



HAL
open science

Comment "faire SYAM" ? Observation de trois circuits alimentaires territorialisés

Ronan Le Velly, Carole Chazoule, Mathilde Crosnier, Mathieu Désolé,
Stéphane Fournier

► To cite this version:

Ronan Le Velly, Carole Chazoule, Mathilde Crosnier, Mathieu Désolé, Stéphane Fournier. Comment "faire SYAM" ? Observation de trois circuits alimentaires territorialisés. *Sociologies pratiques*, 2021, 2021/2 (43), pp.129-137. 10.3917/sopr.043.0129 . hal-03566993

HAL Id: hal-03566993

<https://hal.inrae.fr/hal-03566993v1>

Submitted on 14 Feb 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Proposition d'article Varia pour *Sociologies pratiques*

Comment « faire SYAM » ? Observation de trois circuits alimentaires territorialisés

Ronan Le Velly (auteur correspondant), Institut Agro - Montpellier SupAgro, UMR Innovation, 2 place Viala, 34060 Montpellier, ronan.le-velly@supagro.fr

Carole Chazoule, ISARA Lyon, Laboratoire d'études rurales, cchazoule@isara.fr

Mathilde Crosnier, ISARA Lyon, Laboratoire d'études rurales & INRAE, UMR SADAPT, Mathilde.Crosnier@inrae.fr

Mathieu Désolé, ISARA Lyon, Laboratoire d'études rurales, mdesole@isara.fr

Stéphane Fournier, Institut Agro - Montpellier SupAgro, UMR Innovation, stephane.fournier@supagro.fr

Version finale, 13 octobre 2021

Comment « faire SYAM » ? Observation de trois circuits alimentaires territorialisés

Résumé

L'article décrit le processus de constitution de circuits agricoles et alimentaires territorialisés marqués par un partenariat fort entre les opérateurs qui les composent. En s'appuyant sur l'observation de trois initiatives et en ancrant l'analyse dans la sociologie de l'action organisée, les auteurs décrivent quatre faces de ce processus : la visée d'une performance collective à l'échelle du circuit marchand, la volonté de négocier collectivement les règles du jeu, la réalisation d'apprentissages collectifs entre opérateurs et la stabilisation de règles portant sur les engagements de chacun.

Mots-clés

Action organisée, Agriculture, Alimentation, Règles, Territorialisation

Introduction

L'aspiration à une re-territorialisation de l'agriculture et de l'alimentation génère, depuis une quinzaine d'années, des transformations notables dans différents mondes professionnels. Cela est particulièrement vrai pour les agriculteurs, dont les charges comme les satisfactions au travail peuvent être considérablement modifiées par leur engagement dans les circuits courts (Dupré *et al.*, 2017). Les organisations qui les accompagnent, comme les chambres d'agriculture, sont aussi affectées par cette évolution, qui questionne les modes d'intervention traditionnels équipés par les référentiels technico-économiques des circuits longs (Naves, 2016). Pour les industriels de l'agroalimentaire, les distributeurs ou les sociétés de restauration collective désireuses de proposer une offre incluant des produits locaux, des réorganisations sont également engagées dans leurs schémas d'approvisionnement (Le Velly et Bréchet, 2011). Enfin, dans les collectivités locales, le développement de politiques alimentaires fait lui-aussi bouger les lignes, en remettant en cause le fonctionnement « en silo » de leurs politiques agricoles, foncières, commerciales, environnementales, ou sociales et éducatives, qui ont partie liée avec la question alimentaire (Brand *et al.*, 2017).

Cet article va largement confirmer ce constat de transformations dans le travail. Mais il va surtout proposer une analyse à visée opérationnelle, sur la base d'une situation professionnelle particulière. Cette situation, qui a motivé un projet de recherche en partenariat que nous avons

mené entre 2016 et 2020, concerne la construction de « systèmes alimentaires du milieu » (SYAM).¹ Les initiatives de type SYAM peuvent, en première approche, être décrites comme étant à mi-chemin entre circuits courts et circuits longs. Elles poursuivent certains objectifs des premiers (recherche de relocalisation, de reconnexion entre acteurs, d'équité...) tout en conservant la forme caractéristique des seconds (de nombreux intermédiaires, notamment des grossistes ou des supermarchés des circuits conventionnels). Pour les porteurs de ces initiatives, l'enjeu est donc de construire des filières territorialisées avec un partenariat fort entre les opérateurs hétérogènes qui les composent. Dans le cadre de notre projet, cet enjeu se résumait souvent en trois mots, repris autant par les chercheurs que par les partenaires professionnels : « comment faire SYAM ? »

Nous allons répondre à cette question en inscrivant notre raisonnement dans la perspective ouverte par l'idée de continuum de l'action organisée de Erhard Friedberg (1992). A travers ces termes, Friedberg soulignait combien les outils d'analyse de la sociologie des organisations peuvent aussi s'appliquer à l'étude des marchés. Il n'existe pas de nature fondamentalement différente entre les organisations et les marchés : toutes et tous peuvent être analysés comme des champs d'action organisée, structurés par des règles écrites, des routines et des dispositifs matériels. En revanche, toujours pour Friedberg, il est fructueux d'observer et de comparer ces champs d'action selon quatre gradients : les degrés de « formalisation de la régulation », de « délégation de la régulation », de « conscience des interdépendances » et de « finalisation de la régulation ». Cette perspective théorique est particulièrement pertinente pour rendre compte des initiatives de type SYAM qui se définissent précisément par la recherche d'une forme particulière, parce que partenariale, d'action organisée dans le marché.

La suite de l'article va porter sur deux filières territorialisées de viande bovine nommées « Eleveurs de saveurs iséroises » et « 100% Charolais du Roannais » ainsi que sur les démarches initiées par la société de restauration collective Sodexo dans le cadre de son programme « Toque & Sens » (Cf. encadré 1). Entre 2016 et 2018, nous avons mené 26 entretiens semi-directifs auprès de leurs protagonistes et consulté les archives des deux premières initiatives (comptes-rendus de réunions, essentiellement). Nous avons retenu ces trois cas parmi les 12 initiatives étudiées dans notre projet en raison de leur degré d'avancement dans le « faire SYAM ». Notre objectif était ainsi de faire ainsi émerger des

¹ Pour plus de détails sur les objectifs, les méthodes et les résultats de ce projet, voir : <https://www.psdrra.fr/BOITE-A-OUTILS/Systemes-alimentaires-du-milieu>

enseignements transversaux sur ce processus, de souligner les similitudes observables au-delà des histoires singulières. Cela nous a amené à distinguer quatre faces du processus contribuant à « faire SYAM », liés aux gradients de l'action organisée précités, que nous allons successivement exposer.

Encadré 1. Présentation des cas étudiés

« Eleveurs de saveurs iséroises » implique depuis 2014 un ensemble d'acteurs tous situés en Isère : une vingtaine d'éleveurs bovins, un abattoir public, des bouchers traditionnels, des supermarchés et des cuisines mutualisées du conseil départemental fournissant les cantines des collèges. Les éleveurs vendent dans ce cadre environ 200 bêtes par an. Ils sont accompagnés par un salarié de la chambre d'agriculture.

« 100% charolais du Roannais » est une initiative que la communauté d'agglomération du Roannais a impulsée en 2015. Elle associe une quinzaine d'éleveurs, un négociant en bestiaux, un abattoir public, une société de restauration collective et des supermarchés du territoire. Une centaine de bêtes sont commercialisées annuellement sous cette marque, sous forme de quartiers de viande et de steaks hachés surgelés.

La société de restauration collective Sodexo a créé au début des années 2010 des postes de « responsable projet alimentaire territorial » pour construire, territoire par territoire, des relations avec des producteurs ou des distributeurs locaux. Plus récemment, Sodexo a également investi dans des cuisines centrales, regroupées sous la dénomination « Toques & Sens », intégrant des ateliers (légumeries) permettant de travailler des produits locaux non transformés. Cette stratégie est particulièrement active dans le Rhône, cas que nous suivrons dans cet article.

Pour plus de détails sur l'histoire et les acteurs de ces trois initiatives, nous renvoyons à (Le Velly *et al.*, 2020) ainsi qu'aux monographies publiées sur le site du projet PSDR SYAM.

Performance collective

La première face du processus de « faire SYAM » observable dans les trois initiatives étudiées porte sur la recherche d'une performance collective à l'échelle du circuit marchand. Leurs différents acteurs sont certes motivés par des objectifs propres : mieux valoriser leur production pour les agriculteurs, offrir une gamme différenciante incluant des produits locaux pour les sociétés de restauration collective ou les supermarchés, renforcer le développement territorial pour les collectivités locales, etc. Pour autant, la conscience que l'atteinte de ces

objectifs dépendra d'une performance collective est une spécificité des initiatives de type SYAM. La performance collective ici recherchée n'est donc pas seulement la réalisation des objectifs de chacun des opérateurs. Le « faire SYAM » se caractérise par l'idée que le collectif marchand partage des objectifs communs et doit les atteindre par la réalisation de bons ajustements.

Cette caractéristique est originale. S'il est commun de penser l'action collective d'agriculteurs comme un vecteur de renforcement de leur position dans une filière, il est moins fréquent de chercher à appréhender la performance d'une filière toute entière. De même, si le management de la *supply chain* vise à améliorer la coordination horizontale entre acteurs, cette recherche d'efficacité est généralement tournée vers les performances des entreprises concernées, beaucoup moins vers une performance collective (Paché, 2005). Cette visée se heurte d'ailleurs aux outils d'évaluation existants. Autant les acteurs des filières disposent de méthodes stabilisées pour calculer leurs coûts et leurs marges, autant évaluer la justesse de la répartition des marges les amène en terrain inconnu.

Aussi ambitieuse soit-elle, cette recherche d'une performance collective est observable dans les initiatives que nous avons étudiées. Par exemple, leurs promoteurs expriment souvent l'idée que l'efficacité logistique des circuits ne peut être ignorée sans nuire à l'ensemble des acteurs du système et qu'elle ne peut être atteinte sans le réglage de multiples détails. Dans le cas de « 100% Charolais du Roannais », ils estiment que la réussite commerciale de leur démarche dépend de la qualité gustative de la viande, qui elle-même résulte de l'alimentation dans les élevages, la bonne sélection des bovins par le négociant et la qualité de maturation par l'abattoir, mais aussi de la façon dont la promotion de cette qualité est effectuée sur le lieu de vente, par les emballages des produits ou les paroles des bouchers.

Régulation conjointe

Cette recherche de performance collective se couple avec un souhait de régulation conjointe du circuit marchand. La notion de régulation conjointe avancée par Reynaud a connu des usages mal stabilisés et il est souhaitable de préciser le sens que nous retenons. Dans un de ses derniers textes Jean-Daniel Reynaud (2003) a réaffirmé une définition fidèle à celle qu'il avait initialement avancée (Reynaud, 1988) : à l'image de la convention collective de travail, la régulation conjointe est un processus par lequel les acteurs négocient ensemble les règles du jeu de leur action collective. L'aspiration à une régulation conjointe observable sur nos

terrains est donc un souhait d'élaborer collectivement, entre acteurs hétérogènes, les règles du jeu du circuit marchand.

Là encore, il faut souligner l'originalité de cette démarche. Les opérateurs des initiatives étudiées n'ont en temps normal aucune occasion de négocier ensemble les règles de leur jeu. Pour l'essentiel, les acteurs de la production et de la vente au détail n'ont guère d'influence sur les règles qui organisent leurs circuits de commercialisation ou d'approvisionnement. Celles-ci sont largement déterminées par les intermédiaires des filières. Par exemple, les responsables de supermarchés comme de cuisines de la restauration collective s'approvisionnent quotidiennement auprès de centrales d'achat ou de distributeurs référencés, qui gèrent l'intégralité des relations aux agriculteurs et autres producteurs. Même les artisans bouchers se tournent très majoritairement vers des intermédiaires, qui les fournissent en carcasses ou en morceaux de viande. De même, les éleveurs engagés dans les initiatives étudiées participent habituellement à des filières dont la coordination est principalement assurée par des abattoirs, des transformateurs et des distributeurs. Ces derniers exercent d'ailleurs un pouvoir fort sur le marché, notamment en déterminant unilatéralement les prix d'achat des animaux.

La régulation conjointe est souhaitée dans la perspective partenariale du « faire SYAM », mais elle répond aussi à une forme de nécessité. Construire collectivement des circuits marchands est ainsi beaucoup moins simple que de continuer à travailler dans des filières dont la régulation est déléguée aux intermédiaires. Alors que les circuits existants sont fiables et stabilisés, en établir de nouveaux implique d'identifier les bons partenaires, de définir et garantir les qualités des produits, de s'entendre sur les prix et de résoudre nombre de questions logistiques (Le Velly *et al.*, 2020). Pour les porteurs des initiatives étudiées, engager une négociation collective sur les règles apparaît alors comme nécessaire pour tenir compte des contraintes de chacun et trouver les bons ajustements.

Les façons de parvenir à cette régulation conjointe sont différentes d'une initiative à l'autre, mais toutes témoignent d'une même aspiration à faire émerger des décisions mutuellement acceptées. « 100% Charolais du Roannais » en présente une forme particulièrement aboutie. Ainsi, pendant les deux premières années de l'initiative, entre fin 2015 et fin 2017, 17 comités de pilotage mensuels ont été organisés. Initiés par la communauté d'agglomération du Roannais, ils ont rassemblé la grande majorité des opérateurs économiques impliqués, des éleveurs aux représentants des supermarchés et de la société de restauration collective, en passant par le négociant en viande, et le directeur de l'abattoir. Dans le cas « Eleveurs de

saveurs iséroises », la régulation conjointe a davantage pris la forme d'allers-retours, de négociations entre les différents opérateurs, avec de nombreuses visites sur sites. Enfin, dans le troisième cas, beaucoup repose sur le travail de la « responsable projet alimentaire territorial » opérant dans le Rhône. Concrètement, sa mission consiste à identifier les produits locaux qu'il est pertinent d'introduire dans les restaurants de tel ou tel territoire, parce qu'ils correspondent à une demande locale et que des fournisseurs potentiels peuvent y être trouvés. Ensuite, elle accompagne chacun des acteurs, de l'amont avec les agriculteurs à l'aval auprès des parents d'élèves, afin de leur faire prendre conscience des contraintes des uns et des autres et de construire des chaînes d'approvisionnement pérennes.

Apprentissages collectifs

Cette visée de régulation conjointe génère des apprentissages croisés entre acteurs aux compétences initiales très différentes. Par exemple, dans les premiers mois de « Eleveurs de saveurs iséroises », les producteurs ont essayé de tisser des liens avec des bouchers du centre-ville de Grenoble. Ceux-ci, habitués à pouvoir choisir leur viande entre de multiples carcasses, ont été insatisfaits par l'excès de gras des premières bêtes abattues. Début 2015, les éleveurs ont alors décidé d'apprendre à juger de la qualité bouchère de leurs animaux, par l'observation visuelle ou la palpation. Symétriquement, les bouchers ont dû échanger avec ces derniers et réfléchir aux bonnes conditions d'alimentation du bétail. En forçant à peine le trait, les éleveurs ont appris sur la viande et les bouchers ont appris sur l'élevage.

Les expérimentations menées par les acteurs ont un rôle essentiel dans la génération de ces apprentissages. Dans les initiatives que nous avons observées, les réunions sont fréquentes. Mais, c'est sur la base de la programmation et de l'évaluation d'opérations test que sont négociées les règles. La première commercialisation en supermarché de quelques carcasses issues des fermes d'« Eleveurs de saveurs iséroises », en avril 2016, le montre bien. Cette fois-ci, les bouchers des supermarchés étaient satisfaits de la qualité de la viande, mais des problèmes inattendus ont été identifiés. Ainsi, à la suite de cet essai, l'abattoir a procédé à une découpe plus avancée des quartiers, conforme aux habitudes de travail dans les supermarchés ; les éleveurs ont investi dans une nouvelle étiqueteuse, permettant d'écrire toute les mentions légales obligatoires ; et la livraison s'est opérée dans un camion frigorifique plus haut, compatible avec la hauteur des quais de réception du supermarché.

Le problème de l'équilibre matière, c'est-à-dire de la valorisation de l'ensemble des morceaux des animaux, est également exemplaire des apprentissages collectifs observables. Dans les

filières longues conventionnelles, organisées par les intermédiaires, les éleveurs comme les détaillants ou les sociétés de restauration collective n'ont pas à s'en préoccuper. Les premiers livrent des animaux et laissent les intermédiaires trouver les débouchés pour les carcasses. Les seconds achètent des carcasses et les valorisent au mieux (Anzalone, 2009), mais n'ont pas à acheter autant de quartiers arrière que de quartiers avant. A contrario, les protagonistes des trois initiatives étudiées ont dû ensemble trouver des solutions qui permettent de valoriser en totalité les animaux. A la création de « 100% Charolais du Roannais », il a ainsi été convenu que les quatre supermarchés impliqués achèteraient non seulement les steaks hachés surgelés issus des quartiers avant mais aussi les carcasses des quartiers arrière. Pour « Toque & Sens », la société de restauration collective tire bénéfice de la diversité des restaurants qu'elle gère, en utilisant les arrières dans les restaurants d'entreprise, sous la forme de viande grillée ou poêlée, et les avants dans les restaurants scolaires, sous la forme de plats en sauce.

Les relations établies à partir de 2010 entre la cuisine « Toque & Sens » de Meyzieu près de Lyon et la plateforme de producteurs Saveurs du coin donnent à voir d'autres apprentissages et ajustements. Pour Sodexo, il était nécessaire de passer par une telle plateforme, qui regroupe l'offre de plusieurs producteurs du Rhône et gère les opérations de collecte et de planification avec ces deniers. Pour autant, Saveurs du coin n'était pas immédiatement capable de répondre à toutes les exigences de la société de restauration collective. Elle a donc investi et amélioré la gestion des espaces de stockage afin d'être capable de fournir des pommes toute l'année et d'assurer la traçabilité des produits. Symétriquement, Toque & Sens a offert un débouché intéressant pour des arboriculteurs de Saveurs du coin. En fabriquant des compotes et en acceptant le travail supplémentaire en restaurant lié au service en ramequins, elle leur a permis de valoriser de grosses quantités de pommes et de poires, de l'ordre de 500 kilos par producteurs et par service, qui étaient invendues par ailleurs en raison de leur aspect esthétique.

Cahiers des charges complets

Ces ajustements peuvent déboucher sur la stabilisation de ce que nous nommons des « cahiers des charges complets ». Ces derniers prennent souvent la forme de documents écrits (règlements, procédures, conventions...), mais d'une façon plus générale, ils doivent être compris comme l'ensemble des règles écrites et non écrites, mais toujours clairement énoncées, qui définissent les engagements respectifs des acteurs des circuits marchands.

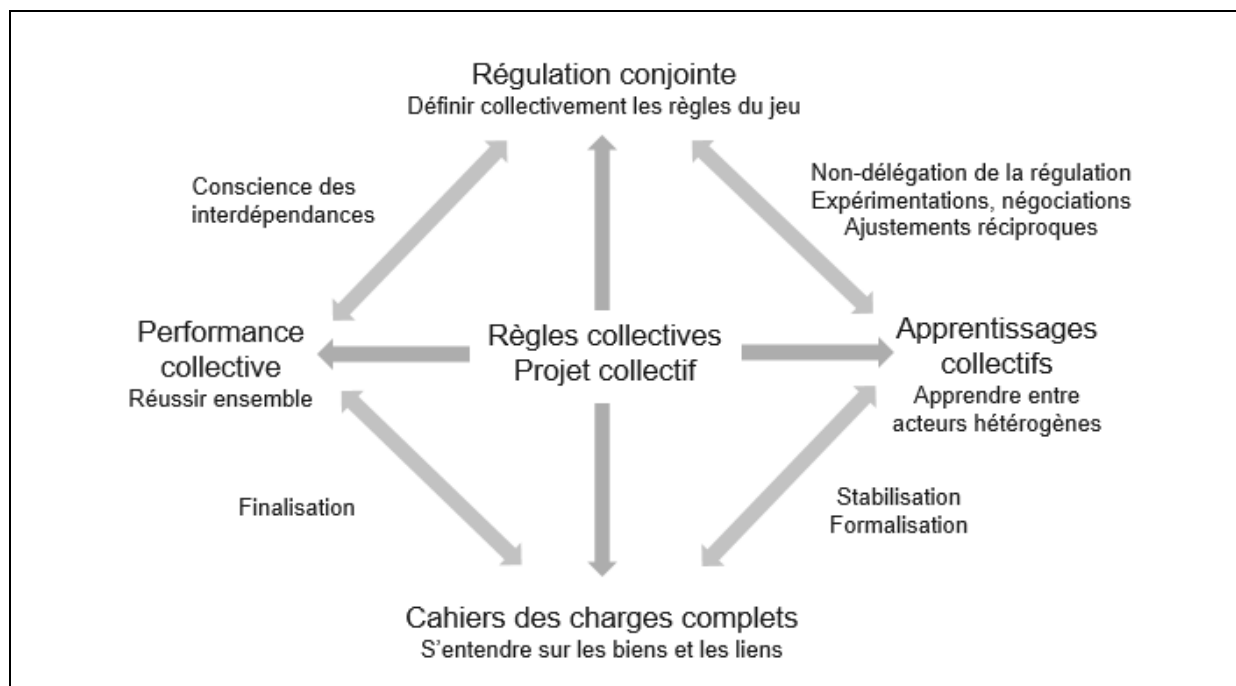
Nous nommons « cahier des charges » ce corpus de règles stabilisées en référence aux cahiers des charges de qualité différenciée comme le Label Rouge. Parler de cahiers des charges « complet » vise ensuite à insister sur le fait que dans les cas observés, ces règles portent sur les conditions de production et de transformation mais aussi sur la relation commerciale, l'organisation administrative et logistique ou la communication ; ils portent ainsi sur les biens et les liens. La convention signée par les différentes parties prenantes de « 100% Charolais du Roannais » fin 2017, après deux années d'expérimentations, précise ainsi sur cinq pages les engagements de chacun. Le volet « éleveurs » prévoit des conditions de production (fourrages majoritairement produits sur l'exploitation, poids minimal de 400 kg, etc.), mais aussi la prise en charge du transport des animaux jusqu'à l'abattoir ou la réalisation d'au moins une animation par an en supermarché. Le négociant en bestiaux est quant à lui responsable de la vérification de la qualité des bêtes et est contraint par un prix d'achat au kilo négocié avec les producteurs. La convention établit aussi que Roannais Agglomération est chargée de centraliser les commandes des clients et de s'assurer des disponibilités en animaux des éleveurs.

Ces cahiers des charges complets tendent à stabiliser le périmètre des partenaires. Par exemple, lorsque la plateforme de producteurs Saveurs du coin a fait faillite en 2017, Toque & Sens s'est temporairement adressé à un grossiste régional. Mais, quelques mois plus tard, il a repris le travail avec des arboriculteurs anciens membres de Saveurs du coin, en rétablissant les modes d'organisation qui avaient précédemment fait leurs preuves.

Les biens et les liens, objets des cahiers des charges complets, peuvent être valorisés dans la communication vers les consommateurs. Par exemple, sur les emballages des steaks hachés surgelés « 100% Charolais du Roannais », des informations sont données sur les conditions de production, mais aussi sur la décomposition du prix de vente entre les différents opérateurs. Un paragraphe explique la nature du partenariat entrepris et assure que « le prix de vente permet de rémunérer convenablement l'ensemble des maillons de la filière ».

Bilan et conclusion

Figure 1. Le carré du « Faire SYAM » : processus de constitution d'un partenariat entre opérateurs d'un circuit marchand
--



La figure 1 résume les enseignements transversaux que l'observation des trois initiatives étudiées nous suggèrent. Elle vise à représenter l'argument suivant. L'établissement de partenariats entre opérateurs de circuits marchands est le résultat d'un processus d'émergence et de stabilisation d'un projet collectif et de règles collectives. Ce processus combine la visée d'une performance collective à l'échelle du circuit marchand, la volonté de négocier collectivement les règles du jeu, la réalisation d'apprentissages collectifs entre opérateurs et la stabilisation de règles portant sur les engagements de chacun.

L'accent mis au centre du schéma sur les règles ne requiert pas d'explication supplémentaire, tant elles ont été au cœur de notre analyse. Mais, à la suite de la lecture que Jean-Pierre Bréchet propose de Jean-Daniel Reynaud (Bréchet et Desreumaux, 2005 ; Bréchet, 2019), nous souhaitons énoncer que ces règles ne peuvent pas être comprises sans le projet que se donnent les acteurs : les règles sont des règles vécues, qui trouvent sens dans le projet. La réciproque est d'ailleurs également vraie : le projet n'existe que parce qu'il est mis en action dans les règles. A travers cette référence au couple règles-projet, nous insistons donc sur les visées communes, même floues, changeantes et ambiguës, que se donnent les acteurs des initiatives concernées. Nous soulignons aussi leur capacité d'agir projectif, leur capacité à concevoir des états du monde plus désirables qui n'existent pas encore (Le Velly, 2017).

Cette analyse confirme finalement la possibilité et l'intérêt de mobiliser la grille d'analyse de Friedberg, initiée en sociologie des organisations, pour analyser la constitution de l'action collective dans les marchés. Le schéma s'y réfère sur les côtés du carré. En remobilisant ses

écrits (Cf. encadré 2), nous pouvons ainsi souligner que les circuits marchands étudiés sont marqués par un fort degré de finalisation de la régulation (recherche d'une performance collective via une régulation conjointe), un refus de la délégation de la régulation (régulation conjointe générant des apprentissages collectifs), un degré relativement fort de formalisation, ou tout du moins de stabilisation des règles (cahiers des charges complets actant les apprentissages collectifs) et une forte conscience des interdépendances (cahiers des charges complets ciblant une performance collective). En définitive, non seulement la grammaire proposée par Friedberg est applicable sur nos terrains, mais elle se présente comme un outil particulièrement pertinent pour caractériser le « faire SYAM ».

Encadré 2. Les quatre dimensions de l'action organisée selon Friedberg

Friedberg (1992) ne donne pas de définition précise du *degré de formalisation*, mais explique qu'il renvoie à la question classique des règles formelles codifiant l'action. Le *degré de délégation* est également peu défini, sinon par l'idée d'une « délégation explicite de la responsabilité à un ou des organes centraux » (p. 542). Le *degré de finalisation* de la régulation est le « degré auquel les participants intègrent les résultats de leur coopération dans leurs interactions et les transforment en enjeux d'une part, et les intègrent comme buts de leur action d'autre part, c'est-à-dire acceptent finalement de mettre leurs transactions et leur régulation au service de ces buts » (p. 541). « La dimension de *la conscience des interdépendances* existantes et de la nécessité de les réguler, fortement liée à la précédente dans la mesure où elle passe par la prise de conscience des résultats de la coopération ou de la non-coopération, exprime le degré d'interconnaissance et d'information mutuelle des acteurs qui conditionne leur capacité d'anticipation des stratégies réciproques. » (p. 542)

Références bibliographiques

ANZALONE G. (2009), "Comment transformer un produit en marchandise et lui attribuer un prix : le traitement de la viande dans la grande distribution", *Sociologie du travail*, 51, 1, p. 64-77.

BRAND C., BRICAS N., CONARÉ D., DAVIRON B., DEBRU J., MICHEL L., SOULARD C.-T. (2017) (dir.), *Construire des politiques alimentaires urbaines. Concepts et méthodes*, Versailles, Quaé.

BRÉCHET J.-P. (2019), *L'action collective. Une perspective régulationniste*, Aix-en-Provence, Presses Universitaires de Provence.

BRÉCHET J.-P., DESREUMAUX A. (2005), "Le projet au fondement de l'action collective", *Sociologies pratiques*, 10, p. 123-136.

DUPRÉ L., LAMINE C., NAVARRETE M. (2017), "Short food supply chains, long working days: Active work and the construction of professional satisfaction in French diversified organic market gardening", *Sociologia Ruralis*, 57, 3, p. 396-414.

LE VELLY R. (2017), *Sociologie des systèmes alimentaires alternatifs. Une promesse de différence*, Paris, Presses des Mines.

LE VELLY R., BRÉCHET J.-P. (2011), "Le marché comme rencontre d'activités de régulation : initiatives et innovations dans l'approvisionnement bio et local de la restauration collective", *Sociologie du travail*, 53, 4, p. 478-492.

LE VELLY R., DÉSolÉ M., CHAZOULE C. (2020), "Reprendre la main sur le marché : la construction de circuits intermédiés innovants pour la viande bovine", *Revue Française de Socio-Économie*, 24, 1, p. 129-147.

NAVES P. (2016), "L'encadrement des circuits courts. Du secteur agricole aux territoires ?", *Economie rurale*, 355, p. 3-19.

PACHÉ G. (2005), "Initier une coopération logistique et mercatique entre industriels et distributeurs, ou la nécessaire politique des « petits pas »", *La revue des sciences de gestion*, 214-215, p. 177-188.