



**AgEcon** SEARCH  
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

## Marché des produits : concurrence, coopération, réseaux

Mme Bertil Sylvander

---

**Citer ce document / Cite this document :**

Sylvander Bertil. Marché des produits : concurrence, coopération, réseaux. In: Économie rurale. N°217, 1993. La qualité dans l'agro-alimentaire. pp. 47-52;

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1993\\_num\\_217\\_1\\_4569](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1993_num_217_1_4569)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

## ATELIER "B"

### MARCHÉ DES PRODUITS : CONCURRENCE, COOPÉRATION, RÉSEAUX

Synthèse des communications présentées en séances parallèles

par Bertil SYLVANDER\*

---

#### Intervenants

---

E. CHEVASSUS et J. GALLETZOT (INRA-ESR Ivry)	La compétitivité hors prix des produits agro-alimentaires français.
B. LASSAUT (INRA-ESR Ivry)	Logiques de marques de distributeurs et marques de fabricant.
O. BEYER (Monoprix) :	La qualité dans les transactions entre distributeurs et fabricants : le cas de la puce fraîcheur.
J.M. BOUQUERY (AND)	Les qualités particulières : gestion et filières.
L. THIEBAUT (ENSAA Dijon)	Environnement, agro-alimentaire et qualité.
B. SYLVANDER (INRA-ESR Toulouse)	Qualités spécifiques et formes de coordination sur les marchés agro-alimentaires.
J.L. PERNIN (LEREP Toulouse)	Qualité et réseaux : l'agriculture biologique en France.

---

#### Introduction et contexte général

Le thème de l'atelier était centré sur le marché, la concurrence et la coopération entre les firmes. Pourquoi introduire la notion de coopération ? Ce choix vient de la constatation, souvent mise en avant par les théoriciens, que les différentes théories économiques entretiennent une certaine ambiguïté sur le lieu où se définit la qualité. Classiquement, F. Eymard Duvernay (1989, p. 335) rappelle que dans la coordination par le marché "la mesure de la qualité résulte exclusivement de la confrontation entre l'offre et la demande... Elle résulte du jugement des demandeurs qui confrontent entre elles les différentes offres disponibles. Le même bien vendu par un offreur particulier verra sa qualité évaluée par le marché et fluctuer si les offres concurrentes se modifient ou si la demande évolue [...]. La qualité sera évaluée dans un état donné du marché de façon parfaitement déterminée, sans ambiguïté et sanctionnée par le prix de vente, qui constitue le seul enregistrement général de la qualité".

Or, parallèlement, l'approche néoclassique originelle suppose que (ibid, p. 332) "les qualités réelles des biens sont définies sans ambiguïté, de façon exogène, comme inscrites dans les biens", et ses développements ultérieurs

traitent le problème en disant que l'incertitude, source de fonctionnements perturbateurs est vue comme le résultat d'un défaut d'information. Cette hypothèse d'une qualité exogène n'est pas anodine, comme le remarque André Orléan (1991, p. 140) : "la qualité moyenne apparaît comme le résultat d'interactions individuelles. C'est une grandeur sociale à part entière, qui est produite par le jeu des échanges au même titre que le prix. Ainsi, derrière l'hypothèse de nomenclature se cache un processus social extrêmement puissant, au terme duquel est institué un découpage du monde des objets échangés, et donc une structuration des marchés, tel que l'utilité des agents puisse être définie sans ambiguïté, comme une fonction des quantités des produits élémentaires".

Dans sa conférence en séance plénière de notre colloque, F. Eymard Duvernay (voir son article dans ce même numéro) rappelle ces deux "polarités" de la définition de la qualité (issue des transactions ou exogène), et souligne que "deux voies sont ouvertes : l'introduction d'institutions collectives qui établissent des règles de qualité et se donnent les moyens du respect de ces règles ; la reconnaissance de formes de liens locaux entre acteurs : proximité

\* INRA-ESR Toulouse, B.P. 27, 31321 Castanet-Tolosan Cedex

des acteurs permettant la communication, l'expression de désaccords, la négociation".

Compte tenu de cette orientation, l'idée sous jacente au thème de notre atelier était que ces voies de définition de la qualité supposent, à côté du fonctionnement concurrentiel du marché, un certain degré de coopération entre acteurs, qu'il s'agisse de construire des institutions génériques aboutissant à définir des normes sur les produits ou des réseaux ou sous-systèmes et parfois des institutions spécifiques. Néanmoins, il faut souligner que la coopération ne fait que déplacer la concurrence, en raison de son caractère partiel. C'est ce que souligne Richardsson (2): "l'essence des accords de coopération (est le fait que) les parties acceptent un certain degré d'obligation et jouissent en contrepartie d'un certain degré de garantie quant à leur conduite future".

La coopération sous forme d'institutions s'accompagne de règles qui affectent le fonctionnement et la coordination des entreprises, qu'elles soient ou non impliquées dans leur définition et leur application. Ces règles sont contraignantes : selon les cas, elles se traduisent par des contrôles et des sanctions, une organisation quantitative du marché, des obligations de relations commerciales, etc... En revanche, elles peuvent leur apporter des avantages stratégiques, en termes de reconnaissance sur le marché, d'identification des produits, de rentes de prix durables, etc.

## LA CONCURRENCE PAR LA QUALITÉ ET LA COMPÉTITIVITÉ

La contribution de E. Chevassus-Lozza et J. Gallezot est un bon point de départ pour présenter un cadre concurrentiel général où la qualité est globalement définie de manière transactionnelle, car elle se fonde sur l'apparition de la compétitivité "hors prix", lorsque les hypothèses de la concurrence pure et parfaite ne sont pas réunies. L'incertitude qui en résulte incite les acteurs à fonder la concurrence sur "la qualité, la différenciation horizontale et verticale, la segmentation des marchés, les barrières à l'entrée, la taille de l'entreprise et la constitution de cartels". Certaines des raisons de la concurrence "hors prix" étant à imputer à la demande et d'autres à l'offre. A partir des données du COMEX, qui mesurent les échanges intra-européens sur un ensemble de 2 000 produits, ils analysent la compétitivité de l'agriculture et de l'agro-alimentaire français et dégagent quatre situations :

«\* Premier cas : la France possède pour un produit considéré la plus forte part de marché, malgré un prix supérieur au prix moyen des concurrents. Nous parlerons d'Avantage Hors-Prix (AHP).

\* Deuxième cas : la France exporte à un prix plus élevé que la moyenne de ses concurrents et n'est pas en situation favorable sur le marché. On parlera de Désavantage Prix (DAP).

\* Troisième cas : malgré un avantage prix, la France ne peut se positionner favorablement : Désavantage Hors-Prix (DAHP)

\* Quatrième cas : le prix est moins élevé que celui des concurrents et la position est favorable : Avantage Prix (AP)».

La démarche des auteurs est de mettre en évidence le phénomène, en distinguant groupes de produits, agriculture et agro-alimentaire, et de rechercher ensuite les déterminants. Bien entendu, l'observation empirique conduirait à formuler de nombreuses hypothèses pour rendre compte des effets hors prix. Outre toutes celles qui seront liées aux hétérogénéités commerciales (variabilités temporelles des prix, distance, réputation, gamme, etc...), on pense évidemment aux hétérogénéités de qualités qu'une nomenclature de 2 000 postes ne peut que masquer. Cette hypothèse n'est donc pas vérifiable directement par définition, mais les auteurs le font indirectement par recours à l'analyse de variance, comme indicateur de différenciation, sur l'ensemble des transactions du fichier entreprises de leur base de données : plus la variance du prix est élevée, plus le produit est différencié. Le résultat est que dans la concurrence hors-prix, la variance est plus élevée que dans la concurrence prix, ce qui laisse inférer une différenciation qualitative dans le premier cas et une plus forte concurrence sur les prix dans le second.

La définition de normes générales de qualité donnent lieu à l'émergence d'institutions génériques ou spécifiques, qui concernent aussi bien la définition des produits que leur identification ou leur gestion (certification, contrôles, etc...). Dans le cadre du colloque, aucune contribution ne concernait explicitement ces normes générales. On peut néanmoins souligner la remarque fort intéressante de E. Chevassus-Lozza et J. Gallezot sur le fonctionnement marchand de la concurrence "Prix". Ces auteurs montrent en effet que dans la concurrence soumise aux prix, on retrouve une régulation du marché par des définitions de produits qui contribuent à lever l'incertitude sur leur définition. "Il n'est pas étonnant de retrouver, dans la concurrence soumise aux prix, des produits dont les marchés sont régulés par la Politique Agricole Commune. La PAC aurait pour effet de réduire l'incertitude sur la définition du produit, définition qui doit être qualifiée préalablement à la fixation de prix directeurs".

## LES LOGIQUES DE MARQUES

Sur la base de ses enquêtes auprès de la grande distribution, B. Lassaut vérifie empiriquement le grand nombre de variables concurrentielles sur lesquelles se détermine la transaction fabricant-distributeur, le prix étant souvent la concrétisation d'une négociation complexe, les aspects tarifaires étant eux-mêmes de plus en plus différenciés (par la variabilité des types de remises,

2. G.B. Richardsson (1972), cité par J.L. Ravix (1990) p. 216.

le prix perdant son homogénéité de mesure). Dans ce cadre, la définition transactionnelle de la qualité domine sur la qualité institutionnelle.

Du point de vue des distributeurs, les qualités sont différenciées d'une manière hiérarchisée. En interprétant, on peut dire qu'ils sont en mesure de se comporter en "*homo œconomicus*" par une expertise poussée sur la qualité et une construction spécifique de la qualité en négociation avec leurs fournisseurs. Cette capacité les conduit à **identifier les qualités de manière hiérarchisée en cinq niveaux**, du bas de gamme au haut de gamme. Les marques (fabricants, distributeurs-généralistes, distributeurs-privatives, etc...) sont des indicateurs de ces niveaux de gamme et peuvent servir de repère dans la concurrence.

Dans ce dispositif, les marques de distributeur en propre sont intéressantes, car elles introduisent une coopération verticale dans la filière. Leur étude a l'intérêt de montrer qu'à la transaction fondée exclusivement sur le prix s'adjoint progressivement une négociation de cahiers de charges (CDC) entre fabricants et distributeurs. A partir des modèles de transaction que nous avons élaborés ensemble (B. Sylvander et B. Lassaut, 1993), il montre qu'à côté de la transaction "premier prix" (issues d'un CDC sur les caractéristiques de produits), se développent des négociations sur les facteurs de production de la qualité internes aux fournisseurs, qui seront à la base des marques de distributeurs propres. La stabilité du lien ainsi obtenue est analysable en termes de coopération sur des activités complémentaires. Relèvent également de ce modèle les relations avec des artisans, qui intéressent les distributeurs en raison de leur réputation, mais qui doivent être contrôlées directement chez le fournisseur. Ces différents cas de figure transforment bien évidemment les conditions de la concurrence entre fournisseurs pour l'accès au marché.

### COORDINATION VERTICALE ET PUCE FRAÎCHEUR

Dans la même optique que B. Lassaut, quoique de manière plus appliquée, O. Beyer, qui est chargé au sein du groupe Monoprix des innovations en matière de qualité, a pu fournir un exposé et une analyse très fructueuse de l'opération "puce fraîcheur", lancée par son entreprise. Il s'agit là d'une "*étiquette adhésive plastifiée, qui a la propriété d'évoluer en couleur en fonction du temps écoulé et de la température*". Apposée par le fabricant dès l'emballage d'un produit frais, elle permet de vérifier son "capital fraîcheur" tout au long de la chaîne de distribution jusqu'à la consommation finale au niveau du ménage. O. Beyer expose dans sa contribution l'ensemble des contraintes que cette innovation suppose : maîtrise parfaite des approvisionnements en "puces", depuis le fabricant (situé aux Etats Unis) jusqu'au fournisseur de produits frais, contrôles de qualité des puces, des techniques d'apposition, des qualités des produits, informa-

tion de l'ensemble des acteurs (fabricants, détaillants et consommateurs). Ce dispositif très complexe doit en outre être appliqué à 133 produits sur 100 magasins en région parisienne. On mesure ici concrètement l'**importance d'une stabilité des relations dans la filière**, la nature de la concurrence étant profondément transformée, puisque coordonnée en priorité par une négociation entre de nombreux acteurs aux activités complémentaires.

### LA QUALITÉ PARTICULIÈRE : GESTION ET FILIÈRE

J.M. Bouquery fonde sa contribution sur le concept de "Qualité Particulière", qu'il a élaboré dans le cadre d'une étude européenne sur le marché des "produits de qualité", effectuée par l'AND (3). Pour effectuer un tri au sein de la masse de produits qui prétendent à cette dénomination, l'AND distingue deux critères : la "**reconnaissance par le marché**" (le consommateur étant donc inclus à l'analyse) et la "**formalisation des facteurs de confiance**" (cahiers des charges, procédures de contrôle et signes de qualité). L'apport de la démarche ainsi définie a permis à l'AND de fonder la qualité particulière sur les éléments suivants : "*elle engage toute la longueur de la chaîne alimentaire et de la filière de production, dans des procédures et des structures ad hoc, durables en long terme*", elle est "*reconnue... dans le cadre d'un processus social de qualification... se référant à un projet de consommation dont les critères débordent... les caractéristiques matérielles des produits*" et "*elle se réfère à un état de qualité... qu'il faut distinguer d'un niveau de caractérisation*". "*On pourra par exemple retenir comme susceptible de qualité particulière : certaines AOC, des produits de l'agriculture organique, des produits sauvages de cueillette, des produits traditionnels au lait cru, des produits d'artisanat fermier*", etc... Ici, la concurrence est transformée, si l'on suit J.M. Bouquery, par le fait qu'elle affectera des ensembles d'acteurs coordonnés dans une chaîne des Qualités Patrimoniales. L'essentiel de cet apport me semble être en effet d'intégrer l'approche de la qualité dans une démarche globale de filière, qui déborde d'ailleurs largement une démarche disciplinaire. A ces deux titres, elle relève bien d'une coopération inter-acteurs.

### ENVIRONNEMENT, AGRO-ALIMENTAIRE ET QUALITÉ

D'un tout autre point de vue, L. Thiébaud passe en revue, au moyen d'un grand nombre d'exemples très illustratifs, les relations qui existent entre les qualités des biens et les effets de leur élaboration sur celles de l'environnement (qualité interne et qualité externe). Dans certains cas, il y a convergence, dans d'autres, il y a contradiction, sans que l'acheteur en soit conscient, alors qu'il crée indirectement le milieu par son acte d'achat (4). Une des conclusions de l'auteur est que l'information du consommateur est tout à fait insuffisante, car il y a une

3. Agriculture Nutrition et Développement (AND, 1991).

**grande distance entre les lieux** où se construisent les qualités. Le cadre général de ce questionnement, qu'il souligne dès le début de sa contribution, est celui des institutions et des politiques publiques. En effet, *"il existe une composante dans la demande des denrées, qui porte sur ce que nous appelons la qualité externe, c'est à dire le respect par les processus de production d'un certain nombre de valeurs : certaines catégories de consommateurs demandent des produits dont ils veulent savoir qu'ils n'ont pas été obtenus au mépris de telle norme sociale"*. Il nous semble que cette qualité externe, sur laquelle nous travaillons à travers le cas de l'agriculture biologique, mobilise le recours à des procédures et institutions justifiées par l'auteur : *"Certains problèmes d'environnement sont trop graves pour laisser croire que le consommateur peut les régler seul en étant mieux informé... Par contre, le rôle du consommateur-citoyen est fondamental pour que soient acceptables les mesures réglementaires... nécessaires à la gestion durable de l'environnement"*. Au travers de cette thèse, apparaît la limite d'une approche en termes d'information et la genèse nécessaire, dans le cas de l'impact du comportement du consommateur sur l'environnement, de définitions plus instituées de la qualité.

## LES PRODUITS DE QUALITÉ SPÉCIFIQUES

Dans notre contribution, nous poursuivons la construction d'une analyse du marché des Produits de Qualité Spécifiques. Nous réservons cette notion aux produits définis par une nomenclature "horizontale", qui font souvent - mais pas toujours - l'objet de réglementations et de dispositifs institutionnels spécifiques : Labels, AOC (Appellations d'Origine Contrôlée), Produits Fermiers, Biologiques, Respectueux de l'Environnement, etc... La démarche conventionnaliste montre que dans une situation marquée par l'incertitude sur la définition des produits, on peut considérer que celle-ci est le produit d'une **construction endogène par les acteurs**. A partir des six types de justifications qui leur servent à coordonner leurs actions (L. Boltanski et L. Thévenot, 1987), nous utilisons au stade actuel de nos travaux quatre modes de définition de la qualité : **convention marchande** (la qualité est issue de l'offre et de la demande et mesurée par le prix), **industrielle** (qualité définie par des normes et procédures de vérification objectifs), **domestique** (qualité définie par la continuité des liens entre acteurs) ou **civique** (qualité définie par l'adhésion à des principes sociétaux). Cependant, dans une perspective de recherche appliquée, il importe de s'interroger sur l'**instrumentation de ces définitions**. Suivant les deux voies indiquées plus haut par F. Eymard-Duvernay, nous distinguons deux polarités dans la définition de la qualité.

Sur une polarité, les couples d'acteurs (offreur et demandeur) négocient au cours de la transaction des définitions de la qualité qui leur sont spécifiques (**qualité**

**transactionnelle**). Sur l'autre, on a affaire aux définitions normées édictées par l'Etat, suite aux compromis macro-économiques (**qualité institutionnelle**). L'industrialisation s'accompagne ainsi du développement de normes industrielles publiques (normes hygiéniques par exemple), qui s'imposent à tous les acteurs (y compris les artisans). Des dispositifs institutionnels génériques (tels que la Direction des Services Vétérinaires dans notre exemple) ont pour mission de faire respecter ces règles.

Notre thèse est qu'entre ces deux pôles sont apparues historiquement des normes et institutions spécifiques, qui tout à la fois définissent des types de qualités particulières et instituent des contrôles spécifiques. Leur fonction peut être analysée comme une volonté de protéger certains secteurs artisanaux, nécessité renforcée par le renforcement de la logique marchande au niveau européen. C'est le cas des volailles sous Label Rouge ou des fromages sous AOC. L'analyse empirique montre que ces secteurs présentent des nuances. Le Label Rouge est par exemple fondé sur un compromis (il s'agit des conventions composites définies par L. Thévenot, 1993) industriel-domestique : les normes de production et de produits sont industrielles, mais les institutions sont fondées sur une approche domestique. Elles sont liées à la continuité des relations entre acteurs dans un réseau relativement fermé. L'AOC est fondée sur des réseaux locaux d'acteurs (structurés dans des syndicats interprofessionnels) et sur l'INAO (Institut National des Appellations d'Origine) qui leur fixe des règles de travail sans lui même définir les normes. Les produits biologiques sont définis par obligations de moyens et sont, à l'origine, fondés sur une convention civique (liée aux idéaux de l'écologie politique), mais les institutions qui les gèrent sont jusqu'en 1992 liées de manière domestique aux acteurs économiques (5).

Les nouveaux compromis macro-économiques qui se font jour au niveau européen font néanmoins évoluer l'ensemble de ces dispositifs vers un compromis marchand-industriel, mais d'une manière différenciée selon les modes de coordination dominants : objectivation technique des normes de qualité, nécessité pour les organismes certificateurs d'être indépendants des acteurs (certification par tiers-expert), efficacité et impartialité des contrôles (6). Enfin, les nouveaux objectifs de la politique agricole et de l'aménagement du territoire leur confèrent une justification civique croissante.

## ORGANISATIONS, COOPÉRATION ET RÉSEAUX

Dans sa contribution, J.L. Pernin a pour ambition d'utiliser le concept de Réseaux Technico-Economiques (RTE) comme outil théorique d'étude de l'agriculture biologique. Il le construit - entre autres - au moyen d'une discussion approfondie du concept de coopération. En

4. Mais le milieu qu'il crée n'est pas forcément celui qui le concerne le plus.

5. Pour l'analyse du Label, voir B. Sylvander (1993b), des AOC, voir M.T. Le-tablier et C. Delfosse (1993) et B. Sylvander (1993a), de l'agriculture biologique, voir J.L. Pernin (1993) et B. Sylvander (1993c).

6. Cela se traduit par l'obligation pour les Organismes Certificateurs en Label et en "Bio" d'être conformes à la norme 45011 et par les nouvelles exigences liées à l'agrément au niveau européen des AOC en AOP (Appellations d'Origine Protégée).

partant de son fondateur, Richardsson (1972), il prend ses distances par rapport à Aoki (1984), dont la démarche est selon lui trop liée à la théorie de la firme, pour se rapprocher de H.B. Thorelli (1986), qui appréhende "la finalité par laquelle un système entre en liaison avec son environnement, est reconnu par cet environnement et le structure... Le premier argument traite des gains d'autonomie que procure la coopération à un acteur. En effet l'adhésion à une organisation [lui] permet de structurer des environnements qu'il n'aurait pu structurer seul... Le second argument, issu de l'économie des conventions, concerne la stabilité que [lui] procure son adhésion à une organisation". Sans pouvoir retracer ici l'étendue des conséquences que cela aura pour la recherche, nous y voyons une contribution à une étude des réseaux (à partir de Callon, 1991, pp. 195-230), **qui n'est plus centrée sur le marché mais sur l'organisation**. Effectivement, par rapport aux autres approches présentées dans l'atelier, la coopération inter-firmes aboutit ici à une relativisation très poussée de la concurrence. Ce fait, peut-être assez spécifique à l'agriculture biologique, nous paraît néanmoins devoir être nuancé par les évolutions récentes liées à la certification par tiers expert dans ce secteur.

## CONCLUSION

Dans les différentes interventions des auteurs, nous pouvons constater que la tension entre concurrence et coopération revêt plusieurs natures, selon les activités concernées par cette dernière. Pour éclairer cette idée, revenons à Richardsson, qui distingue deux types d'activités pour lesquelles il peut y avoir coopération. Les activités similaires, qui demandent la mise en œuvre de ressources similaires d'une entreprise à l'autre, et les activités complémentaires (7). Cette approche peut nous servir

de grille pour repérer les contributions les unes par rapport aux autres, sans bien sûr prétendre être autre chose qu'une topographie n'engageant que le rapporteur. Coopérer sur des activités similaires peut consister à construire réglementairement et sur le long terme une norme de qualité générale sur un marché concurrentiel dans une même branche (les produits régulés par la PAC, analysés par E. Chevassus et J. Gallezot, l'intervention de l'Etat sur la "qualité externe des produits", soulignée par L. Thiébaud). Dans ces configurations, la définition institutionnelle de la qualité est générique : elle s'impose à tous les acteurs. A l'autre extrême, nous identifions un processus négocié de définition de la qualité de manière duelle entre l'offreur et le demandeur. Les activités complémentaires peuvent alors concerner la coopération ponctuelle entre fabricants et distributeurs sur un cahier des charges (B. Lassaut) et la coopération dans une filière (O. Beyer, avec la puce fraîcheur). Dans ce dernier cas, ce qui est frappant c'est que la coopération se fait à l'initiative d'un acteur (ici Monoprix), qui induit une définition de la qualité et une instrumentation de sa mesure. Au travers de l'opération, il coordonne sensiblement les comportements des acteurs dans la filière. Entre ces deux pôles, on remarque que cette coopération dans des réseaux d'acteurs peut être formalisée et structurée de manière plus générale, tout en restant volontaire, et donner lieu à construction d'institutions spécifiques. J.M. Bouquery avec les Chaînes de Qualité Patrimoniales, B. Sylvander avec les Produits de Qualité Spécifiques), ou la coopération dans un réseau d'acteurs (J.L. Pernin avec les produits de l'Agriculture Biologique). Ces dernières occupent une place intermédiaire entre les dispositifs institutionnels généraux et une définition de la qualité au cours de la transaction.

---

7. Bien entendu, cette approche soulève des problèmes théoriques importants, que J.L. Pernin analyse de manière approfondie dans sa contribution à l'atelier. Mais à un niveau général, elle suffit à recadrer les apports des auteurs en perspective avec l'analyse de la qualité.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AKERLOF G. (1970). - The market for "lemons" : quality uncertainty and the market mechanism. In "Quarterly journal of economics" vol LXXXIV, n° 3, Août, pp. 488-500.

AND (1991). - "Produits agricoles et alimentaires de qualité : importance économique des marchés et potentiels de développement", Série Documents, Objectif 92, Une Europe sans frontières, CEE DG VI, Bruxelles.

AOKI M. (1984). - **The cooperative game theory of the firm**. Oxford, Clarendon press.

BOLTANSKI L., THEVENOT L. (1987). - Les économies de la grandeur. In : "Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi", n° 31. Paris, PUF.

CALLON M. (1991). - Réseaux technico-économiques et irréversibilité. In BOYER R., CHAVANCE B. et GODARD O. (sous la dir. de) : "Les figures de l'irréversibilité en économie", Paris, EHESS.

EYMARD-DUVERNAY F. (1989). - Conventions de qualité et formes de coordination. In "Revue économique", n°2, Mars 1989

MULTON J.L. (1993). - **La qualité des produits agro-alimentaires : politique, incitations, gestion et contrôle**. Paris, Lavoisier.

ORLEAN A. (1991). - Logique walrasienne et incertitude qualitative : des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité. In "Économie et Société", Série Economica, PE n°14, Janvier 1991.

RAVIX J.L. (1990). - L'émergence de la firme et des coopérations interfirmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Ri-

chardson. In "Revue d'économie industrielle", n° 51, 1<sup>er</sup> trimestre 1980.

RICHARDSSON G.B. (1972). - The organisation of industry. In "Economic journal".

SYLVANDER B. (1993a). - La qualité, du consommateur final au producteur : des produits aux façons de produire. **Communication au séminaire INRA-SAD**, La Roque d'Anthéron, 24-25 Juin 1992 (à paraître)..

SYLVANDER B. (1992b). - Conventions on quality in the fruits and vegetable sector : results on the organic sector. **Communication au XII<sup>ème</sup> International Symposium on Horticultural Economics**, Montpellier, 7-11 September 1992.

SYLVANDER B. et LASSAUT B. (1993a). - L'enjeu de la qualité sur les marchés des produits agro-alimentaires. In J.L. Multon, 1993.

SYLVANDER B. (1993b). - Conventions de qualité, concurrence et coopération. Le cas du Label Rouge dans la filière volailles. In G. ALLAIRE et R. BOYER (1993). : "Régulation et conventions dans l'agriculture et les IAA. INRA-Economica, 1993.

THEVENOT L. (1993). - Des marchés aux normes. In ALLAIRE C. et BOYER R. (Eds), **Régulation et conventions dans l'agriculture et les IAA**, INRA-Economica, à paraître.

THORELLI H.B. (1986). - Networks : between markets and hierarchies. In **Strategic management journal**, vol. 7.