orientés en aval et en amont.....	269
Graphique 11: Viabilité des marchés orientés en aval et en amont.....	271
Graphique 12: Dualité des marchés et viabilité.....	284
Graphique 13: Conventions de qualité sur un marché orienté en aval.....	289
Graphique 14: Conventions de qualité sur un marché orienté en amont.....	291
Graphique 15: Situations des ménages malgaches par rapport au riz.....	310
Graphique 16: Les différentes utilisations du riz récolté en 2007.....	338
Graphique 17 : Typologies d’exploitants et d’exploitations.....	345
Graphique 18: Les deux premiers axes de l’ACM (26.12%).....	345
Graphique 19 : Variables illustratives et typologie en 4 classes.....	349
Graphique 20: Parts de paddy et de riz blanchi sorties par les entreprises de transformation.....	364
Graphique 21: Flux mensuels de riz sortis par les entreprises de transformation (tonnes).....	365
Graphique 22: Flux mensuels de paddy et de riz sortis par les SC (tonnes).....	366
Graphique 23: Proportions de paddy et de riz sortis par les GC.....	367
Graphique 24: Flux mensuels de paddy et de riz sortis par les GC (tonnes).....	368
Graphique 25: Nombre de sous-collecteurs par GC.....	368
Graphique 26: Flux mensuels de paddy et de riz sortis par les sous-collecteurs de GC (t).....	369
Graphique 27: Flux mensuels de paddy et de riz sortis par les CI (en tonnes).....	370
Graphique 28: Répartition des sorties de riz par type de riz et par mois (en %).....	373
Graphique 29 : Parts de riz par type et par mois.....	373
Graphique 30: Évolution des prix mensuels moyens (Ar/kg).....	375
Graphique 31: Quantités totales de riz blanchi et de paddy sorties (tonnes).....	376
Graphique 32: Parts des quantités mensuelles sorties.....	378
Graphique 33 : Prix moyens des riz VG, MK et TPL (Ar/kg).....	391
Graphique 34 : Les circuits de la filière.....	421
Graphique 35 : Les circuits de la filière.....	422
Graphique 36: Viabilité des circuits et orientation de la filière.....	422
Graphique 37: Conventions de qualité sur les différents circuits de la filière.....	430

## LISTE DES SCHEMAS

Schéma 1: Explication dominante des contre-performances de la filière.....	13
Schéma 2: Cadre du DSRP 2005.....	53
Schéma 3: Le circuit de commercialisation étudié.....	70
Schéma 4: Composition du riz .....	105
Schéma 5: Carte variétale du riz à Madagascar en 2011 .....	107
Schéma 6: Le paradigme de SCP .....	135
Schéma 7: Séquence SCP selon la « nouvelle économie industrielle » .....	136
Schéma 8: Logique des choix organisationnels.....	146
Schéma 9: Hypothèses comportementales et mécanismes de gouvernance.....	149
Schéma 10: Les cinq modes de gouvernance de la chaîne globale de valeur.....	163
Schéma 11: Stratégies d' « upgrading » .....	166
Schéma 12: Cadre d'analyse d'une chaîne de valeur .....	168
Schéma 13: Les différents circuits de marché d'une chaîne de valeur.....	169
Schéma 14: Cadres théoriques d'analyse des relations inter-firmes dans une chaîne de valeur .....	171
Schéma 15: Emergence d'un ordre social de marché.....	233
Schéma 16: Taxonomie des riz les plus connus sur le marché du « Bazar kely ».....	318
Schéma 17: Le circuit de commercialisation étudié.....	404