



HAL
open science

Economie de la qualité et organisation des chaînes de valeur

Elodie Rouviere

► **To cite this version:**

Elodie Rouviere. Economie de la qualité et organisation des chaînes de valeur. Sciences de l'Homme et Société. Université Paris Dauphine, 2017. tel-04498567

HAL Id: tel-04498567

<https://hal.inrae.fr/tel-04498567>

Submitted on 11 Mar 2024

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.

DAUPHINE UNIVERSITE PARIS
ECOLE DOCTORALE DE DAUPHINE

Economie ó informatique ó mathématique ó sciences de gestionósciences sociales

**ECONOMIE DE LA QUALITE & ORGANISATION DES
CHAINES DE VALEUR**

Habilitation à Diriger les Recherches
Présentée et soutenue publiquement par

Elodie ROUVIERE

le 9 mars 2017

JURY

Bernaud Baudry, Professeur, Université de Lumière Lyon-2, Examineur

Éric Brousseau, Professeur, Université Paris Dauphine, Coordinateur

Cécile Détang-Dessendre, Directrice de Recherches INRA, Rapporteur

Éric Giraud-Héraud, Directeur de Recherches INRA, Rapporteur

Michel Nakhla, Professeur, CGS Ecole des Mines de Paris, Examineur

Emmanuel Raynaud, Directeur de Recherches INRA, Rapporteur

REMERCIEMENTS

Ma très vive reconnaissance va au Professeur Eric Brousseau pour l'honneur qu'il m'a fait en acceptant d'être le coordinateur de cette habilitation à diriger des recherches. Je tiens à le remercier sincèrement pour ses nombreux conseils et pour les discussions que nous avons pu avoir à ce moment important de ma carrière mais aussi pour tous les conseils que j'ai reçus de sa part depuis qu'elle a débuté. C'est aussi l'occasion pour moi de le remercier de m'avoir permis de prendre place dans une initiative qui lui est chère, celle de l'école d'économie des organisations et des institutions. Cet événement scientifique a été très structurant dans ma vie professionnelle et ma recherche, depuis ma thèse, et jusqu'à aujourd'hui.

Je remercie Cécile Détang-Dessendre, Eric Giraud-Héraud et Emmanuel Raynaud d'avoir accepté d'évaluer ce travail en tant que rapporteurs. Je suis très honorée de vous compter aujourd'hui comme membres de ce jury car vous représentez, chacun à votre manière, le profil d'évolution de ma carrière de recherche. Mes remerciements s'adressent également au Professeur Michel Nakhla et au Professeur Bernard Baudry qui m'ont fait l'honneur d'accepter de faire partie du jury de soutenance en tant qu'examineurs.

Je remercie chaleureusement tous mes co-auteurs pour les contributions aux travaux présentés dans ce dossier. Certains sont devenus des amis : ils ou elles se reconnaîtront. Le travail présenté dans cette HDR n'aurait pas été possible sans eux. Je remercie aussi tous mes collègues, qui ne sont pas des co-auteurs, mais qui font partie de ces rencontres qui font la richesse de notre métier. Je remercie sincèrement mes collègues de l'UFR Economie industrielle, Management public et Innovation, d'AgroParisTech avec qui je travaille au quotidien et qui sont un réel soutien dans mon activité d'enseignant-chercheur dans une grande école. Nos discussions ont toujours été très inspirantes notamment dans la rédaction de ce travail.

Enfin, je remercie ma famille et mes amis qui se demandent, encore et toujours, en quoi consiste concrètement mon travail mais qui me soutiennent inconditionnellement.

RESUME

Mes travaux de recherche s'inscrivent dans un contexte de mondialisation dans lequel les échanges mondiaux se sont intensifiés et les crises liées à la qualité des aliments se sont multipliés. Cette intensification des flux et des crises ainsi que leur mode de diffusion rapide, ont donc exacerbé pour les autorités publiques et les entreprises de l'offre alimentaire, les questions de contrôle et de maîtrise de la qualité des produits sur les marchés domestiques, mais aussi à leurs frontières. Du point de vue réglementaire, on a assisté à un changement réglementaire vers la mise en place d'efforts de prévention volontaire par les opérateurs de l'offre. Parallèlement, sur les marchés, ont émergé des nouveaux systèmes de contrôle préventif qui font apparaître une coordination public-privé.

Ce dossier de habilitation propose une synthèse des différents articles et chapitres d'ouvrage que j'ai publiés au cours de ma carrière et s'attarde sur mes travaux en cours et mes perspectives de recherche. Dans mes travaux, je cherche à mettre en relation l'organisation du contrôle de la qualité des aliments et l'organisation des activités économiques dans les chaînes de valeur alimentaires. L'objectif de mes travaux est l'identification et la qualification des liens qui existent entre les spécificités des produits (la qualité des denrées alimentaires), les moyens de les contrôler et l'organisation des transactions (verticales et horizontales) au sein de ces chaînes.

Le caractère appliqué de mes travaux est important puisque la construction, puis la mobilisation de bases de données originales est devenu le moteur de mes recherches. Dans un cadre théorique adapté, je mobilise les outils économétriques pertinents pour développer les questions de recherche qui m'intéressent.

J'ai ainsi développé trois grands thèmes de recherche. Dans un premier thème, j'utilise une approche d'économie industrielle classique qui s'intéresse à l'influence de l'organisation des transactions dans la chaîne de valeur sur la mise en œuvre volontaire d'effort de prévention par les entreprises. Dans le cadre de l'économie néo-institutionnelle, un second thème s'intéresse au changement réglementaire et aux modes d'adaptation des agents publics et privés ce qui me permet d'appréhender la coordination public-privé dans le contrôle. Enfin, je me penche, d'une part, sur la fonction économique des intermédiaires de commerce qui importent des produits et, d'autre part, à l'influence de l'allocation de la règle de responsabilité sur l'organisation des chaînes de valeur.

Mon projet de recherche s'appuie sur les compétences acquises au cours de mon parcours professionnel. Il se développe, aujourd'hui, autour de la micro-économie appliquée et de l'économétrie appliquée pour un système alimentaire durable et cherchera à faire le lien entre les outputs de santé et d'environnement et l'organisation de l'offre de biens et de services.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	1
RESUME	2
TABLE DES MATIERES	3
INTRODUCTION GENERALE.....	4
PARTIE 1 POSITIONNEMENT DES TRAVAUX PAR RAPPORT A LA LITTERATURE EN ECONOMIE DE LA QUALITE. 8	8
1.1 LA QUALITE SANITAIRE: UNE INFORMATION IMPARFAITE SYMETRIQUE	9
1.2 LES DEMARCHES COLLECTIVES D'AUTOREGULATION	11
1.3 LE RECOURS A DES INTERMEDIAIRES.....	13
PARTIE 2 TRANSACTIONS BILATERALES & EFFORT DE PREVENTION : INFORMATION, PROXIMITE ET TAILLE.. 18	18
2.1 COMMENT L'INFORMATION IMPARFAITE SYMETRIQUE AFFECTE-T-ELLE LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE ?	19
2.2 INFLUENCE DE L'ORGANISATION DE LA CHAINE DE VALEUR SUR LES EFFORTS SANITAIRES DES ENTREPRISES : PROXIMITE ET TAILLE DES ENTREPRISES	21
2.3 REMARQUES CONCLUSIVES ET EXTENSIONS.....	27
PARTIE 3 ANALYSE NEO-INSTITUTIONNELLE DE LA COORDINATION PUBLIC PRIVE DANS LE CONTROLE DE LA QUALITE SANITAIRE DES CHAINES DE VALEUR ALIMENTAIRE..... 30	30
3.1. SYSTEMES DE CO-REGULATION INTRA FILIERES : UN EXEMPLE	31
3.2 LA CO-REGULATION COMME ALTERNATIVE AU SCHEMA CLASSIQUE DE REGULATION	32
3.3 ANALYSE NEO-INSTITUTIONNELLE DES FORMES HYBRIDES VERTICALES.....	37
PARTIE 4 INTERMEDIATION & CHAINES DE VALEUR : HETEROGENEITE ET ALLOCATION DE LA REGLE DE RESPONSABILITE	40
4.1 MOTIVATION EMPIRIQUE ET LITTERATURE	41
4.2 INTERET EMPIRIQUE & DONNEES	43
4.3 DE L'HETEROGENEITE DES INTERMEDIAIRES VERS UNE TYPOLOGIE DE CHAINE.....	45
4.4 ALLOCATION DE LA REGLE DE RESPONSABILITE ET ORGANISATION DE LA CHAINE DE VALEUR : LE ROLE DES INTERMEDIAIRES ...	46
4.5 REMARQUES CONCLUSIVES ET EXTENSIONS.....	48
PARTIE 5 LES NOUVEAUX ENJEUX POUR UNE OFFRE ALIMENTAIRE DURABLE : PERSPECTIVES DE RECHERCHE	49
5.1 OBÉSITÉ ET AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE : LES ENJEUX DE L'ORGANISATION DE L'OFFRE ALIMENTAIRE	50
5.2 SÉCURITÉ ALIMENTAIRE & QUALITÉ SANITAIRE DE L'EAU : LES ENJEUX DE L'ORGANISATION PRIVÉ DES SERVICES D'EAU	53
5.3 SANTÉ, ENVIRONNEMENT ET GOUVERNANCE DES RESSOURCES RENOUVELABLES.....	55
CONCLUSION GÉNÉRALE	57
REFERENCES CITEES DANS LE TEXTE	59
LISTE DES TRAVAUX	65
CURRICULUM VITAE.....	67

INTRODUCTION GENERALE

Mes travaux de recherche s'inscrivent dans un contexte de mondialisation et de libéralisation des marchés dans lequel le commerce mondial de produits alimentaires s'est accéléré et les échanges se sont intensifiés. Ces phénomènes d'internationalisation et de mouvements rapides des flux se sont également accompagnés de situations de crise (crise de la vache folle, crise du concombre tueur, poulet à dioxine, etc). Dans le contexte des marchés alimentaires mondialisés, les crises alimentaires, dont l'origine est d'ordre sanitaire, ne sont plus seulement locales, elles concernent rapidement de nombreux consommateurs, dans différents pays et, menacent à la fois la santé publique et l'équilibre économique. En effet, indépendamment du fait que les crises alimentaires puissent faire des victimes, elles s'accompagnent toujours de lourdes conséquences économiques pour les entreprises du secteur touché. Ces conséquences, par effet de diffusion, s'étendent parfois à d'autres secteurs et jettent l'opprobre sur tous les opérateurs. En juin 2011, l'épisode du « concombre tueur », bien que finalement non avéré, a touché tous les producteurs européens. La répercussion directe fut une chute de ventes qui est allée jusqu'à une baisse de 70% par rapport à la campagne 2010. En Europe, cet épisode s'est accompagné d'un « effet domino » sur tous les produits légumiers. La récente crise médiatique en France sur la substitution de la viande de bœuf par de la viande de cheval a eu le même effet sur le segment de marché des plats cuisinés, marques commerciales et marques de distributeur (MDD) confondues. Selon l'étude Nielsen Scan Track, en février 2013, le chiffre d'affaires du segment affichait un recul de 40% par rapport à l'année 2012.

Cette intensification des flux et des crises ainsi que leur mode de diffusion rapide ont exacerbé, pour les autorités publiques et les entreprises de l'offre alimentaire, les questions de contrôle et de maîtrise de la qualité des produits sur les marchés domestiques, mais aussi à leurs frontières. En effet, le contrôle aux frontières devient dès lors une question fondamentale pour les autorités publiques des pays qui importent des produits alimentaires. Ce contrôle ne doit pas entraver les échanges économiques et être considéré comme une barrière non tarifaire.

Sur le plan réglementaire, les crises sanitaires des années 90 ont entraîné, aussi bien en Europe qu'aux Etats Unis, la refonte globale de la réglementation alimentaire. En Europe, cela a donné naissance à la General Food Law (R178/2002) éditée en 2002 et mise en application au 1er janvier 2006. Les professionnels de l'offre alimentaire doivent ainsi pouvoir justifier, à tout moment, de la conformité de leurs produits et cela se traduit par

l'obligation de mettre en place des moyens de prévention des risques pour leurs marchandises. Outre, les initiatives privées, qui ont vu le jour depuis le début des années 90, et qui ont été mises en place à l'initiative des grands distributeurs,¹ émergent sur les marchés de nouveaux outils de prévention qui ont pour spécificités, d'une part, d'être collectifs (ils s'appliquent à un secteur entier) et, d'autre part, de faire apparaître une coordination public-privé dans les phases d'administration et de contrôle de la réglementation. On observe la même tendance aux Etats Unis avec la mise en œuvre, en 2010, du Food Safety Modernisation Act (FSMA) et le développement de programme de contrôle public-privé. Au cœur de ces réglementations deux nouvelles tendances : i) une responsabilisation accrue des opérateurs via la mise en œuvre des règles de responsabilité. ii) l'encouragement à la mise en œuvre volontaire d'un effort préventif interne. L'objectif premier de la mise en œuvre de ces efforts de prévention est de trouver les moyens de protéger, voire d'annihiler la probabilité d'occurrence des crises alimentaires à diffusion rapide.

Depuis le début de ma carrière, je cherche à mettre en relation l'organisation du contrôle de la qualité des aliments et l'organisation des activités économiques dans les chaînes de valeur alimentaires. L'objectif de mes travaux est l'identification et la qualification des liens qui existent entre les spécificités des produits (la qualité des denrées alimentaires), les moyens de les contrôler et l'organisation des transactions (verticales et horizontales) au sein de ces chaînes.

Dans la première partie de mes travaux, je postule que la dimension collective des crises et leurs effets de diffusion, l'organisation de transactions au sein de la chaîne de valeur et le rôle de l'incertitude sur les transactions ont un effet sur les efforts individuels de prévention. Cette question semble importante car la dimension collective implique nécessairement une externalité négative sur le niveau moyen de qualité. De plus, la mise en œuvre de ces efforts est coûteuse et ne peut pas trouver de rémunération sur le marché : on ne peut pas se différencier sur la qualité sanitaire des produits. En développant une approche d'économie industrielle simple, j'étends la littérature sur la réputation collective dans des secteurs où il existe une externalité négative sur la qualité dans un contexte où la différenciation est impossible. Cela me permet de définir quels sont les mécanismes d'incitations et éventuellement les politiques publiques et institutions qui soutiennent la mise en œuvre volontaire de ces efforts dans des systèmes collectifs.

¹ La littérature fait référence à ces initiatives comme à des standards privés.

Une seconde partie de mes travaux s'intéresse à l'influence du changement réglementaire sur l'organisation des nouveaux systèmes de contrôle qui font apparaître une coopération public-privé. J'y traite notamment de l'adaptation des agents publics et privés à un changement institutionnel « à la North (1991) ». Pour ce faire, j'adopte une approche néo-institutionnelle qui étudie les modes d'organisation mis en place par les agents suite à un changement institutionnel. Mes premiers travaux considèrent ce changement institutionnel comme exogène. Mes travaux actuels rendent ce changement institutionnel endogène et permettent de considérer ces nouveaux systèmes comme des innovations institutionnelles afin de dépasser la vision statique de l'adaptation des agents. Cette nouvelle posture devrait me permettre de proposer une analyse d'efficacité et d'efficience comparative des différents systèmes. À ce titre, j'ai donc choisi de transposer les apports des nouveaux développements de la théorie des coûts de transactions à l'analyse de ces nouveaux systèmes de contrôle collectif en les considérant comme des institutions intermédiaires (méso-institutions), hybrides, entre les structures de gouvernance et les institutions.

Une troisième partie de mes travaux participe à l'analyse empirique de la fonction économique des intermédiaires de commerce à l'international. En effet, les crises récentes ont porté à la connaissance du public que les chaînes alimentaires, notamment internationales, sont des chaînes de produits qui sont souvent très longues. Elles font intervenir un grand nombre d'opérateurs dont des intermédiaires. Intermédiaires, dont l'utilité est de plus en plus remise en cause par l'opinion publique. De plus, ces derniers sont souvent négligés dans la littérature empirique car ils sont difficilement identifiables dans les bases de données. Je m'intéresse plus particulièrement au rôle des importateurs dans le contrôle aux frontières qui sont les premiers metteurs en marché sur les marchés domestiques. J'utilise ici les outils de la nouvelle économie internationale pour caractériser les flux de commerce international, ainsi que les apports de l'économie du droit et de la théorie des coûts de transactions. Outre la constitution d'une base de données originale, j'apporte deux éclairages complémentaires sur cette fonction en étudiant le cas de l'importation de fruits et légumes en France, en particulier. D'une part, je reviens sur la question de l'hétérogénéité de ces agents économiques traités en général comme des agents homogènes dans la littérature en économie industrielle et en économie internationale et, d'autre part, j'analyse comment l'allocation de la règle de responsabilité peut être utilisée de façon stratégique par les opérateurs en aval de l'offre. Dans certains cas, la question de l'intégration verticale « à la Williamson (1985) » serait tempérée par l'existence d'un risque juridique fort liée à l'incertitude sur la qualité des produits.

Mon projet de recherche s'appuie sur les compétences acquises au cours de mon parcours professionnel. J'ai d'abord travaillé en économie institutionnelle et en économétrie au sein de l'Unité Mixte de Recherche, Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs (UMR MOISA) entre septembre 2004 et août 2008. J'y ai mis en place des enquêtes de terrain dans le cadre d'un projet européen afin de constituer des bases de données originales non disponibles par ailleurs. J'ai ensuite été recrutée en septembre 2008 en tant que maître de conférences en économie de la qualité à Agrosup Dijon (ex ENESAD). J'y ai approfondi mes connaissances en économie industrielle et institutionnelle en étant affiliée au Centre d'Économie et Sociologie appliquées à l'Agriculture et aux Espaces Ruraux (UMR CESAER) où j'ai continué aussi à développer mes compétences en économétrie. J'ai rejoint AgroParisTech en janvier 2011 avec une affectation recherche à l'UMR Gestion de l'Eau, Usage et Acteurs (UMR Geau) où j'ai continué à travailler sur les partenariats publics privés de façon empirique mais dans le contexte des services d'eau. Mon activité de recherche se développe aujourd'hui autour de la micro-économie et de l'économétrie appliquée pour un système alimentaire durable. Le caractère appliqué de mes travaux est important puisque la construction, puis la mobilisation de bases de données originales est devenu le moteur de mes recherches. Dans un cadre théorique adapté, je mobilise les outils économétriques pertinents pour développer les questions de recherche qui m'intéressent.

Le présent document s'organise comme suit : La première partie revient sur le positionnement de mes travaux dans le champ de l'économie de la qualité. La seconde partie reprend mes travaux analytiques sur l'influence de l'organisation de la chaîne de valeur sur les efforts de prévention volontaire. La troisième partie traite de l'influence du changement réglementaire dans l'organisation de nouveaux systèmes de contrôle où il apparaît une coordination public-privé. La quatrième partie traite du rôle des intermédiaires de commerce dans les chaînes de valeur internationales. La cinquième partie présente mes projets de recherche.

PARTIE 1 POSITIONNEMENT DES TRAVAUX PAR RAPPORT A LA LITTERATURE EN ECONOMIE DE LA QUALITE

La qualité des produits est une donnée complexe et souvent incertaine du marché. Elle est devenue, depuis les années 70, un objet de recherche assez développé en sciences économiques. En effet, plusieurs courants de pensée se sont emparés des liens entre la production de qualité et l'organisation des activités économiques.

L'introduction de la qualité dans l'analyse remet en cause l'hypothèse classique de l'homogénéité des biens et donc modifie la compréhension des équilibres de marché, des comportements des entreprises et redéfinit le rôle de l'état (Coestier et Marette, 2004). Le contrôle de la qualité pose diverses questions à l'économiste: i) le contrôle est coûteux et ce coût du contrôle pose, dès lors, la question de la rémunération sur le marché de ces efforts de contrôle. ii) le contrôle pose aussi une question de mesure de la qualité et des erreurs de mesure (Barzel, 1982). Les opérateurs de l'offre alimentaire sont ainsi, de plus en plus, enclins à trouver des mécanismes non marchands, collectifs et/ou individuels, pour réduire l'incertitude et les erreurs de mesure sur les transactions tout au long de la chaîne de valeur afin de se prémunir des crises. Pour ce faire, la production et le contrôle de la qualité s'organisent. Mes travaux sont dédiés à lever le voile sur ces mécanismes d'organisation.

L'orientation de mes recherches vers des questions de recherche appliquée m'a amenée à utiliser différents cadres théoriques et outils conceptuels que je mobilise en fonction des besoins et des différentes questions scientifiques posées. Mes travaux s'inscrivent cependant dans deux grands champs de cette littérature qui diffèrent, d'abord, par leur unité d'observation. Dans la suite de cette partie, je présente succinctement ces deux champs de recherche afin d'établir ma contribution à cette littérature. L'objectif de mes recherches, via cette approche, est cependant d'établir des liens entre ces différents courants qui sont, sur certains points, complémentaires, et peuvent, parfois, se recouvrir.

Un premier champ de littérature tourne autour de la problématique de l'information et des formes de coordination marchande dans les chaînes de valeur. L'unité d'observation est, ici, celle de la transaction. Dans mes travaux, j'ai donc travaillé sur les relations bilatérales verticales. Le second champ de littérature traite du rôle des institutions de marché qui permettent de comprendre la transformation des modes de coordination au sein des chaînes de valeur. Les unités d'observation y sont les modes de coordination et leur fonctionnement.

Dans mes travaux, j'ai principalement analysé les modes de coordination horizontaux intra-entreprise et entre agents publics et agents privés.

1.1 LA QUALITE SANITAIRE: UNE INFORMATION IMPARFAITE SYMETRIQUE

Les travaux analytiques sur les transactions tentent de clarifier le lien entre la production de qualité et l'organisation de l'activité économique et du contrôle privé. L'objectif est de trouver les mécanismes d'incitations et les institutions qui réduisent les asymétries d'information sur la qualité, qui sont quasiment la règle dans toutes les transactions. En effet, dans certains cas, les acheteurs ne sont pas en mesure de connaître automatiquement ni le niveau de qualité des produits, ni la véracité des informations sur leurs caractéristiques. On parle alors de caractéristiques d'expérience et/ou de croyance des produits. Ce postulat a induit de nombreux travaux en économie industrielle pour analyser comment les asymétries d'information étaient surmontées par le recours à des réglementations, à des signaux de qualité, et comment ces stratégies de signalisation pourraient être à l'origine de rentes de différenciation (cf. Ronnen, 1991, Crampes et Hollander, 1995, Scarpa, 1998). D'autres travaux se sont intéressés aux questions d'aléa moral et d'anti sélection dans le cadre de la théorie des contrats incomplets et du management des chaînes de valeur. Il s'agit de déterminer les mécanismes qui permettent de diminuer l'occurrence de ce type de comportement sur une transaction entre deux agents, l'un fournisseur, l'autre client. La problématique des politiques de contrôle entre principal et agent est bien au cœur de la réflexion de ces travaux dans des relations d'information asymétrique (voir Reyniers and Tapiero, 1995a et 1995b et Starbird, 2005). Par exemple, Grossman (1981) s'intéresse au rôle des garanties qui sont à la fois un système d'assurance et un système informatif. Marette (2008) compare, quant à lui, les systèmes de labels privés et les systèmes de standards réglementaires comme des moyens d'information aux consommateurs.

A travers la théorie des transactions, Williamson (1985) nous informe que dans une situation où la spécificité des actifs et l'incertitude sont trop élevées, l'opérateur aval a intérêt à intégrer verticalement la transaction. Empiriquement, de nombreux travaux établissent que les crises sanitaires ont accéléré visiblement les processus d'intégration dans le secteur agroalimentaire (Hennessy, 1996). Dans toute cette littérature, un postulat commun est de supposer qu'il existe une asymétrie d'information entre le consommateur/client et le producteur qui détient seul l'information quant à la qualité du produit et qu'il peut utiliser cette information de façon

opportuniste. La littérature se penche sur les moyens à mettre en œuvre pour réduire cette asymétrie.

Dans mes travaux, j'ai considéré des agents dans une chaîne de valeur qui sont dans un contexte d'information imparfaite symétrique (Antle, 1996) par rapport à la qualité sanitaire des produits qu'ils vont respectivement acheter et mettre sur le marché : ils ne savent pas si ce produit va déclencher une crise. Cet état de fait augmente l'incertitude sur la transaction, incertitude qui devient symétrique entre les deux agents. Dans le cadre de cette structure d'information, les individus doivent donc s'adapter et mettre en place stratégiquement des moyens afin de se prémunir d'une crise dont ils ne sont pas la source mais dont ils pourraient être tenus pour responsable. En effet, la qualité sanitaire des denrées alimentaires est une question qui se pose collectivement, au sein des chaînes de valeur, de la matière première jusqu'au consommateur.

Dans le contexte de produits qui sont difficilement différenciables auprès des consommateurs les mécanismes de réputation individuelle (marque, garantie) ne fonctionnent pas ou fonctionnent mal (Coestier et Marette, 2004). En effet, dans ces secteurs la différenciation est trop coûteuse pour des consommateurs qui n'accordent que très peu d'intérêt aux signaux sur ces produits. Ce constat a deux conséquences majeures pour l'analyse. Premièrement, les effets d'une crise se répercutent (horizontalement et verticalement) à l'ensemble des opérateurs du secteur (Calvin, 2007) et la crise alimentaire peut devenir systémique (Hennessy et al., 2003). Deuxièmement, pour le secteur mis en cause et qui fait face à un risque de réduction de la demande, donc un risque commercial, la préservation de la réputation collective devient un enjeu majeur. Les opérateurs de l'offre sont donc face à un « risque systémique » lié à : la structure informationnelle ; un risque juridique (à supposer que les systèmes de traçabilité fonctionnent parfaitement) ; un risque commercial lié à la chute de la demande et à la perte de contrats, s'ils sont considérés comme responsables.

Dans les recherches présentées dans les Parties 2 et 4 du présent document, contrairement à la littérature existante sur le thème, je traite de façon intégrée de l'ensemble de ces questions et notamment du risque de défaillance et de sa répercussion au sein de la chaîne de valeur dans un contexte où les entreprises ne peuvent pas se différencier individuellement. Dans la Partie 4, j'intègre également l'influence de l'allocation de la règle de responsabilité sur la décision des opérateurs aval à intégrer verticalement les transactions amont dans les chaînes de valeur internationales.

En considérant qu'il existe des secteurs et des produits pour lesquels la différenciation individuelle ou collective est impossible, nous proposons une extension de la définition d'une réputation collective à celle de l'industrie.

Dans un contexte, où le contrôle est coûteux et ne peut pas trouver de prime de prix sur le marché il est donc nécessaire de trouver les moyens qui existent afin de garantir un certain niveau de qualité sanitaire sur le marché. Dans ce contexte, la littérature s'accorde sur deux moyens à considérer i) les démarches collectives d'autorégulation dont la mise en œuvre serait implicitement moins coûteuse qu'une réglementation publique (partie 3 du présent document). ii) le recours à des intermédiaires (partie 4).

1.2 LES DEMARCHES COLLECTIVES D'AUTOREGULATION

Dans la littérature, les premiers travaux qui s'intéressent aux modes collectifs d'autorégulation suggèrent que ces systèmes peuvent conférer un pouvoir de monopole à des entreprises et viendront diminuer le bien-être collectif : l'effet de l'accroissement de la qualité étant trop faible par rapport à la perte d'activité économique (Shaked et Sutton, 1981). D'autres travaux suggèrent que l'autorégulation accroît le niveau de qualité et le prix sur le marché (Leland, 1979). Cependant, comme énoncé plus haut, ces mécanismes peuvent être inopérants face à des caractéristiques de confiance et suggèrent que le collectif adhère de façon bienveillante aux règles du jeu.

Pour traiter de l'autorégulation dans le contrôle sanitaire, j'ai utilisé la littérature sur le rôle des institutions qui permet de comprendre la transformation des modes de coordination au sein des chaînes de valeur. Ces travaux, qui portent sur la gouvernance, ont pour intérêt de mettre au centre de leur analyse la dimension collective qui devient dès lors une caractéristique économique à expliquer. D'inspiration néo-institutionnaliste, de nombreux travaux ont été développés, notamment en France, sur les questions de coordination horizontale et verticale sur les signes officiels de qualité (e.g Raynaud et al., 2000).

Les travaux présentés dans la Partie 3 de ce document ont pour vocation de pouvoir prendre en compte les processus adaptatifs liés à des changements institutionnels. En effet, les analyses menées sur la coordination horizontale et verticale entre acteurs des filières permettent de comprendre les interactions entre le positionnement stratégique des entreprises et les dispositifs mis en place pour se conformer aux règles du jeu.

L'usage de la théorie des coûts de transactions dans le cadre du secteur agricole et agroalimentaire n'est pas nouveau. De nombreux auteurs s'intéressent aux structures de

gouvernance dans les chaînes de valeur, dans les coopératives (Sikuta et Cook, 2000), dans les réseaux de franchise (Raynaud et Lafontaine, 2000), etc. La plus grande partie de la littérature distingue deux niveaux d'analyse : le niveau des institutions ou celui des règles du jeu économique auxquelles les agents privés (organisations) se conforment (North, 1991) et le niveau des arrangements organisationnels, avec une attention particulière portée à l'identification de l'efficacité relative de ces différents arrangements pour réduire les coûts de coordination (coûts de transactions) (Coase, 1937; Williamson, 1985).

Dans mes travaux, pour comprendre comment les opérateurs de l'offre alimentaire se sont adaptés au changement réglementaire, je me suis d'abord centrée sur la vision classique d'une «exogénéité» des règles du jeu pour analyser les systèmes de contrôle préventif qui émergent entre les autorités publiques et les agents privés suite au changement réglementaire présenté en introduction. En suivant la littérature empirique d'«Agribusiness», j'ai assimilé ces systèmes à des systèmes de co-régulation. L'hypothèse implicite derrière ces travaux, est que leur mise en œuvre modifie le schéma classique de régulation à travers une participation accrue de la sphère privée dans les phases d'administration et de contrôle (enforcement) des dites réglementations afin de les rendre plus efficaces que le contrôle dit public (Garcia-Martinez et al., 2013). On trouve une diversité de travaux qui se sont penchés sur les complémentarités et surtout sur les gains potentiels de la coordination de ces activités dans des environnements institutionnels et domaines réglementaires différents comme la protection de l'environnement (Gunningham et Grabosky, 1998), l'e-commerce (Goldsmith et Wu, 2006), les médias (Dordeck - Jung et al., 2010), ainsi que la sécurité alimentaire (Garcia-Martinez et al., 2007).

A notre connaissance, rares sont les travaux qui utilisent la théorie de coûts de transactions pour traiter d'outils de régulation ou de comportements d'adaptation à la régulation. Bougherara et al. (2012) et Libecap (2014) plébiscitent l'usage de la théorie des coûts de transactions pour traiter des outils de régulation des problèmes environnementaux. Mes travaux, j'étends cette analyse aux questions de qualité sanitaire dans les chaînes de valeur. L'entrée théorique que j'ai choisie me permet ainsi relativement à ce qui se fait dans la littérature de m'intéresser aux règles de fonctionnement et aux schémas d'incitations qui permettent de garantir la résilience de ces systèmes mais également au rôle des autorités publiques pour ce faire. Cependant, une de leurs limites est de ne pas pouvoir appréhender la coordination entre les agents publics et les agents privés de façon plus générale et dans des contextes institutionnels différents ni de pouvoir la comparer sur des critères d'efficacité et/ou

d'efficience : les outils de co-régulation seraient plus efficaces/efficaces en matière de contrôle que les systèmes totalement publics. Cependant, il n'existe aucune preuve empirique de cette hypothèse implicite.

Le prolongement de mes travaux sur le thème a cet objectif. Il s'agit de considérer ces dispositifs de prévention comme, les innovations institutionnelles les plus efficaces, pour réduire des coûts de transaction liés à l'incertitude sur les produits. Pour ce faire, j'ai choisi de positionner mon analyse dans les développements récents de la nouvelle économie institutionnelle qui traitent des innovations intermédiaires entre les Institutions et les Structures de Gouvernance. Ces formes hybrides institutionnelles sont qualifiées par Ménard (2014) de méso-institutions. Les méso-institutions sont des formes hybrides verticales entre les Institutions et les Structures de Gouvernance. Les formes de gouvernance hybrides étant les formes hybrides horizontales entre marché et intégration verticale.

Les marchés agricoles sont, en effet, très spécifiques car soumis à de «l'incertitude» en raison de la nature du produit (périssabilité, la vulnérabilité aux variations climatiques, etc.). Là où la majorité de travaux traite de la spécificité des actifs, c'est cette incertitude qui va être centrale dans la définition des coûts de transactions dans le secteur agricole ou agroalimentaire. Cette incertitude pose des problèmes de coordination et de contrôle à travers toute la chaîne d'approvisionnement et expliquerait la dimension collective des systèmes. A notre connaissance, ces deux dimensions n'ont jamais été vraiment considérées dans la littérature. Cependant, Royer et al. (2016) propose des arguments théoriques et empiriques pour transposer ces nouveaux développements de la théorie de coûts de transactions pour expliquer l'émergence de plateformes collectives de régulation des prix dans le secteur agricole. Ces plateformes collectives qui organisent la commercialisation des produits, dans certains cas, surpasseraient une commercialisation via une centralisation publique mais aussi via les mécanismes de marché purs. Mes travaux actuels se poursuivent dans ce cadre.

1.3 LE RECOURS A DES INTERMEDIAIRES

Le but de l'intermédiation est de favoriser la communication sur le marché afin d'aboutir à des échanges et créer de la valeur économique. La principale fonction de l'intermédiation est donc de diffuser de l'information entre acheteurs et vendeurs. Cependant, alors que l'information est, de plus en plus, disponible, nous pouvons observer que certains intermédiaires maintiennent voire développent leurs activités sur de nombreux marchés notamment

agricoles. Ce seul fait justifie l'importance de considérer et de clarifier leur fonction économique dans les chaînes de valeur.

Il existe plusieurs volets de la littérature qui ont porté sur le recours à des intermédiaires ou courtiers de transactions. Ces termes ont été utilisés indifféremment par les auteurs pour définir leurs activités, conduisant à une définition très large et vague de ce qu'est un intermédiaire. Dans le domaine des coûts de transaction, certains chercheurs ont mis l'accent sur l'existence de courtiers dans les transactions (Rindfleisch et Heide, 1997; Williamson, 1979). Par exemple, Weiss et Anderson (1992) ont analysé la décision des fabricants d'intégrer verticalement la fonction de vente ou d'utiliser une organisation de vente externe. Pour certains chercheurs, les intermédiaires sont plus présents sur les marchés où il y a un manque d'information entre les acheteurs et les vendeurs. Pour Spulber (1996), le type d'imperfection de l'information sur les marchés déterminera les activités des intermédiaires: fixation des prix et compensation du marché, fourniture de liquidité et d'immédiateté, recherche et « matching » ou garantie et suivi des transactions. Les deux dernières activités ont été les plus développées dans la littérature aussi bien en organisation industrielle qu'en économie internationale : les intermédiaires comme une technologie d'appariement et les intermédiaires en tant qu'experts de qualité.

Rubinstein et Wolinsky (1987) ont souligné que les intermédiaires agissent en tant que matchmakers et réduisent les coûts de transaction entre les acheteurs et les vendeurs. Plus récemment, Antràs et Costinot (2011) ont développé un modèle théorique de commerce avec la présence d'une technologie d'intermédiation. Ils montrent que la présence d'intermédiaires facilite la réalisation des gains du commerce. De plus, les intermédiaires contribuent à gagner des avantages par rapport aux échanges directs en mutualisant et en diversifiant les risques (Spulber, 1999). Les auteurs considèrent généralement que les intermédiaires sont des « matching technologies » et ainsi ils pourraient aider les entreprises moins productives à accéder aux marchés étrangers.

Dans Bernard et al. (2010), les intermédiaires sont des entreprises non productrices ou non consommatrices et sont donc des intermédiaires de vente. Leur étude compare les modes d'exportation des fabricants dans tous les secteurs italiens. Ils montrent que les entreprises à faible productivité choisissent la technologie d'intermédiation pour exporter tandis que les plus productives exportent directement. Les bénéfices de l'entreprise dépendent du mode d'exportation choisi. La part respective des exportations indirectes (à travers les intermédiaires) par rapport aux exportations directes dépendra de la destination des

exportations, car les entreprises plus productives seront en mesure de surmonter les coûts commerciaux plus élevés. Dans la même tendance, Ahn et al. (2011) modifient un modèle d'entreprise hétérogène "à la Melitz" (Melitz, 2003) en introduisant une technologie d'intermédiation. Le choix d'exporter dépendra des caractéristiques du pays de destination (taille du pays étranger, distance culturelle, etc.) et de leurs propres caractéristiques, à savoir leur productivité. Dans ces articles, les produits sont comptabilisés à l'aide d'effets fixes et les caractéristiques de qualité des produits n'ont pas été introduites dans l'analyse. Dans les travaux présentés dans la Partie 4, nous avons introduit dans l'analyse empirique des caractéristiques produits plus fines à travers un gradient de qualité et nous nous intéressons aux questions d'importation ce qui fait deux originalités dans notre approche.

La qualité des biens peut donc être le moteur de l'intermédiation sur plusieurs marchés. Les intermédiaires développent plus d'expertise pour repérer les produits de mauvaise qualité que tout autre agent. Dans la vie réelle, on trouve par exemple des intermédiaires sur le marché des voitures d'occasion, des bijoux, de l'art (Biglaiser, 1993), de l'industrie du tourisme (par exemple, Trip Advisor) comme dans l'industrie du commerce alimentaire. Certaines recherches considèrent les intermédiaires commerciaux comme des «garants de la qualité» ou des «experts» lorsqu'il est difficile de juger de la qualité du produit (Biglaiser, 1993, Biglaiser et Friedman, 1994). En effet, lorsque les coûts de recherche ne sont pas présents (les problèmes d'appariement), les asymétries d'information jouent un rôle important dans une transaction entre acheteurs et vendeurs. Les intermédiaires commerciaux peuvent résoudre les problèmes d'aléa moral / de sélection lorsque la collecte d'informations est trop coûteuse pour les clients. Dans ce domaine de la littérature, les intermédiaires sont utilisés pour deux raisons: le premier réside dans leur capacité à développer des moyens pour découvrir la vraie qualité des produits; Le second est lié à leur réputation. Ils doivent préserver leurs activités sur le marché et sont très intéressés à identifier des produits de haute qualité.

Dans mes travaux actuels, je construis un cadre analytique sur cette littérature en faisant valoir que les intermédiaires sont hétérogènes, la littérature les considérant, sur une même transaction, comme des agents homogènes. Dans ces travaux, nous établissons qu'ils auront des fonctions économiques différentes en fonction du type de chaîne d'approvisionnement dans laquelle ils sont impliqués. Le type de leur chaîne d'approvisionnement expliquera ensuite leur comportement individuel de prévention.

Dans les récentes contributions à la littérature en organisation industrielle, les chercheurs ont commencé à souligner l'importance de rédiger des contrats pour l'externalisation (en

particulier les contrats traitant de la qualité de ces intrants). Ils introduisent dans les perspectives théoriques et empiriques le niveau de «contractibilité» d'un produit (voir Bernard et al., 2010, Nunn et Trefler, 2012, Antràs et Helpman, 2008). Ils soulignent les frictions que la « contractibilité » peut induire lors de l'utilisation d'intermédiaires dans le commerce international. Pour les agents économiques, le recours à des intermédiaires est un des moyens pour avoir de l'information sur la qualité des produits. Ces derniers mieux informés peuvent donner une information difficile à obtenir sur la qualité et/ou garantir la qualité de la transaction.

Nous avons établi, plus haut, que pour prévenir une crise, le processus d'intégration a permis aux entreprises agroalimentaires de s'approprier les différentes étapes de la production pour mieux contrôler la sécurité des produits (Loureiro, 2008). Sur ce point, il est intéressant de noter que l'opérateur agroalimentaire intégré perd ses capacités à transférer sa responsabilité aux fournisseurs en amont (Pouliot et Sumner, 2008). Les entreprises peuvent donc mettre en œuvre un comportement stratégique pour transférer le fardeau de la responsabilité aux entreprises en amont (Pouliot et Sumner, 2008). Dans une seconde partie des travaux qui s'intéressent aux intermédiaires, je me suis intéressée au compromis existant entre ces deux stratégies dans le commerce international des produits agricoles bruts où les questions de sécurité sanitaire des produits ont pris une grande importance dans les débats publics liés à la mondialisation du commerce alimentaire (Caffagi, 2010). A notre connaissance, rares sont les travaux qui se sont intéressés à l'utilisation stratégique de l'allocation de la règle de droit. Les intermédiaires, seraient un moyen de transférer la responsabilité pour les opérateurs amont qui préféreraient sous-traiter les transactions plutôt que de les intégrer malgré la grande incertitude.

Pour conclure cette partie, il est important de noter que jusqu'alors je n'ai attaché aucune attention aux perceptions des consommateurs quant à la qualité sanitaire, ni à leur réaction vis à vis des crises, ni aux effets de la crise sur leur santé et à leurs conséquences sociétales. De fait, je ne me suis pas non plus intéressée aux politiques publiques en matière de nutrition et de santé. Ces politiques d'information et de prévention sont aussi un moyen de jouer sur la qualité fournie par les entreprises. Dans mon projet de recherche, je cherche à combler cette lacune en favorisant la construction, puis la mobilisation de bases de données originales. Sur la base des compétences acquises depuis le début de ma carrière l'objectif de mon projet est de faire le lien entre l'organisation des chaînes d'activités économique et leur influence sur la santé des consommateurs/usagers ou sur leur environnement de vie, qui est devenu, dès lors

une nouvelle façon de mesurer la qualité. En effet, les nouveaux enjeux à laquelle la société doit faire face sont, à la fois, des enjeux environnementaux pour limiter les dommages sur les ressources (liés à la production et la consommation) et, aussi, nutritionnels (dans une acception large) pour faire face aux questions de santé tout en s'assurant de l'existence et de la résilience d'un système alimentaire durable.

PARTIE 2 TRANSACTIONS BILATERALES & EFFORT DE PREVENTION : INFORMATION, PROXIMITE ET TAILLE²

Dans cette partie, je présente les résultats des travaux qui m'ont permis d'analyser les tenants des politiques de prévention en lien avec la sécurité sanitaire dans les industries agroalimentaires. Je tiens compte, dans cette analyse, des effets de la structure d'information, de la longueur des chaînes de valeur et de la taille des entreprises sur les efforts de prévention de façon intégrée. La structure d'information, la longueur des chaînes de valeur et la taille des entreprises me permettent de capturer, ce que je nomme, dans cette partie l'organisation de la chaîne de valeur.

Ma démarche se décompose en deux temps. Dans une première section, je présente mes travaux qui traitent de l'influence de la structure d'information sur l'organisation de la chaîne de valeur (cf. Partie 1). Dans une seconde section, je présente les résultats des travaux que j'ai menés sur l'influence de la longueur de la chaîne de valeur et la taille des entreprises sur leurs efforts volontaires de prévention.

Les travaux présentés ici ont été initiés avec Raphael Soubeyran (CR INRA) et M'hamed Fares (DR INRA). Leurs extensions ont été proposées dans le cadre d'un programme de recherche présenté à l'ANR sous l'intitulé « MarKi » ou « Création de nouveaux marchés et adoption des systèmes de cultures écologiquement intensifs » dans le programme « Sociétés Innovantes ». Les extensions, notamment sur le projet traçabilité, ont fait l'objet de discussion avec Christopher Costello, Professeur à l'Université de Californie, Santa Barbara où j'ai réalisé un séjour de recherche au semestre de printemps 2015.

² Cette partie fait référence aux articles suivants :

« Small is Beautiful - Firm Size, Prevention, and Food Safety. » Food Policy 63, pp12-22.

« Competition vs. Quality in an industry with imperfect traceability. » Economics Bulletin, 31(4), pp. 3052-3067. (En coll. avec R. Soubeyran)

«The implementation mechanisms of voluntary food safety systems. » Food policy, 35(5), pp. 412-418. (En coll avec M. Fares)

« Competition and Credibility of Private Third-party Certification in International Food Supply. » (En coll. avec S. Anders et D. Souza-Monteiro) Journal of International Food and Agribusiness Marketing, 22(3), pp. 328-338.

« Heterogenous Effort in Voluntary Programmes on Food Safety: Theory and Evidence from the French Import Industry of Fresh Produce. » European Review of Agricultural Economics, 37(4), pp. 479-499. (En coll. avec R. Soubeyran & C. Bignebat)

Dans chacune de ces deux sections, je reviens, dans un premier temps, sur la motivation empirique de la question de recherche posée et le positionnement de mes travaux par rapport à la littérature. Je présente ensuite mes résultats. Enfin je propose des remarques conclusives ainsi que des extensions qui pourraient faire l'objet d'un projet de thèse.

2.1 COMMENT L'INFORMATION IMPARFAITE SYMETRIQUE AFFECTE-T-ELLE LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE ?

2.1.1 MOTIVATION ET POSITIONNEMENT A LA LITTERATURE

Dans le secteur des produits frais non transformés, les consommateurs ne peuvent pas identifier le fournisseur défaillant, à travers une marque commerciale. En cas de révélation d'un défaut de qualité sur un produit, ils se détournent simplement du produit, quelle que soit son origine. En effet, pour des produits alimentaires, comme les produits frais non transformés (fruits et légumes, produits de la mer, viande fraîche ou surgelée, etc.), les niveaux de qualité sont différents mais les consommateurs n'ont pas assez d'information afin d'identifier les producteurs individuels. Pour ces produits, les mécanismes de différenciation classiques (marques, les garanties) fonctionnent mal et les produits sont donc difficilement différenciables auprès des consommateurs. Ils les considèrent comme des produits génériques mis sur le marché par des fournisseurs anonymes. Cet état de fait a deux conséquences majeures pour l'analyse : d'une part, les entreprises partagent un bien commun, la réputation collective du secteur voire de l'industrie. D'autre part, en cas de crise alimentaire, le consommateur, ne pouvant pas identifier les producteurs responsables, incrimine directement le produit ou la famille du produit et les effets d'une crise se répercutent ainsi sur l'ensemble des opérateurs du secteur.

Comme énoncé dans la Partie 1, la littérature qui traite traditionnellement des questions de qualité se positionne à l'interface de l'économie industrielle et de l'économie publique. En effet, la majorité des travaux suppose qu'il existe une asymétrie d'information entre le consommateur et le producteur qui détient seul l'information quant à la qualité du produit. Ils se penchent, en général, sur les moyens à mettre en œuvre pour réduire cette asymétrie, soit par les autorités publiques, soit par les entreprises elles-mêmes à travers des mécanismes de différenciation. Les standards minimum de qualité qui sont les outils classiques de régulation de la qualité dans une industrie déterminent le niveau moyen de qualité auquel les opérateurs doivent se soumettre pour exercer leurs activités. La littérature sur les standards de qualité, qui est large, porte plus généralement, sur les effets de ces standards sur la concurrence

(Leland, 1979), sur le bien être (Ronnen, 1971), sur les perceptions des consommateurs (Garella and Petrakis, 2008). Elle apporte des résultats controversés qui peuvent mettre en avant que ces standards sont aussi des outils qui réduisent la concurrence sur le marché.

2.1.2 REPUTATION COLLECTIVE ET STANDARDS MINIMUM DE QUALITE

Dans mes travaux, j'ai considéré une industrie où les entreprises ne peuvent pas se différencier et où il existe une externalité négative sur la qualité. L'originalité de l'approche est de considérer que l'anonymat des producteurs induit l'existence d'une externalité négative sur la qualité des produits. Nous modélisons donc le comportement des trois agents économiques que sont les entreprises, les consommateurs et l'Etat en tenant compte des spécificités du contexte, celui des producteurs anonymes.

L'introduction dans notre modèle de la notion « réputation collective de producteurs anonymes » nous permet d'établir que la qualité sanitaire des denrées alimentaires pose un problème d'externalité sur la qualité des produits lié à la présence potentielle de « passagers clandestins » : le comportement de passager clandestin se résume au fait que certaines entreprises puissent laisser les autres entreprises du secteur investir dans la maîtrise de la qualité sans fournir aucun effort et bénéficier néanmoins de la réputation collective du secteur. L'existence même de cette opportunité a pour effet d'aboutir à un sous-investissement général de la part de toutes les entreprises. Les entreprises du secteur considéré sont donc otages les unes des autres et la survenue d'une crise sanitaire peut mettre à mal la réputation collective du secteur entier et aboutir à l'effondrement (temporaire) du marché. La négligence d'un seul des concurrents peut ainsi jeter l'opprobre sur tous les opérateurs.

La prise en compte de la dimension collective, dans ces termes, nous permet d'amender la littérature traditionnelle sur la réputation collective initiée par Tirole en 1996. La majorité de ces travaux suppose que la réputation collective se base sur un groupe fermé de firmes qui détiennent des actifs spécifiques qui en font un bien club et qui récupèrent des primes de prix sur le marché. De nombreux auteurs sont intéressés aux mécanismes de coercition qui maintiennent la stabilité du groupe (Winfrey et Mc Cluskey, 2005).

Dans un contexte où la demande peut s'effondrer, nous établissons que le compromis entre qualité et concurrence est d'autant plus important, pour les autorités publiques, que le nombre d'entreprises est grand et le marché ouvert. Dans un tel cas, le régulateur peut, par exemple, choisir de restreindre le nombre d'entreprises sur le marché. Une telle réglementation permettrait de limiter l'incitation à « resquiller », afin de fournir un niveau de qualité suffisant.

Cette réglementation a également deux effets négatifs. Tout d'abord, elle conduit à une augmentation du prix en restreignant le nombre de concurrents potentiels. Ensuite, les incitations à devenir passager clandestin, bien que réduites, ne sont pas éradiquées. L'autre solution disponible est l'introduction d'un standard minimal de qualité mais quid de l'effet de cette régulation sur la concurrence.

Nous montrons qu'un standard minimal de qualité peut éliminer les incitations individuelles à tricher sur la qualité et peut soutenir à la fois un niveau moyen élevé de qualité et un degré élevé de concurrence. Quand il existe une externalité liée à la qualité des produits nous apportons une contribution à la littérature en faveur des standards minimaux de qualité. En considérant notre cas, ils ne peuvent plus être seulement considérés comme des outils anti-compétitifs avec la réserve que les autorités publiques disposent des moyens de les faire appliquer (contrôle et enforcement de la réglementation (cf. Partie 3 et Partie 4).

2.2 INFLUENCE DE L'ORGANISATION DE LA CHAÎNE DE VALEUR SUR LES EFFORTS SANITAIRES DES ENTREPRISES : PROXIMITÉ ET TAILLE DES ENTREPRISES

La vente au détail, la vente directe et les circuits courts impliquent typiquement des petites entreprises alimentaires (Martinez et al., 2010). L'une des raisons de cet engouement est une sensibilisation accrue des consommateurs et des citoyens aux questions de sécurité alimentaire au sens sanitaire du terme (Guptill et Wilkins, 2002; Alphonse et al., 2014). Une attention croissante est aussi portée à la consommation de produits sûrs, sains et dont ils connaissent la provenance (Ilbery et Maye, 2005). La multiplication des crises alimentaires a soutenu leur intérêt croissant pour le soutien aux petites entreprises alimentaires (Ilbery et Maye, 2005; Buckley, 2015). Les faits empiriques vont aussi dans le sens des consommateurs. En août 2011, Cargill, la plus grande société alimentaire aux Etats-Unis a été responsable de l'un des plus importants rappels de viande de dinde contaminée par une souche de Salmonella qui a fait au moins un mort et 79 malades à travers 26 états. Au début de 2009, Peanut Corporations of America, aujourd'hui en faillite, a rappelé de 3918 produits au beurre de cacahuète après la mort de neuf personnes et le constat de 22500 malades.

Suite à la multiplication des crises alimentaires, en Europe, la législation alimentaire générale a été adoptée en 2002 et a été appliquée depuis 2006. Aux Etats-Unis, la loi sur la modernisation de la sécurité sanitaire des aliments (FSMA) a été adoptée en 2010. La portée et l'application de ces deux lois sont identiques en ce qui concerne la mise en œuvre des efforts

de prévention par des entreprises alimentaires. Les opérateurs ont été encouragés à mettre en œuvre des efforts préventifs volontaires qui englobent tous les moyens pour éviter l'apparition d'une contamination et d'une crise. Cependant, alors qu'en Europe, la « General Food Law » s'applique de façon uniforme à toutes les entreprises du secteur alimentaire, aux Etats-Unis il existe des exemptions pour les entreprises et les exploitations agricoles de petite taille, ainsi que pour celles qui produisent et commercialisent leurs produits localement (Pouliot, 2011). Derrière ces constats, il existe une croyance partagée: les circuits courts, portés par des petites entreprises agroalimentaires locales ou par des producteurs agricoles locaux, permettraient de fournir des produits plus sûrs. La longueur de la chaîne de valeur et la taille des entreprises permettraient donc d'avoir un meilleur contrôle de la qualité sanitaire que dans les chaînes de valeur plus longues qui impliquent des entreprises plus grandes. Les entreprises de petite taille et/ou qui font de la vente directe fourniraient des efforts de prévention plus intenses que les grandes entreprises ou les entreprises qui appartiennent à des chaînes de valeur plus longues. Dans mes travaux, j'analyse les arguments techniques qui permettent d'éclairer le rôle de la longueur de la chaîne de valeur et celui de la taille des entreprises sur les efforts préventifs des entreprises.

Dans la littérature théorique en économie agricole, très peu de travaux ont formalisé et quantifié les interactions entre la longueur de la chaîne de valeur et/ou la taille des entreprises et les efforts volontaires sanitaires. Dans la littérature théorique qui traite du management de la qualité dans les chaînes de valeur, on trouve des analyses sur le design des contrats et les modalités de contrôle de l'effort pour un produit unique dans un contexte de hasard moral (Reyniers et Tapiero, 1995 ; Starbird, 2005). Marette et al. (2005) proposent une analyse des efforts de prévention dont le niveau dépend de la règle de responsabilité en vigueur et de la capacité des entreprises à payer des dommages et intérêt. Cho et Hooker (2007) traitent des instruments de qualité pour maintenir un niveau de qualité respectable sur le marché. Ochieng et Hobbs (2016) traitent des incitations des producteurs à adopter un vaccin contre des contaminations dans la chaîne de valeur et dans l'environnement. Giraud-Héraud et al. (2012) proposent une analyse des relations verticales dans une chaîne de valeur quand la firme aval impose son propre standard à la firme en amont. Cependant, ces recherches ne traitent pas du caractère volontaire des efforts, de l'influence de l'organisation de la chaîne de valeur ni de la taille des entreprises sur ces efforts. Mes travaux proposent de ce faire.

A notre connaissance, la littérature qui se rapproche le plus de ces questionnements est la littérature sur les démarches volontaires en environnement. Des travaux ont transposé ce cadre

analytique aux chaînes de valeur alimentaire pour analyser l'influence de l'organisation de la chaîne de valeur sur le caractère volontaire des efforts (Segerson, 1999 ; Venturini, 2003). Noelke et Caswell (2000) proposent une analyse de l'efficacité de différents systèmes de qualité selon qu'ils sont volontaires ou obligatoires et qu'ils impliquent un niveau de qualité sanitaire plus élevé. Cependant, ces travaux considèrent des entreprises homogènes, notamment en taille.

Dans la littérature en économie de l'environnement, on trouve aussi des travaux théoriques et empiriques qui traitent de l'influence de la taille sur les efforts environnementaux. La plupart des travaux analysent la taille comme un des déterminants de la participation des entreprises dans les démarches volontaires visant à réduire leur impact négatif sur l'environnement. Ces travaux établissent que les entreprises les plus grandes ont une probabilité plus forte d'entrer dans ces programmes et donc de fournir un effort volontaire (Grolleau et al., 2007 ; Dasgupta et al., 2000 ; King et Lenox, 2000 ; Johnstone et Labonne, 2009) pour des raisons variées. Dans ces deux champs de littérature, les auteurs ne tiennent pas compte des spécificités des contaminations sanitaires (diffusion de l'externalité) sur les incitations internes et externes des entreprises à mettre en place un effort préventif.

2.2.1 LE RÔLE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Certains de mes travaux s'intéressent aux complémentarités entre les schémas d'incitations privés et publics qui peuvent expliquer le caractère volontaire des efforts mis en place par les opérateurs dans le contrôle sanitaire des denrées alimentaires. En effet, nous considérons, à la fois, la menace publique (responsabilité et sanction juridique) et la menace commerciale portée par les opérateurs en aval des chaînes qui peuvent imposer leur propre système de management de la qualité aux opérateurs amont dans le cadre de relations verticales. En suivant la littérature, nous qualifions ce nouveau type de Systèmes de Management de la Qualité (SMQ) comme des systèmes quasi-volontaires.³ Le développement des standards privés par les supermarchés a amené les chercheurs à développer la recherche sur différentes questions. Certains d'entre eux cherchent à montrer l'impact des standards privés sur les exploitants du secteur alimentaire des pays en développement (Minten et al., 2009), tandis que d'autres s'interrogent sur le développement du marché de la certification ainsi que sur la fiabilité du processus de certification (Jahn et al., 2005, Anders et al., 2010). Nous

³ La littérature traite aujourd'hui de ces systèmes comme des standards privés.

développons un modèle théorique simple qui permet d'établir à la fois une typologie i) de fonctions de réactions de la part d'un opérateur au sein de la chaîne de valeur, ii) de systèmes de management de la qualité.

Pour caractériser la spécificité des risques sanitaires, nous suivons la définition du risque alimentaire qui distingue deux situations de contamination (ANZFA, 2002). D'une part, il existe un risque élevé si la contamination est biologique. D'autre part, le risque est faible s'il existe seulement une contamination chimique. De plus, nous considérons qu'une crise sera systémique au sens de Hennessy et al. (2003) quand le risque est élevé. Comme dans la section 2.1, nous considérons qu'il existe un effet domino sur les producteurs lors d'une contamination biologique faisant chuter la demande. Les consommateurs incapables d'identifier le producteur bannissent simplement le produit. Ces postulats font l'originalité de notre démarche par rapport à ce qui a été fait dans la littérature qui ne tient pas compte de ces spécificités pourtant structurantes des questions sanitaires des produits alimentaires.

Nous établissons plusieurs résultats :

- i) Dans le cas d'une vente directe (chaîne courte), une forte menace réglementaire est une condition suffisante pour conditionner la mise en œuvre de systèmes volontaires quel que soit le risque de contamination.
- ii) Lorsque la menace réglementaire est faible, les systèmes volontaires devraient plus se développer dans les secteurs où le risque de contamination des aliments est faible (résidus de pesticides) relativement aux secteurs où le risque de contamination est élevé (contamination pathogène).
- iii) Lorsque le risque de contamination des aliments est faible et l'entreprise est intégrée dans une chaîne d'approvisionnement longue dans laquelle l'opérateur aval peut imposer son propre système de management de la qualité, des pénalités contractuelles de réparations bien définies vont induire une mise en œuvre d'un système volontaire quelle que soit la menace réglementaire.

Nos résultats nous permettent d'établir que les opérateurs aval, i.e. les supermarchés (la plupart du temps) et/ou l'état, doivent reconnaître que la performance des systèmes volontaires est au moins équivalente à celle des systèmes obligatoires et/ou à la performance des standards privés et mettre en œuvre des conditions crédibles d'implémentation. Ces résultats participent à la discussion sur la substitution entre standards publics et privés que je

représume en section 2.3 et aussi à celle du questionnaire sur l'utilisation stratégique de l'allocation de la règle de responsabilité présentée dans la Partie 4.

2.2.2 LE RÔLE DE LA TAILLE

Dans la continuité de ces recherches, je me suis intéressée au rôle de la taille des entreprises sur leurs efforts de prévention volontaires bien qu'elles soient insérées dans une chaîne de valeur. Nous entendons volontaires comme non contraints, c'est-à-dire que l'entreprise aval n'impose pas son standard et n'applique pas de pénalités en cas de défaillance. L'originalité de cette recherche est de tenter d'évaluer de façon quantitative la taille et la longueur de la chaîne de valeur comme des déterminants des efforts volontaires des entreprises.

Pour ce faire, je relie les efforts de prévention aux types de contamination (Fox and Hennessy, 1999 ; Hennessy et al., 2005) en approfondissant la distinction sur le risque proposé dans la section précédente. Je prends ici en compte trois types de risques alimentaires : le risque biologique (virus, bactéries, parasites, etc.), le risque chimique (pesticides, hormones, conservateurs, etc.) - qui peut causer des effets toxiques, soit dans l'immédiat ou à long terme et le risque physique (verre, cheveux, etc.) qui sont des objets qui pourraient pénétrer accidentellement dans les aliments.

Ces trois types de risque peuvent aussi se classer selon la probabilité d'occurrence d'une contamination croisée, c'est-à-dire entre les lots travaillés par les opérateurs. Sur cette base, il existe deux grandes catégories de problèmes sanitaires. Dès lors qu'une unité est altérée, soit la contamination croisée (contamination d'une unité à l'autre) est possible et va se répandre entre les unités (risque biologique) soit la contamination croisée n'est pas possible (risque chimique et physique). Je traite donc de deux cas polaires. Dans le premier cas, si une unité est contaminée toutes les unités sont contaminées (contamination totale). Dans le second cas, la probabilité de contamination est indépendante entre les unités (contamination nulle). Je mets ici en lumière les arbitrages relatifs à la relation technique entre l'effort de prévention des entreprises et leur taille, dès lors qu'elles sont impliquées dans une chaîne de valeur.

Dans ce cadre, je dérive deux propositions. Elles me permettent de proposer un argument technique afin de discuter des exemptions réglementaires qui existent aujourd'hui dans la mise en œuvre du FSMA aux Etats Unis et qui ont fait et font toujours débat.

- i) Quand la contamination croisée est possible (contamination pathogène), les opérateurs de grande et de petite taille fournissent moins d'effort que les

entreprises de taille moyenne (la courbe effort-taille a la forme d'un U inversé).

- ii) Quand la contamination croisée n'est pas possible (contamination chimique ou physique), les entreprises de petite taille fournissent plus d'effort que les entreprises de grande taille.

2.2.3 EVIDENCE EMPIRIQUE : BASE DE DONNEES ET RESULTATS

Une partie de mes recherches est dédiée à du travail de terrain et à la constitution et l'exploitation de base de données originales. L'objectif est de tester les propositions théoriques dérivées des modèles analytiques.

Dans cette partie, la base de données utilisée recense de manière quasi-exhaustive l'ensemble des importateurs français de fruits et légumes. Je possède des données sur les importateurs (environ 80 entreprises enquêtés en 2006, 2010, 2014) en 2005, 2009 et 2013. Le travail de récolte des données a débuté durant mon travail de thèse et s'est poursuivi en coopération avec les opérateurs par l'encadrement de plusieurs stages de niveau master dans le cadre de différents projets de recherche (Ecoponics, INRA CSD, DS AgroParisTech, Safemed). Cette base est indispensable pour identifier les importateurs qui n'ont pas de code d'activité spécifique dans les bases françaises et sont de petite taille. Ils échappent ainsi aux enquêtes classiques.

Ces données primaires quantitatives portent sur les identifications de l'entreprise, activité de l'entreprise, et les moyens de prévention mis en place. Des questions spécifiques leur ont donc été posées sur des caractéristiques telles que le montant total des ventes, les principaux produits, la spécialisation, les ressources allouées aux contrôles de sécurité. Les entreprises ont aussi été interrogées sur leur environnement d'exploitation (approvisionnement et fournisseurs, clients). Le questionnaire comprenait une partie subjective relative à la perception de la pression exercée par les autorités publiques et par leur principal client en ce qui concerne les questions de sécurité.

Dans le travail empirique que nous avons mené dans Rouvière et al. (2010) nous nous intéressons aux déterminants de l'effort de prévention mis en place par les importateurs français de fruits et légumes. Il s'agit pour nous de porter un éclairage empirique sur les relations entre l'effort sanitaire individuels des entreprises, la taille des entreprises (Rouvière et al., 2010 ; Rouvière, 2016), leurs relations au sein de la chaîne de valeur (Fares et Rouvière, 2010 ; Rouvière et Latouche, 2014) et leur perception de la menace commerciale lié au

supermarchés et de la menace réglementaire (Farés et Rouvière, 2010 ; Rouvière et al., 2010 ; Rouvière et Soubeyran, 2011).

Une grande partie du travail a été de travailler sur la définition de l'effort sanitaire afin de s'abstraire de tout effet de taille sur le niveau d'effort. La définition retenue est celle qui a été retenue dans tous les travaux proposés par la suite : C'est le nombre d'analyse de pesticides rapporté aux volumes des ventes. Cette spécification nous a permis de traiter de la taille comme une variable explicative.

Les résultats (robustes) des estimations économétriques nous permettent d'établir les relations suivantes dans le cas d'une contamination sans effets croisés, toutes choses égales par ailleurs :

*une influence négative de la taille sur l'effort (Rouvière et al., 2010 ; Rouvière, 2016)

*une influence positive d'un approvisionnement direct sur l'effort (Fares et Rouvière, 2010 ; Latouche et Rouvière, 2014).

*une influence positive sur l'effort lié au fait que l'entreprise est intégrée dans une chaîne d'approvisionnement tenues par des supermarchés En d'autres termes, la propension des entreprises à travailler avec des supermarchés augmente indirectement leurs efforts volontaires en matière de sécurité (Rouvière et al., 2010)

*l'influence négative de la perception de la menace réglementaire sur l'effort qui est un résultat qui contredit les perceptions théoriques mais qui est stable (Rouvière et Fares, 2010 ; Rouvière et al., 2010 ; Rouvière et Soubeyran, 2011).

2.3 REMARQUES CONCLUSIVES ET EXTENSIONS

Dans cette partie, j'ai présenté mes travaux analytiques des déterminants des efforts de prévention mis en place par les entreprises alimentaires insérées dans une chaîne de valeur pour éviter des contaminations sanitaires.

Dans ces travaux, je me suis particulièrement intéressée aux relations techniques entre la structure informationnelle, le rôle de la taille, l'insertion dans une chaîne de valeur, le rôle de l'état et le caractère volontaire de ces efforts de prévention.

Mes travaux participent ici indirectement à la discussion croissante sur la substitution des standards publics et privés de contrôle sanitaire dans les chaînes de valeur et donnent une vision à la fois théorique et nouvelle sur les liens qui existent entre l'organisation de la chaîne de valeur et les types de systèmes qui peuvent se mettre en place. Ici l'analyse fournie sur le

rôle de la longueur des chaînes de valeur et la taille des entreprises sur les efforts de prévention nécessite de poursuivre les études empiriques. Cela me permettra de tester les autres propositions que celles du cas des risques faibles, à long terme que nous avons validé empiriquement avec le cas des importateurs français de fruits et légumes dans Rouvière et al. (2010). Je vois un intérêt certain, à ce faire, bien que la collecte des données primaires puisse s'avérer délicate et fastueuse. En effet, les questions de prévention et de risque de contamination sont des questions sensibles et les opérateurs de l'offre alimentaire ne sont pas forcément disposés à communiquer sur les moyens dont ils disposent.

Concernant le rôle des référentiels privés, ceux-ci peuvent être considérés comme des barrières à l'entrée sur les marchés faussant la concurrence en excluant certaines firmes. D'autre part, ils peuvent servir de catalyseur ouvrant de nouvelles opportunités commerciales pour les entreprises qui ont la capacité de répondre à leurs exigences. A partir de l'analyse fournie dans cette partie deux pistes de recherche privilégiées apparaissent. La première concerne la concurrence entre ces différents systèmes de management de la qualité. En quoi, lorsqu'ils se mettent en place à différents niveaux des chaînes, sont-ils complémentaires ou participent-ils à une surenchère non justifiée pour les opérateurs de l'offre alimentaire ?

La seconde piste de recherche s'inscrit aussi dans le prolongement des présentes recherches. En effet, l'évolution réglementaire pousse à une privatisation de la fourniture de la sécurité alimentaire via les standards volontaires de qualité. Il semble alors fondamental de s'interroger sur la substitution de cette réglementation privée à la réglementation publique en termes d'impact aussi bien sur la concurrence, sur la santé publique que sur le bien-être. Sur le plan théorique, les extensions à court terme de ces travaux seraient de coupler les approches proposées afin d'analyser l'efficacité relative de ces systèmes de management de la qualité dans une chaîne de valeur selon qu'ils sont volontaires ou obligatoires pour voir s'ils impliquent un niveau de qualité sanitaire plus élevé et l'effet de cette qualité sur la concurrence et sur le bien-être.

Enfin, dans la continuité, un troisième travail sera envisageable notamment sur la complémentarité entre traçabilité et sécurité (Hobbs et al., 2007). Les systèmes de traçabilité s'inscrivent donc comme des instruments de régulation de la qualité sanitaire des produits. En effet, ces systèmes portés par les entreprises sont des systèmes d'information mais surtout de traçage des produits amont-aval. Ils permettent, par exemple, une identification des responsabilités en cas de défaillances dans la chaîne de valeur. La traçabilité devient ici un instrument support à la mise en œuvre de la responsabilité dans les chaînes de valeur. Les

crises sanitaires ont fait augmenter de manière forte la demande de traçabilité au sein des chaînes alimentaires. En revanche, au cours des dernières années, grâce aux nouvelles technologies de l'information, le coût de la traçabilité a diminué. Ce travail cherchera à répondre à l'influence des systèmes de traçabilité sur la structure de l'offre alimentaire. Nous chercherons à y éclairer les relations entre longueur de la chaîne, la taille des opérateurs et les outils de traçabilité. Par exemple, on pourra s'intéresser à la façon dont la traçabilité peut affecter la structure de l'industrie en favorisant ou excluant l'entrée de petites entreprises, en modifiant les relations amont-aval dans la filière, ou en affectant les incitations économiques à mettre en place des systèmes de production de capacité différente.

L'objectif est de construire un modèle analytique qui traite de l'effet des systèmes de traçabilité sur la distribution de la taille des entreprises dans l'industrie alimentaire. L'objectif sera de caractériser le niveau «optimal» de traçabilité, et d'analyser comment ce dernier affecte le niveau des incitations des entreprises dans la définition de leur capacité productive. L'intuition est la suivante : les opérateurs de petite taille pourraient avoir un avantage comparatif sur les grandes entreprises lorsque le niveau de la traçabilité est faible. En effet, les petites entreprises ont un risque plus faible que les grandes entreprises d'être détectées comme défaillantes et donc d'être sanctionnées par les autorités publiques.

En conséquence, lorsque le coût de la traçabilité est élevé, le niveau de traçabilité sera faible. Cela aura une conséquence directe sur la structure de l'industrie qui sera constituée de petites entreprises. Lorsque le coût de la traçabilité est faible, le niveau de la traçabilité sera élevé et les entreprises auront tendance à être plus grandes. Une conséquence de cette analyse est qu'il existe un compromis entre le système de traçabilité et la taille des entreprises. Une application empirique sera aussi envisagée pour mettre en lumière la relation théorique qui découlerait de cette proposition. Les questionnements relatifs aux extensions proposées ici rejoignent, en partie, celles développées respectivement dans les Parties 3 et 4 du présent document.

PARTIE 3 ANALYSE NEO-INSTITUTIONNELLE DE LA COORDINATION PUBLIC PRIVE DANS LE CONTROLE DE LA QUALITE SANITAIRE DES CHAINES DE VALEUR ALIMENTAIRE⁴

Dans cette partie, je prends pour unité d'analyse les systèmes de contrôle préventif qui ont émergé suite au changement réglementaire entre les autorités publiques et les agents privés. Dans un premier temps, je traite des comportements d'adaptation des agents privés et publics à la modification de la réglementation et à l'introduction de la prévention. En d'autres termes, la question que je pose est comment l'introduction de la prévention modifie-t-elle les règles du jeu et les schémas d'incitation des agents afin de les pousser à travailler dans un sens commun bien qu'ils aient des intérêts divergents ? Dans un second temps, je traite du prolongement actuel de ces travaux sur la coordination public-privé dans le contrôle dans le but de développer un cadre analytique qui permettrait de rendre compte de leur efficacité et de généraliser l'analyse de cette coordination à des environnements institutionnels différents.

De nature compréhensive, ces travaux ont pris place dans le cadre de projets européens (Ecoconics, Arimnet 1 et 2). Les développements qui sont en cours, sont réalisés en collaboration avec Annie Royer, Professeur à l'Université du Québec, Laval. Ils feront l'objet d'un dépôt d'un projet pour le programme de développement de partenariats stratégiques en matière d'enseignement et de recherche du conseil franco-québécois de coopération universitaire. Une seconde partie de travaux est menée en collaboration avec Emmanuel Raynaud, Directeur de recherches à l'INRA-SADAPT et Claude Ménard, Professeur à l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne et font partie d'un projet franco-brésilien déposé dans le cadre du programme COFECUB - USP 2017 en coordination avec une équipe de l'Université de Sao Paulo. Nous portons également ces questions dans le cadre d'un projet

⁴ Cette partie fait référence aux articles suivants :

« Public Private Partnerships in Food Industries: a Road to success? » (en coll. avec A. Royer, Univ Laval Québec) En révision

« From Punishment to Prevention: The introduction of co-regulation in the enforcement of food safety regulation. » *Food Policy* 37(3), pp 246-254. (En coll. avec J.A. Caswell)

« Le contrôle sanitaire des fruits et légumes d'importation: Les conventions d'autocontrôle sanitaire des importateurs français. » *Economies et Sociétés, séries Systèmes Agroalimentaires*, 28, pp. 599-612. (En coll. avec J.M Codron et M. Fares)

« From public to private regulation? The case of Negotiated Agreements of French Import Industry of Fresh Produce. *International Journal of Agricultural Resources Governance and Ecology*, 6(3), pp. 415-427. (En coll. avec JM. Codron et M. Fares)

européen de formation et de recherche intitulé « Organizational Diversity and Institutional change to Support Sustainable and Efficient Agri-food systems » dans le cadre du Marie Skłodowska-Curie Action - Innovative Training Networks (ITN) avec les universités d'Uppsala (Suède), de Wageningen (Pays Bas), d'Exeter (UK) et de Perugia (Italie).

3.1. SYSTEMES DE CO-REGULATION INTRA FILIERES : UN EXEMPLE

Les résultats présentés dans cette partie sont issus de l'exploitation de données d'enquêtes qualitatives et quantitatives auprès des importateurs qui participent à des conventions d'autocontrôle sanitaire, ainsi qu'auprès des autorités publiques qui ont validé ces conventions dans l'activité française d'importation des fruits et légumes. Fruit d'une négociation entre les importateurs et les agents de la Direction Générale de la Concurrence et de la Répression des Fraudes (DGCCRF), leur objectif est de mieux contrôler la qualité sanitaire des produits importés sur le territoire domestique. Leur principe fondamental est la délégation du contrôle sanitaire aux importateurs (Codron et al., 2006).

A ce jour, la collecte de données continue dans le cadre d'un partenariat d'expertise avec les importateurs sur les deux marchés d'importation de Perpignan et de Rungis en partenariat avec leur syndicat respectif. Ce partenariat a donné lieu à l'accueil de trois différents stagiaires de niveau master. L'exploitation des données qualitatives m'a permis une vision compréhensive de ces systèmes.

Les importateurs français, de par leur fonction et leur position dans la chaîne, sont des acteurs particuliers. Assimilés à des producteurs en tant que premiers metteurs en marché, ils sont responsables de la conformité des produits qu'ils font entrer sur le territoire. Les importateurs engagent ainsi leur responsabilité pénale si les produits qu'ils commercialisent ne sont pas conformes (Codron et al., 2006). Face à cette responsabilité, ces conventions ont été adoptées par les importateurs des marchés de Perpignan et de Rungis. Les démarches volontaires ont pour but de permettre aux importateurs de respecter collectivement leur nouvelle obligation d'autocontrôle résultant du changement réglementaire.

La convention et les négociations qui ont conduit à son élaboration portent donc sur la mise en application des nouvelles obligations réglementaires en matière sanitaire. Les importateurs ont négocié les moyens à employer pour respecter la norme publique ainsi que l'étendue du contrôle officiel. Ils ont obtenu notamment de fortes concessions en matière de contrôle. Aux dires des importateurs interrogés, il n'existerait plus de contrôle officiel inopiné. Ils ont aussi acquis, grâce à cette convention, le moyen de diminuer l'ampleur de leur responsabilisation

pénale en cas d'anomalie sanitaire et une certaine protection juridique en cas de mise en accusation. En s'engageant dans la convention, les importateurs bénéficient, en effet, d'une présomption de bonne foi relative à leur engagement, que les autorités leur confèrent.

Les conventions ont été conçues sur un modèle décentralisé (Codron et al., 2006). Les importateurs ne s'engagent pas individuellement auprès des autorités publiques mais se regroupent d'abord auprès de leur syndicat qui assure leur représentation. Le syndicat joue ensuite le rôle d'intermédiaire unique entre les importateurs et les autorités publiques. Le syndicat a donc deux fonctions dans la convention. Il agit à la fois comme porte-parole des importateurs et comme interlocuteur privilégié des autorités publiques.

Dans mes travaux, dans la lignée de la littérature empirique en « Agribusiness » j'ai d'abord considéré ces systèmes, comme des arrangements institutionnels, i.e des outils réglementaires qui permettent aux agents de satisfaire aux nouvelles règles du jeu. Je me suis intéressée à leur organisation interne et aux modifications de comportements qu'ils ont entraînés pour les agents publics ce qui n'avait, à notre connaissance, jamais été pris en compte dans la littérature (Section 3.2). Dans mes travaux actuels, je les considère comme des innovations organisationnelles, c'est-à-dire des formes hybrides intermédiaires entre les institutions et les arrangements institutionnels (Section 3.3).

3.2 LA CO-REGULATION COMME ALTERNATIVE AU SCHEMA CLASSIQUE DE REGULATION

En matière d'intervention publique, il est classique de considérer une large palette de choix entre les situations de « laisser faire » (pas d'intervention) et l'intervention directe à travers des mesures prescriptives ou incitatives de type « command and control ». Dans le cadre de l'intervention publique directe, les autorités publiques établissent la réglementation et sont entièrement responsables des phases d'administration et de contrôle de celle-ci. A l'autre extrême, dans le cadre du « laisser faire », il existe des situations dans lesquelles il n'existe pas de règles spécifiques et obligatoires pour les entreprises. Dans la littérature, il existe un consensus sur le fait que les schémas de co-régulation se trouvent quelque part entre ces deux formes extrêmes (e.g. Garcia-Martinez et al., 2007 ; Black, 2001). L'introduction de ces nouveaux outils de régulation a ainsi lancé un large débat parmi les spécialistes sur la définition même du concept de co-régulation. Il est indéniable que l'abondance de l'usage du terme a conduit à une compréhension floue de ces collaborations selon les entrées disciplinaires et selon que les analyses portent sur leurs conditions d'émergence (Mayer et

Gerreffi , 2010 ; Coglianese et Mendelson 2010), sur les risques de capture et/ou la perte de transparence de la réglementation (Verbruggen et Havinga, 2014), etc.

Une des caractéristiques principale et commune de cette littérature est que ces collaborations sont liées au processus réglementaire et/ou au politique (élaboration des normes, mise en œuvre, l'exécution et le suivi) et apparaissent comme un moyen de se conformer avec une règle. La co-régulation est un outil réglementaire permettant aux agents privés de définir les meilleurs moyens de se conformer à une réglementation. Ayres et Braithwaite (1992) définissent la co-régulation comme de l'« autorégulation de l'industrie supervisée et/ou ratifiée par le gouvernement ». Coglianese et Lazer (2003) et Yapp et Fairman (2005) se réfèrent respectivement à des « schémas de gestion de cadre réglementaire » - « management-based regulation » ou « de l'autorégulation supervisée » - « enforced self-regulation ».

3.2.1 ANALYSE D'UN MODELE DECENTRALISE

A notre connaissance, rares sont les recherches en sciences économique qui se sont penchées sur l'organisation interne de nouveaux modes de gestion de la qualité sanitaire des aliments. Dans mes travaux, je m'y suis intéressée dans le cadre particulier des conventions d'autocontrôle mis en place sur les marchés français d'importation de fruits et légumes (Section 3.1).

Pour traiter de la structure organisationnelle du schéma de co-régulation, nous avons mobilisé deux corps de littérature. D'abord et compte tenu de la structure organisationnelle du schéma de co-régulation, nous nous référons à une littérature généraliste qui analyse les systèmes d'incitations dans les systèmes décentralisés (Aoki, 1990; Okuno, 1984). Aoki (1990) établit qu'il existe deux conditions qui permettent à une équipe supervisée par un agent d'être efficace. La première condition d'efficacité est relative à la responsabilisation du superviseur dès lors qu'il a été mandaté. Il s'agit du seul moyen d'inciter le superviseur à assurer sa fonction. Une défaillance au sein de l'équipe conduit ainsi à tenir le superviseur pour responsable. La seconde condition d'efficacité est relative à l'existence d'un système d'incitations au sein de l'équipe. Okuno (1984) a fortement développé cet aspect et montre que chaque membre de l'équipe doit trouver un intérêt à respecter son engagement. Il établit notamment que la simple existence d'un mécanisme d'exclusion, capable d'exclure les joueurs ayant un comportement déviant, peut jouer un rôle incitatif à part entière. En d'autres termes, cette littérature se penche de façon détournée sur la question de l'allocation de

responsabilité quand les agents sont interdépendants dans un système clos. Nous traitons de cette question dans la Partie 4.

La confrontation des données empiriques aux propositions de la littérature montre que les conditions d'efficacité ne sont pas réunies dans les conventions de reconnaissance mutuelle. Premièrement, il n'existe pas de principe de responsabilisation du syndicat. Les autorités publiques ont proposé, durant les négociations, de le mettre en place mais cette proposition a été rejetée par le syndicat conscient des conséquences que la mise en place d'un tel principe pourrait avoir pour lui. Le refus de la responsabilisation du syndicat, au nom du collectif, caractérise l'absence de mécanisme interne à la convention qui pourrait rendre son organisation efficace. Deuxièmement, et cela découle assez logiquement de l'absence de responsabilisation du syndicat, il n'existe pas au sein du collectif des importateurs, de mécanismes de discipline collective. Le syndicat n'exerce aucune véritable pression de contrôle sur les importateurs. Par ailleurs, il n'existe aucun mécanisme d'ostracisme au sein du groupe des importateurs et donc aucun risque pour les importateurs adhérents à la convention d'être exclus du collectif. En conséquence, les importateurs du collectif pourraient ainsi chercher à profiter des avantages de l'initiative (mutualisation des coûts, crédit que leur accordent les agents de la DGCCRF dans le cas d'une anomalie sanitaire, etc.) sans en supporter les coûts. Cependant, les importateurs engagés dans la convention semblent jouer le « jeu » de la convention alors que rien ne les y contraint.

Ce constat nous a conduits à nous interroger sur les incitations qui poussent les importateurs à respecter globalement leur engagement, vis à vis du syndicat et donc indirectement vis à vis des autorités publiques. En effet, les importateurs allouent volontairement des ressources afin de rendre crédible le contrôle sanitaire qu'ils opèrent dans leur entreprise. Suite au traitement des entretiens qualitatifs (analyse textuelle des verbatim), deux types d'incitations externes apparaissent dans ce cadre, la menace commerciale et la menace juridique liée à la règle de responsabilité. Les importateurs ont mis en œuvre cette coopération pour ne pas se voir imposer un système plus lourd et plus contraignant, défini et mis en œuvre par la grande distribution. Il s'agit ici de préempter la grande distribution. Face à l'accroissement des exigences de la grande distribution en matière de qualité sanitaire, les importateurs ont choisi de mettre en place un système unique et collectif pour contrôler la qualité sanitaire des fruits et légumes. Ce système unique a pour avantage d'éviter d'avoir à répondre à la demande spécifique de chacune des enseignes. Le système collectif permet ainsi de bénéficier d'une mutualisation des coûts et des charges liés au contrôle sanitaire.

La menace juridique porte sur le caractère particulier du statut de premier metteur en marché des importateurs français. Dans le cas des produits importés, l'importateur, bien qu'il n'ait aucune légitimité sur le processus de production, est assimilé par le droit français à un producteur, et, doit, en conséquence, s'assurer de la conformité des produits à la réglementation. Les importateurs déclarent que cette responsabilité explique en partie leur participation à ces démarches. Leur position dans la chaîne de valeur, leur statut de responsabilité et leur relation aval seraient des déterminants à la mise en œuvre d'un système collectif de prévention.

3.2.2 ANALYSE D'UN OUTIL DE PREVENTION

En 2001, Black fournit des arguments sur l'émergence de ces nouveaux modes de gestion en faisant valoir qu'il a modifié l'appréhension de la réglementation par les autorités publiques et par les entreprises. Dans mes travaux et sur la base de mon étude de cas, j'ai testé cette hypothèse dans le cadre de l'implémentation des systèmes de régulation dans les phases d'administration et de contrôle de la réglementation sanitaire. Pour ce faire, j'ai développé un cadre analytique qui s'appuie sur des travaux en sciences politiques que j'ai adapté afin de l'appliquer ensuite au contexte spécifique du contrôle de la qualité sanitaire des aliments.

Dans le cadre d'analyse adapté de May et Burby (1998), trois briques fondamentales constituent les phases d'administration et de contrôle de la réglementation : la philosophie, la stratégie et les pratiques. Ces trois briques sont à la disposition des autorités publiques en charge du contrôle. D'après May et Burby (1998), ces trois niveaux sont interdépendants et c'est leur combinaison qui permet de caractériser le régime d'administration de la règle de droit selon que le régime d'administration et de contrôle est traditionnel ou qu'il présente des caractéristiques de co-régulation. D'un point de vue politique, le changement d'un régime d'application strict vers la co-régulation peut se mesurer sur les pratiques mises en œuvre par les autorités en charge du contrôle sur le terrain (May et Burby, 1998). Dans ce cadre analytique, c'est la combinaison des pratiques qui va permettre de déterminer à la fois le statut des stratégies et de la philosophie du régime d'administration et de contrôle de la réglementation. Dans la panoplie des pratiques à la disposition des autorités en charge du contrôle, nous devons distinguer l'usage de l'information, des inspections et des sanctions. Un régime « traditionnel » va utiliser des instruments qui caractérisent les pratiques comme répressives. Par exemple, les politiques d'inspection visent à établir la non-conformité des produits et à sanctionner les entreprises défailtantes. Nous sommes ici dans un contexte de

mise en œuvre d'une philosophie réactive de la part des autorités de contrôle dans une stratégie stricte de mise en œuvre et de contrôle de la réglementation.

Pour déterminer la philosophie du système, il faut évaluer les pratiques de contrôle avant et après la mise en œuvre du schéma de co-régulation. Dans un schéma de co-régulation, les pratiques mises en œuvre sont essentiellement des pratiques d'accompagnement à la conformité-produit. La philosophie y est donc proactive et la stratégie d'exécution créative. Cette stratégie vient modifier la définition historique de contrôle des autorités publiques. Cette évaluation ex-post permet de comprendre la conception réelle des régimes d'application et de contrôle par rapport à la lettre de la loi.

Dans Rouvière et Caswell (2012), nous avons appliqué ce cadre analytique afin d'étudier les modifications de comportements des agents en charge du contrôle qui opèrent auprès des importateurs volontaires dans le cadre des conventions de reconnaissance mutuelle des procédures d'autocontrôle qui existent sur le marché français. Notre objectif visait à cartographier et à évaluer les changements dans le régime d'application après la mise en œuvre de ces nouveaux programmes de prévention. Nous avons évalué les changements dans les pratiques ce qui nous permet de déterminer, à la fois, la stratégie développée par les autorités en charge du contrôle ainsi que la philosophie générale du régime d'application et de contrôle de la réglementation sur les marchés d'importation. Pour ce faire, nous avons exploité les données issues des entretiens qualitatifs avec les responsables des programmes et les contrôleurs de terrain de la DGCCRF.

L'introduction du schéma de co-régulation a modifié toute l'organisation des contrôles officiels de sécurité pour les importateurs volontaires qui participent aux conventions. Pour ces importateurs, il y a un écart entre la lettre de la loi et son application. Les changements ont touché toutes les pratiques mises en œuvre par les agences de contrôle: inspections, l'usage de l'information et les sanctions. Depuis la mise en place des conventions de reconnaissance mutuelle des procédures d'autocontrôle, la mission des autorités publiques a évolué vers une stratégie plus préventive. Nos résultats permettent d'établir qu'en ce qui concerne les autorités publiques, la concrétisation de la coopération favorise la prévention au détriment d'une action historique plus réactive et répressive.

Cependant, outre le transfert des coûts du contrôle aux importateurs, aucune information ne nous permet de conclure à une efficacité relative de ce système par rapport aux systèmes de contrôle traditionnel. Dans la littérature empirique de « Agribusiness », l'hypothèse implicite derrière les travaux sur les systèmes de co-régulation, est que leur mise en œuvre modifie le

schéma classique de régulation afin de les rendre plus efficaces que le contrôle dit public (Garcia-Martinez et al., 2013). Il n'existe, à ce jour, aucune preuve empirique de cette suprématie. De plus, la co-régulation fait apparaître une dimension collective forte, puisqu'elle s'applique à l'ensemble des opérateurs d'un secteur. Or, cette dimension collective, qui a une influence sur la façon de gérer le groupe, a été peu traitée dans la littérature. Mes travaux actuels cherchent à approfondir ces deux points.

3.3 ANALYSE NEO-INSTITUTIONNELLE DES FORMES HYBRIDES VERTICALES

A l'issue des précédents travaux, des questions restent en suspens, notamment sur la façon d'appréhender la coordination entre les agents publics et les agents privés de façon plus générale et dans des contextes institutionnels différents. De plus, l'approche méthodologique utilisée dans ces études compréhensives ne permet aucune généralisation. Ces deux constats m'ont poussée à m'interroger sur comment s'abstraire de cette dimension de choix unidimensionnel des agents publics pour cet outil de régulation vers l'analyse d'une solution partagée et négociée entre agents publics et privés pour ces outils de prévention. Pour ce faire, j'ai choisi de positionner mon analyse dans les développements récents de la Nouvelle Economie Institutionnelle.

A notre connaissance, Royer et al. (2016) sont les premiers à proposer des arguments théoriques et empiriques pour transposer la théorie des coûts de transactions dans le secteur agricole et agroalimentaire pour expliquer l'émergence de plateformes collectives de régulation des prix. Par cette approche, les auteurs considèrent à la fois la dimension collective et l'objectif de régulation porté par les plateformes. Ils en concluent que ces arrangements collectifs sont des formes hybrides entre les formes de gouvernance hybride et des formes institutionnelles hybrides. Formes hybrides institutionnelles que Ménard (2014) qualifie aujourd'hui de méso-institutions. Les méso-institutions seraient des formes hybrides verticales entre les Institutions et les Structures de Gouvernance. Les formes de gouvernance hybrides étant les formes hybrides horizontales entre marché et intégration verticale.

Le projet de recherche développé dans cette partie s'inscrit dans ces termes et participe à l'analyse du rôle des institutions intermédiaires dans les filières agroalimentaires. Il s'agira d'identifier et de développer des indicateurs généraux qui permettront d'en évaluer le fonctionnement, d'une part, et les effets sur l'organisation des activités économiques dans le secteur considéré, d'autre part. Un projet de thèse est prévu afin de faire le lien entre les deux séries de travaux proposées ici.

Une première série de travaux est réalisée en collaboration avec Annie Royer, Professeur à l'Université Laval de Québec. Nous y questionnons le caractère intermédiaire de ces arrangements institutionnels. Nous cherchons à expliciter les mécanismes d'interactions entre le niveau des Institutions et celui des Structures de Gouvernance dans le cadre du contrôle sanitaire et de la traçabilité dans les chaînes alimentaires. Dans cet objectif, nous considérons que la qualité sanitaire des produits et la traçabilité des produits sont des biens publics et que leur contrôle sont des services publics. Dès lors, la mise en place de programme de coordination de contrôle public privé suppose une délégation d'une partie du service public de contrôle vers les opérateurs de l'offre alimentaire. Ce parallèle nous permet de nous baser sur la littérature de la délégation de services publics à des opérateurs privés et sur la littérature sur les partenariats publics-privés (PPP) en particulier. La littérature sur les PPP s'intéresse aux modes de gouvernance alternatifs encadrant la fourniture de services publics (de Bettignies et Ross, 2004), à l'arbitrage entre gestion directe et concession (voir par exemple Hart et al., 1997; Levin et Tadelis, 2010) entre faire et faire-faire (Williamson, 1985). Il est important ici de noter qu'en général les travaux empiriques sur les PPP portent sur des services publics où les investissements en infrastructures sont importants. Services publics que l'on qualifie dans la littérature comme des infrastructures critiques. Cependant, cette dimension d'investissement exclut du champ de l'analyse le secteur agricole et agroalimentaire.

Nous cherchons à combler ce décalage dans la littérature en développant un cadre d'analyse pour les PPP dans le secteur agricole et agroalimentaire. Nous explorons ces partenariats en mettant en avant que l'incertitude et les préoccupations spécifiques de sécurité des aliments comme les risques « systémiques » (dimension collective) et l'asymétrie d'information (incertitude sur l'attribut de croyance de la sécurité alimentaire) sont au cœur de leur fonctionnement. En considérant ces systèmes comme des hybrides institutionnels nous cherchons à tirer leurs caractéristiques générales en identifiant tous les mécanismes qui pourraient conduire à leur résilience et à les rendre efficaces. Notre intention est de fournir un ensemble unifié pour discuter de la façon dont la structure de ces partenariats particuliers pourrait aider à atteindre les objectifs communs de sécurité alimentaire et de traçabilité. Nous développons ensuite des études de cas pour mettre en évidence les mécanismes à l'œuvre dans deux environnements institutionnels différents : le système de traçabilité du bétail au Québec (Canada) et les programmes de surveillance des résidus de pesticides dans l'industrie des importations françaises de produits frais. La stabilisation du cadre analytique développé dans ces travaux nous permettra d'étendre notre analyse à de nouveaux secteurs.

Une seconde série de travaux est basé sur le dépôt d'un projet dans le cadre du programme COFECUB-USP 2017 et d'un projet européen de formation et de recherche dans le cadre du Marie Skłodowska-Curie Action - Innovative Training Networks (ITN). Il s'agira de fournir un cadre de comparaison de cadre réglementaire et institutionnel afin d'identifier les différents niveaux institutionnels, leur influence et leurs interactions dans différents secteurs agricoles et agroalimentaires. Nous souhaitons développer une analyse fine des formes hybrides intermédiaires verticales et horizontales en distinguant différents niveaux de régulation (Institutions génériques, Institution Intermédiaires, et Arrangements Organisationnels).

Dans ce contexte, le niveau intermédiaire servirait de mécanismes de transmission entre les institutions génériques et l'organisation du secteur au sens de Ménard (2014). Plus précisément, il s'agira de comprendre et d'identifier ces mécanismes de transmission qui traduisent, adaptent et mettent en œuvre les règles définies au niveau des Institutions (offices publics, agences de régulation, régulation collective privée, etc.) dans chacun cas. En parallèle, nous développerons des indicateurs qui permettront d'évaluer les coûts et les bénéfices de ces institutions intermédiaires qui détermineraient leur efficacité relative. Enfin, nous tâcherons de cerner comment ces institutions intermédiaires vont contribuer à façonner les choix organisationnels des opérateurs dans le secteur ainsi que sa gouvernance. A terme, il s'agira d'expliquer si les différents modes d'organisation (par exemple coopératives, associations de producteurs, firmes privées) opérant dans le même cadre réglementaire ont des performances économiques différentes et voir si ces différences proviennent essentiellement de la nature de l'organisation ou des mécanismes de mise en œuvre des réglementations.

PARTIE 4 INTERMEDIATION & CHAINES DE VALEUR : HETEROGENEITE ET ALLOCATION DE LA REGLE DE RESPONSABILITE⁵

Dans cette partie, je m'intéresse à la fonction économique des intermédiaires de commerce, dans le cas particulier de l'importation française de fruits et légumes. En France, la fonction de premier metteur en marché est primordiale en termes de sécurité sanitaire et ces opérateurs ont un rôle clé à jouer à l'entrée des marchés européens. Assimilés à des producteurs, ils sont responsables pénalement d'un défaut de sécurité sur les produits qu'ils importent. Mes travaux participent plus largement à l'analyse du rôle des intermédiaires à l'international qui sont souvent négligés dans la littérature, au moins empirique, car ils sont difficilement identifiables dans les bases de données.

Les travaux présentés ici, initiés avec Karine Latouche (CR INRA), ont obtenu des financements du département SAE2 de l'INRA, de la Direction Scientifique d'AgroParisTech et participent au projet ARIMNET2 (projet SAFEMED, coordonné par Hakim Hammoudi-INRA ALISS). Ils ont pour objectif d'analyser les stratégies d'importation des entreprises dans les pays développés.

Cette approche est originale car, en général, les recherches s'intéressent plus particulièrement aux stratégies d'adaptation des producteurs sur les marchés qui exportent vers les marchés des pays développés. Or, l'hypothèse centrale de nos travaux est que l'organisation du contrôle des entreprises dans les pays importateurs des pays développés va influencer les stratégies de production aussi bien dans les pays développés que dans les pays en voie de développement.

⁵ Cette partie fait référence aux articles suivants :

«Impact of Liability Rules on Modes of Coordination for Food Safety in Supply Chains.» European Journal of Law and Economics, 37, pp. 111-130. (En coll. avec K. Latouche)

« Heterogenous Effort in Voluntary Programmes on Food Safety: Theory and Evidence from the French Import Industry of Fresh Produce. » European Review of Agricultural Economics, 37(4), pp. 479-499. (En coll. avec R. Soubeyran & C. Bignebat)

« Référentiels volontaires et contrôle sanitaire des importations européennes: quelles conséquences sur les chaines de valeur en Europe? » (En coll. avec K. Latouche) In : Sécurité des aliments, commerce et développement: Etat des lieux, analyses économiques et points de vue des acteurs. Eds : Abdelhakim Hammoudi (INRA), Yves Surry (Université d'Uppsala), et Cristina Grazia (Université de Bologne): HERMES-LAVOISIER

« Buying the import service: Evidence from the French Imports Industry of Fresh Produce », (En coll. avec K. Latouche, INRA) Soumis

Cette partie est organisée comme suit : Dans un premier temps, je reviens sur la motivation empirique des deux questions de recherche et le positionnement des travaux par rapport à la littérature. Je présente ensuite les bases de données utilisées pour traiter empiriquement ces questions. Je présente ensuite mes résultats.

4.1 MOTIVATION EMPIRIQUE ET LITTÉRATURE

Les produits importés viennent le plus souvent d'origines lointaines où les institutions publiques peuvent être défaillantes dans la mise en œuvre et le contrôle des standards de qualité. Dans le cadre du commerce international, le contrôle aux frontières devient dès lors une question fondamentale pour les autorités publiques des pays importateurs. Si des actions de prévention peuvent être prises en amont de la production, le seul moyen de se soustraire à ces questions de qualité à l'entrée du marché est le contrôle ponctuel aux frontières. Ce sont ces contrôles qui jouent ainsi le filtre de qualité au point d'entrée du marché domestique. Dans ce cadre, la fonction de premier metteur en marché est une fonction essentielle à analyser et ce, d'autant plus, quand le premier metteur en marché porte la charge de la responsabilité en cas de défaillance comme c'est le cas en France.

4.1.1 FONCTION ECONOMIQUE DES INTERMÉDIAIRES DE COMMERCE

Sur les marchés internationaux de produits agricoles, on observe une coexistence entre le commerce direct ou intégré et le commerce indirect (Curzi et al., 2014). Par commerce indirect, j'entends le commerce qui transite par des intermédiaires de commerce. Dans ce cadre, je me suis intéressée à la résilience de ces agents sur les marchés internationaux. Je me suis donc interrogée sur la qualification de leur(s) fonction(s) économique(s) et sur les arbitrages auxquels ils font face. Selon Spulber (1999), les intermédiaires peuvent surpasser les échanges directs par leur hétérogénéité de portefeuille et donc la diversification des risques.

Comme je l'ai souligné dans la Partie 1, l'économie internationale et l'organisation industrielle s'accordent donc sur deux fonctions :

i) les intermédiaires peuvent être assimilables à des « matchmakers » au sens classique du terme. La première fonction est de disséminer de l'information entre acheteurs et vendeurs. Ce sont des facilitateurs de commerce pour les entreprises qui exportent (Antràs et Costinot, 2011 ; Ahn et al., 2011). Il est important de noter qu'en économie internationale, on traite de cette question depuis peu car jusqu'alors il était difficile d'estimer des modèles à l'échelle de l'entreprise. L'approche développée dans cette partie est novatrice car elle permet de ce faire.

ii) les intermédiaires seraient des moyens de réduire les coûts relatifs à l'asymétrie d'information dans les transactions quand les coûts relatifs à la recherche de cette information seraient trop élevés (Biglaiser, 1993 ; Biglaiser et Friedman, 1994). Ils sont des experts de qualité. On retrouve cette tendance aussi bien en économie internationale qu'en économie industrielle. Le principal enjeu pour les études empiriques en commerce international est celui des questions de mesure de cette qualité (Baldwin et Harrigan, 2011).

Cependant, ces deux littératures supposent que sur une même catégorie de transactions seule une catégorie homogène d'agents d'intermédiation opère. Dans mes travaux, je me suis intéressée empiriquement à l'hétérogénéité des intermédiaires qui traitent le même type de transaction puisqu'il existe au moins deux fonctions identifiées dans la littérature. Je développe ce point dans la section 4.3

4.1.2 ECONOMIE DU DROIT ET ALLOCATION DE LA REGLE DE RESPONSABILITE

La littérature en économie du droit a clairement établi que la règle de responsabilité est un bon moyen pour inciter les opérateurs à mettre en œuvre le bon effort de prévention (Buzby et Frenzen, 1999 ; Schmitz, 2000). Loureiro (2008) établit que la mise en œuvre d'un nouveau régime de responsabilité, via une allocation bien définie de la règle de responsabilité, a fait diminuer les occurrences de contamination alimentaire aux USA.

Outre cet effet direct, les travaux publiés dans la littérature « d'économie agricole » mais aussi en économie industrielle appliquée ont mis en avant que le changement réglementaire, via le renforcement de la règle de responsabilité a aussi modifié l'organisation des chaînes de valeur alimentaire.

On distingue plusieurs types de stratégie. Premièrement, les opérateurs de l'offre alimentaire peuvent mettre en œuvre un processus d'intégration verticale. De façon classique, le processus d'intégration permet de diminuer les coûts de transactions sur des produits dont la qualité est difficilement vérifiable et donc « contractable ». Le renforcement de la règle de responsabilité participerait ainsi à l'intensification de cette tendance d'intégration (Hobbs et Young, 2000). Hennessy (1996) établit que l'information imparfaite dans les chaînes de valeur conduit à l'intégration verticale. Hennessy et al. (2001) montrent que les processus d'intégration viennent diminuer la probabilité de crise sanitaire à chaque niveau de la chaîne de valeur. L'intégration des maillons amont marque donc l'intérêt des entreprises à maîtriser la qualité des produits tout au long de la chaîne de valeur. Loureiro (2008) établit que les

processus d'intégration ont permis aux entreprises qui ont intégré verticalement de mieux contrôler la qualité de leurs inputs et du processus de production.

Deuxièmement, la littérature établit qu'il peut exister une utilisation stratégique de la règle de responsabilité. Les opérateurs de l'offre alimentaire qui renonceraient au processus d'intégration, le feraient pour garder une capacité de transférer la responsabilité vers les opérateurs amont (Pouliot et Sumner, 2008). Cette dernière possibilité suppose soit la transférabilité de la règle de droit d'un opérateur sur l'autre, soit l'identification possible du responsable de la défaillance au sein de la chaîne de valeur. La seconde alternative a fait l'objet d'une littérature importante sur l'adoption des moyens de traçabilité. En revanche, la première alternative n'a fait l'objet que de peu d'études car elles sont menées en général sur le marché domestique et que, dans ce cadre, l'allocation de la responsabilité est exogène. Dans le cadre des échanges internationaux et des importations en France, en particulier, cette allocation dépend de qui est le premier metteur en marché. Je traite de cet arbitrage dans la section 4.4.

4.2 INTERET EMPIRIQUE & DONNEES

L'approche que je propose ici revêt un enjeu empirique assez fort. En effet, dans la littérature, les recherches sur les intermédiaires sont rares et/ou approximatives car il est difficile d'identifier les intermédiaires dans les bases de données. Les auteurs utilisent des « proxies » pour catégoriser les agents (voir Ahn et al., 2011) et identifient en général des agents d'exportation. Peu de travaux s'intéressent au comportement d'importation qui est pourtant une fonction essentielle pour traiter des questions de contrôle aux frontières. Dans ce cadre, des données primaires, qui ne sont pas disponibles par ailleurs, ont été récoltées pour identifier ce type d'agents.

Le cas français est un cas empirique intéressant pour analyser à la fois la fonction économique des importateurs ainsi que l'arbitrage relatif à l'intégration verticale par les opérateurs aval de la fonction d'importation en considérant l'allocation de la règle de responsabilité. En effet, en France, le premier metteur en marché sur le marché domestique est celui qui est pénalement responsable si la qualité du produit, qu'il met sur le marché, fait défaut.

La décision d'importation directe ou indirecte à la frontière est donc un indicateur crucial quant à i) l'organisation des chaînes de valeur et la fonction économique des intermédiaires de commerce ; ii) la compréhension de comment l'allocation de la règle de responsabilité peut modeler une chaîne de valeur.

Cette question est d'autant plus intéressante dans le secteur des fruits et légumes frais dont le commerce s'est accéléré pour fournir les étals des supermarchés tout au long de l'année pour des consommateurs peu sensibles aux saisons. Les fruits et légumes présentent des spécificités importantes quant à leur mode de production et à leur variabilité en termes de qualité intrinsèque et sanitaire. Ces produits sont fragiles, périssables et soumis à des aléas climatiques forts. La nature même des produits confère aux transactions, qui les concernent, un niveau « d'incertitude » très élevé. En effet, cette incertitude augmente les problèmes de coordination au sein de la chaîne de valeur et ce, d'autant plus, que le pays de production et le producteur sont éloignés du pays d'importation augmentant ainsi les coûts de transactions. Cette incertitude augmente les coûts de transactions qui pousseraient à l'intégration verticale. Ils augmentent également les coûts potentiels de responsabilité en cas de défaut de qualité qui poussent à l'intermédiation.

La base de données sur laquelle s'appuient ces analyses est originale puisqu'elle résulte de l'appariement de trois sources statistiques différentes prises dans le temps. La première est une base qui recense de manière quasi-exhaustive l'ensemble des importateurs de fruits et légumes en 2006, 2010 et 2014 (cf Partie 2). Cette base est indispensable pour identifier les importateurs qui échappent aux enquêtes classiques. La seconde source d'information est la base de données des Enquêtes Annuelles d'Entreprise (EAE) du commerce, qui a permis d'identifier et de décrire les centrales d'achat (donc de grande taille) des enseignes de la grande distribution. Enfin, la base de données des douanes françaises, a permis de repérer les entreprises qui ont importé des fruits et légumes.

L'appariement de ces trois bases nous permet de constituer une base de données unique qui recense l'ensemble des entreprises françaises ayant pour activité principale le commerce et qui importent effectivement des fruits et légumes en France. Nous travaillons sur une sélection de cet appariement total (en coupe, sur la campagne 2013 appariement importateurs et douanes dans la section 4.3 et sur la base de données complète pour la section 4.4). Nous caractérisons chacune de ces entreprises aussi bien par les volumes et valeurs de l'ensemble des produits qu'elles ont importés (entre 1995 et 2010) que par leurs données économiques (en 2005), à travers notamment le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée ou le nombre de salariés.

Une des difficultés relatives à la qualité dans le commerce international est la question de la mesure de cette qualité qui peut poser problème à l'empiriste. Ici nous avons adapté une méthode qui permet de prendre en compte toutes les incertitudes relatives aux produits en

mobilisant des données agronomiques et techniques que nous avons compilées. En effet, pour obtenir les résultats de section 4.4, un gradient de qualité a été constitué et testé à partir d'une technique économétrique développée par Khandelwal et al. (2013) et adaptée aux marchés agricoles par Curzi et al. (2014). Ce gradient nous permet d'approximer l'incertitude relative aux couples pays-produits. Ce gradient a été testé avec des variables techniques et agronomiques permettant de qualifier les produits selon leur nature, leur condition de transport et de stockage et de tenir compte de l'environnement de production, c'est-à-dire du pays d'origine.

Dans le cadre particulier de l'importation de fruits et légumes en France, nos statistiques descriptives nous montrent que l'activité des importateurs se maintient sur les marchés européens alors qu'elle se développe sur les marchés tiers. A l'inverse, l'activité des distributeurs se développe sur le marché européen et ne progresse pas sur les marchés tiers. Il existe donc des chaînes d'approvisionnement distinctes en fonction des paires pays-produits. La série de travaux présentés ci-dessous visent à les qualifier.

4.3 DE L'HETEROGENEITE DES INTERMEDIAIRES VERS UNE TYPOLOGIE DE CHAINE

La revue de littérature exposée plus haut et dans la Partie 1 établit que les intermédiaires peuvent assurer au moins deux rôles, un rôle de facilitateur des échanges et un rôle d'expert de la qualité. Dans ces travaux, les intermédiaires sont considérés comme des agents homogènes. Dans un travail en cours, nous nous sommes inspirés des résultats théoriques et empiriques présentés en section 4.1 pour explorer en quoi les intermédiaires d'un même secteur pouvaient être hétérogènes. Pour ce faire, nous proposons une typologie d'opérateurs en mobilisant les données présentées en section 4.2 dans une analyse en correspondance multiple, puis nous nous intéressons à leur comportement de contrôle, c'est-à-dire d'effort sanitaire à la frontière. En effet, compte tenu des spécificités de l'offre alimentaire, les problèmes d'information et les externalités, le seul moyen d'acquérir de l'information est la mise en place d'un contrôle ponctuel. Face à ce constat, la question qui se pose est donc celle des moyens de contrôle et du comportement des entreprises dans ce contrôle.

Les premiers résultats de cette analyse font état que sur un même marché, il existe au moins trois types d'intermédiaires de commerce selon la chaîne de valeur dans laquelle ils sont intégrés et se différencient selon leur taille, leur certification et leur mode d'approvisionnement. Nous identifions une chaîne intégrée, dédiée aux supermarchés, dont

les structures de grande taille sont certifiées et travaillent un grand nombre de produits et avec un nombre moyen de fournisseurs. Ce sont des entreprises qui travaillent des produits français et importés essentiellement sous marque de distributeurs, c'est-à-dire qu'elles importent au nom des supermarchés. Dans ce cadre juridique, elles ne portent pas la responsabilité de ces importations. Sur ce dernier point, on peut considérer que ces intermédiaires sont des experts de qualité avec qui les supermarchés contractent pour satisfaire à leur exigence de qualité sur leurs produits en Marque de Distributeur.

Un groupe d'importateurs traditionnels est à destination des grossistes. Ces entreprises sont de taille moyenne, travaillent avec un grand nombre de fournisseurs et de clients, ne sont pas spécialisées dans les produits qu'ils vendent. La structure de leur portefeuille fournisseurs et clients nous permet de considérer que ces intermédiaires ont un rôle traditionnel de « matching ». Ils portent, sur ces transactions la responsabilité de premier metteur. Cependant, la diversification de leur portefeuille amont et aval vient diminuer le risque juridique.

Le troisième groupe ne se distingue pas par sa chaîne de commercialisation. Il présente des entreprises de plus petite taille, non certifiée avec un nombre faible de fournisseurs et de produits. Ces intermédiaires travaillent faiblement avec des marques de distributeurs et portent donc la règle de responsabilité dans ce cadre. Ce groupe d'importateurs a un statut hybride par rapport aux définitions de la littérature. Ce statut nous pousse à nous interroger plus en profondeur sur leur fonction économique.

Une étape supplémentaire de ce travail va donc viser à savoir en quoi le groupe d'appartenance va influencer le comportement de prévention des agents aux frontières. Nous montrons que les importateurs du groupe hybride (Groupe 3) adoptent des comportements différenciés par rapport aux deux autres groupes. Les agents du Groupe 3 mettent en place plus d'effort de contrôle (tel que définis dans la Partie 2) que les deux autres groupes qui n'ont pas un comportement différencié à ce titre. Ce résultat qui est encore à creuser nous permettra d'approfondir la compréhension de la particularité de leur fonction économique.

4.4 ALLOCATION DE LA REGLE DE RESPONSABILITE ET ORGANISATION DE LA CHAINE DE VALEUR : LE ROLE DES INTERMEDIAIRES

Les supermarchés français ont, pour achalander leurs rayons de fruits et légumes, deux possibilités :

- i) importer directement, réduire les coûts de transactions sur la qualité et porter le risque de responsabilité

- ii) utiliser un intermédiaire, augmenter les coûts de transactions et lui transférer le risque de responsabilité.

Dans Latouche et Rouvière (2014, 2016), nous nous intéressons empiriquement à cet arbitrage avec une profondeur temporelle dans les données. Nous nous intéressons au comportement d'importation des supermarchés auquel nous opposons le comportement des importateurs. Selon les enquêtes réalisées en 2006, 2010 et 2014, à 80% en moyenne, les importateurs ont pour principaux clients les supermarchés.

Dans ce contexte, une première partie du travail consiste à caractériser l'incertitude sur les transactions aussi bien sur des caractéristiques de produits que de pays en la qualifiant via un gradient qui permet de prendre en compte des caractéristiques pays et produits. Traditionnellement, cette incertitude aurait dû pousser les supermarchés à intégrer ces transactions et on se serait donc attendu à une influence positive du gradient sur leur part d'importation. L'incertitude étant l'une des principales caractéristiques qui poussent à l'intégration des transactions dans le secteur agricole (Royer et al., 2016). Or, nos résultats suggèrent une influence négative du gradient sur les parts d'importation des supermarchés. En miroir, nous obtenons une influence positive du gradient sur les parts d'importation des intermédiaires de commerce. En d'autres termes, plus le niveau d'incertitude est élevé moins les supermarchés importent par eux même et passent donc par des intermédiaires. Plus le niveau d'incertitude est élevé plus la part d'importation des intermédiaires est grande.

Nos résultats sont stables malgré la mobilisation de méthodes alternatives sur des bases de données plus ou moins contraintes ce qui différencie nos différents travaux. Nous interprétons ce résultat comme un moyen pour les supermarchés de se prémunir de la responsabilité en cas de défaillance sanitaire. Quand l'incertitude est trop forte, les importateurs sont utilisés stratégiquement par les supermarchés comme un bouclier de responsabilité. Pour les supermarchés, les coûts liés à la responsabilité seraient donc plus élevés que les économies de coûts liés à l'intégration verticale. Pour la littérature, ces résultats sont intéressants car d'abord ils vont à l'encontre des résultats classiques sur l'intégration verticale et ensuite car ils donnent une nouvelle fonction économique aux intermédiaires et justifieraient leur présence sur le marché.

Sur le plan des politiques publiques, ces résultats sont intéressants sur l'influence de la règle de responsabilité dans les chaînes de valeur selon son implémentation et son allocation. Cette règle de responsabilité vient modifier les relations entre les opérateurs de la chaîne et donc les interactions classiques de marché. Nos résultats soulignent donc l'importance de l'allocation

de la règle de droit et son influence dans l'organisation des chaînes de valeur. Ces résultats peuvent aussi fournir des indications en termes de politiques publiques lorsque les pouvoirs publics conçoivent des règles de responsabilité et quand ils réfléchissent à leur exécution dans les chaînes de valeur alimentaire. Par exemple, aux Etats-Unis, la loi sur la modernisation de la sécurité alimentaire (FFSMA) 2010 a suscité un débat sur la sécurité des produits alimentaires importés et le régime de responsabilité des importateurs (Koenig, 2011).

4.5 REMARQUES CONCLUSIVES ET EXTENSIONS

Dans cette partie, je me suis penchée sur la fonction économique des intermédiaires de commerce, nous avons identifié que la fonction économique de ces agents est hétérogène en fonction de la chaîne de valeur dans laquelle ils sont insérés. Nos résultats sur l'hétérogénéité sont intéressants dans une discussion plus large sur la concurrence entre les chaînes de valeur d'exportation des pays développés et des pays en voie de développement où les normes et les contrôles de sécurité privés joueraient comme un obstacle au commerce. Nos résultats peuvent tempérer cette discussion. Nous avons identifié trois chaînes de valeur spécifiques parmi lesquels les importateurs adoptent des comportements différenciés selon les exigences de sécurité. En d'autres termes, ces intermédiaires ont une fonction économique spécifique sur le marché, ils apportent une valeur ajoutée au moins sur les exigences de sécurité, qui remettent en cause l'idée de la capture de la valeur ajoutée des pays exportateurs par des agents des marchés importateurs. Outre la question de responsabilité, de notre point de vue, c'est aussi une raison qui explique leur résilience dans cette industrie. Les travaux initiés ici se poursuivront dans ce cadre.

Les résultats sur l'influence de l'allocation de la responsabilité mettent en évidence que les décisions concernant les régimes de responsabilité sont des questions importantes. En effet, en fonction de l'allocation de la responsabilité, les conséquences ne seront pas identiques sur l'organisation de la chaîne de valeur. D'autres recherches seront à développer pour analyser ces interactions entre les régimes de responsabilité et les forces du marché dans l'organisation des chaînes d'approvisionnement. Le transfert de responsabilité a un coût et nous devons qualifier et quantifier les raisons qui font que les intermédiaires pourraient être porteurs d'une solution moins coûteuse que celle de l'intégration. La place de l'incertitude dans les transactions est à creuser pour approfondir cette piste. On pourrait aussi envisager des extensions à d'autres secteurs dans lesquels, on observe sur le terrain que les questions de sécurité et de responsabilité ont supplanté les questions purement commerciales et de marché.

PARTIE 5 LES NOUVEAUX ENJEUX POUR UNE OFFRE ALIMENTAIRE DURABLE : PERSPECTIVES DE RECHERCHE

La modification des modes de vie, la démographie, l'urbanisation croissante et le changement climatique vont modifier les équilibres et accroître la demande aussi bien en nourriture, qu'en eau et en énergie qui deviennent des ressources rares. Parallèlement, le changement climatique est aussi un grand vecteur de maladies d'origine alimentaire et hydrique et les crises sanitaires liées aux aliments seront plus nombreuses dans un proche avenir soulevant un important problème de santé publique (Semenza et al., 2012). Les enjeux à venir posent ainsi un vrai problème quand à la préservation des ressources et à leurs usages qui peuvent être rivaux, à la santé des populations et à la construction d'une offre alimentaire durable.

Jusqu'alors je ne me suis pas intéressée à l'influence de l'organisation des activités sur la santé des consommateurs/utilisateurs. L'objectif de mon projet est de faire ce lien qui devient une autre façon de mesurer la qualité de l'offre de biens et de services. La question générale de ces travaux pourrait être la suivante : comment l'organisation d'un secteur et/ou d'un service public va-t-elle influencer la santé des consommateurs/usagers et/ou affecter l'environnement ?

Aux enjeux de santé publique, vont donc venir se greffer des questions de sécurité alimentaire, de déséquilibre des ressources en eau et des besoins énergétiques croissants. Outre les enjeux économiques, largement traités dans la littérature, ces enjeux futurs sont d'une grande importance pour l'organisation et/ou la régulation des activités. Ces enjeux sont à la fois environnementaux pour limiter les dommages sur les ressources (liés à la production et la consommation) et nutritionnels pour faire face aux questions de santé (dans une acception large pour nourrir la planète sainement et en quantité suffisante).

Je souhaite traiter de façon originale des enjeux nutritionnels afin de réduire la prévalence de certaines maladies chroniques comme l'obésité dans les pays développés, d'une part, et de réduire la prévalence de la malnutrition dans les pays développés, d'autre part. Je souhaite également traiter parallèlement des enjeux environnementaux, des enjeux de santé et des enjeux de conservation des ressources dans un même cadre. Les travaux que je propose ici chercheront à contribuer aux travaux sur la coordination des politiques énergétiques, des politiques alimentaires et des politiques relatives à l'usage de l'eau pour construire un système alimentaire durable.

Du point de vue méthodologique, ce travail s'inscrit dans la continuité de ce qui a déjà été entrepris. Il s'agira de construire des bases de données originales et de mobiliser les outils économétriques qui permettront de répondre aux questions de recherche.

La mise en place de ces projets supposera des collaborations en France et à l'étranger mais aussi des collaborations transdisciplinaires. Les projets chercheront à relier les modèles économiques à des modèles épidémiologiques et/ou à des modèles biologiques pour évaluer les effets directs et indirects de l'organisation de l'offre de biens et services sur des outputs de santé, et/ou d'environnement, c'est-à-dire sur les niveaux ou sur la qualité des ressources. Il s'agira éventuellement de proposer des leviers d'action pour faire concorder des arbitrages antinomiques au sein de certains secteurs. Je présente ici trois projets envisageables qui peuvent chacune être le support à un travail de thèse en microéconomie appliquée.

5.1 OBÉSITÉ ET AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE : LES ENJEUX DE L'ORGANISATION DE L'OFFRE ALIMENTAIRE

Selon l'Organisation Mondiale de la Santé, le surpoids et l'obésité sont devenus de véritables problèmes de santé publique. En France, l'étude des résultats des enquêtes santé décennales, menées par l'INSEE, a permis d'établir que la prévalence de l'obésité est passée de 5% en 1981 à 15% en 2012 sur l'ensemble de la population (ObEpi-Roche, 2012). Les recherches en médecine et épidémiologie ont montré le lien entre l'obésité et de nombreuses pathologies physiques (maladies cardiovasculaires, diabète, cancers) et psychiques (dépression). Emery et al. (2007) estiment qu'en France, le coût direct de l'obésité via ces pathologies s'élève entre 2,1 et 6,7 milliards d'euros par an. L'obésité a également un coût indirect via la réduction du temps de travail (Paraponaris et al., 2005). Le surpoids et l'obésité sont en général le résultat d'un déséquilibre entre calories ingérées et calories dépensées.⁶ Les deux variables permettant de déterminer le statut pondéral des individus sont, par conséquent, la consommation alimentaire et l'activité physique. La tendance mondiale pour ces deux variables indique une hausse pour la consommation alimentaire journalière, ainsi qu'une sédentarisation plus importante, expliquant ainsi en grande partie la prévalence mondiale de l'obésité.

Pour lutter contre l'obésité, les outils économiques pour contraindre le comportement des individus sont désormais au cœur des débats. Deux grandes familles d'instruments coexistent : des instruments préventifs et des instruments coercitifs. Ainsi en France comme

⁶ L'obésité des individus peut également résulter de facteurs génétiques ou psychologiques.

dans de nombreux pays développés, de vastes campagnes d'information et de prévention ont été mises en place sans pour autant arriver à modifier la tendance (Cutler et al., 2003). D'autre part, le gouvernement français s'intéresse à des outils coercitifs comme la taxation. Ainsi la « taxe soda », entrée en vigueur au 1er janvier 2012, vise à réduire la consommation de boissons sucrées.

Pour comprendre les facteurs de la prévalence du surpoids et de l'obésité, des études ont montré que les taux de surpoids et d'obésité intra-groupes étaient corrélés à des caractéristiques individuelles comme la catégorie socioprofessionnelle des individus, leur âge, leur sexe, leur niveau d'éducation ou leur régime alimentaire (Chou et al., 2004, Maillard et al., 1999, de Saint Pol, 2007). D'autres disparités existent également comme les disparités spatiales (de Saint Pol, 2007). En effet, si l'Est et le Nord de la France ont toujours eu une prévalence de l'obésité plus importante que l'Île de France et le pourtour méditerranéen, cette disparité régionale s'est accentuée ces dernières décennies. De Saint Pol (2007) note qu'il existe également une disparité entre les zones rurales et urbaines. Les individus qui vivent en zone rurale seraient plus corpulents que les individus qui vivent en milieu urbain. Aujourd'hui de récentes études établissent une corrélation entre la prévalence de l'obésité et le fait de vivre dans un désert médical.⁷

Les études sur l'influence des facteurs spatiaux sur l'émergence et l'accroissement du surpoids et donc de l'obésité en France ou en Europe sont très peu répandues voire inexistantes. Récemment, certains chercheurs nord-américains ont investi cette problématique. Les résultats montrent qu'une fois les effets individuels contrôlés, la forme et l'étalement urbain peuvent expliquer la rapide expansion des taux de surpoids : les individus qui vivent dans des banlieues à faible densité de population sont plus enclins à l'obésité que les individus qui vivent dans des banlieues plus densément peuplées (Ewing et al., 2003 ; Frank et al., 2004). Cependant, ces résultats ne font pas aujourd'hui consensus parmi les économistes urbains. Eid et al. (2007) et Plantinga et Bernell (2007), s'ils reconnaissent la corrélation entre l'étalement urbain et l'obésité aux Etats Unis, infirment cependant le lien de causalité entre les deux lorsque l'on contrôle les effets de sélection de la population lors des choix de résidence. Ce dernier constat établit qu'il existe aussi dans cette réflexion une question méthodologique non négligeable. Cette question méthodologique est d'autant plus importante que certaines

⁷ <http://blog.withings.com/fr/2016/07/04/withings-doctolib-pointent-double-peine-deserts-medicaux/>

politiques publiques, pour être mises en œuvre, s'appuient sur certains résultats de la littérature.

La validité du transfert de cette problématique des pays anglo-saxons vers l'Europe et la France en particulier reste à établir. Une des raisons que l'on pourrait invoquer est l'incapacité des économistes à rassembler des données individuelles sur la santé et les consommations alimentaires qui permettraient de localiser les individus (à la commune ou en infra-communal) dans leur environnement.

L'objectif de ce projet est d'explorer la validité du transfert de cette problématique vers la France en particulier. En d'autres termes, nous cherchons à déterminer comment l'environnement (désert alimentaire, désert médical) dans lequel les individus vivent peut influencer la prévalence de l'obésité. L'objectif est d'intégrer dans l'analyse le fait que l'offre alimentaire, l'aménagement des sites urbains et l'accès aux espaces publics de pratique d'activité physique ou sportive puissent aussi contribuer à la corpulence des individus. La réponse à cette question pourrait ouvrir à des réflexions plus globales relatives à l'aménagement du territoire pour lutter contre le fléau de l'obésité.

Une étape liminaire à cette analyse est la constitution d'une base de données originale. L'enjeu primordial sera ici de mettre en relation différentes bases de données : une base de données représentative de la population française sur la corpulence des individus et leur consommation alimentaire, une base de données exhaustive sur la localisation de l'offre alimentaire et une base de données sur les espaces publics de pratique d'activité physique ou sportive. Le lien entre ces deux bases s'effectuera par la localisation des individus et l'aménagement du territoire à leur proximité.

Dans un second temps, nous chercherons à répondre à différentes questions suivantes : l'accès à des aménités naturelles (parcs, forêt, sentiers) ou à des équipements publics d'activité physique et sportive (tennis, aires de grands jeux comme le football ou le rugby, piscines, pistes de ski) joue-t-il un rôle, en France, sur l'obésité, en favorisant la dépense énergétique ? L'accès aux lieux d'approvisionnement est-il un facteur qui influence la prévalence de l'obésité ? Les déserts médicaux influencent-ils la prévalence de l'obésité ?

Ces réflexions reviendraient peut être à mettre en cause les instruments économiques aujourd'hui utilisés qu'ils soient coercitifs ou préventifs. Contraindre ou inciter les individus à changer de comportement, qu'il soit alimentaire ou en termes d'activité physique, n'aurait donc pas l'effet escompté si une des raisons du déséquilibre entre énergie ingérée et énergie

consommée est celle d'un problème d'accessibilité à une offre alimentaire variée, de qualité et peu onéreuse et/ou d'un problème lié à l'accessibilité aux équipements publics sportifs, et par conséquent, à un coût de l'exercice physique raisonnable, ou à l'accessibilité aux soins médicaux. Si tel est le cas, des politiques d'aménagement du territoire pourraient alors être envisagées.

5.2 SÉCURITÉ ALIMENTAIRE & QUALITÉ SANITAIRE DE L'EAU : LES ENJEUX DE L'ORGANISATION PRIVÉ DES SERVICES D'EAU

L'eau potable et l'assainissement sont largement reconnus comme des facteurs de santé et de nutrition. C'est pourquoi l'accès pour tous à l'eau potable et à un assainissement de base est considéré comme un des objectifs du millénaire (Objectif 7c). La malnutrition infantile, n'est pas uniquement liée à l'insuffisance des quantités et de la qualité des aliments ingérés, mais également à des conditions insuffisantes d'hygiène de l'environnement. L'insalubrité de l'eau et le manque d'assainissement provoquent notamment des diarrhées, fortement contributrices de malnutrition et par conséquent de retard de croissance des enfants. D'après l'OMS, chaque année, 1,8 million de personnes, dont 90% d'enfants de moins de cinq ans, vivant pour la plupart dans les pays en développement, meurent de maladies diarrhéiques (y compris du choléra). Ce sont 88% des maladies diarrhéiques qui sont imputables à la mauvaise qualité de l'eau, à un assainissement insuffisant et à une hygiène défectueuse.

Dans ce cadre, il est donc indispensable de tenir compte du lien fort entre la qualité de l'eau domestique et la malnutrition, et plus largement du lien avec la sécurité alimentaire dans son acception large. En effet, par sécurité alimentaire, il faut entendre « un accès pour tous et à tout moment à une nourriture suffisante, salubre et nutritive permettant de satisfaire les besoins nutritionnels et les préférences alimentaires pour mener une vie saine et active » (Conférence Mondiale de l'Alimentation, 1996). Outre les améliorations socio-économiques liées à un meilleur accès à l'eau (jours d'école manqués, capacité productive) il est aussi important de souligner que l'accès à de l'eau propre pour les usages domestiques ainsi qu'à l'assainissement fait aussi partie des moyens de lutte contre l'insécurité alimentaire. Accès à l'eau propre qui se fait le plus souvent à travers les services d'eau présents dans les pays.

Ces services d'eau peuvent être gérés et évolués de façon très différente selon l'environnement institutionnel dans lequel ils émergent. Tout comme dans les pays développés, la mise en place de contrats avec des opérateurs privés pour la fourniture d'eau potable est une réalité. En effet, environ 340 contrats de Partenariat Public-Privé ont été signés entre 1990 et 2004

(Ringskog et al., 2006). La conséquence directe de cette contractualisation est que les modes de gestion de services diffèrent d'un pays à l'autre et rend leur comparaison difficile et donc d'autant plus difficile la mesure des différents impacts de l'accès à l'eau sur les populations. Dans ce projet, nous avons donc pour ambition d'éclairer ces deux perspectives dans le contexte des Pays en Voie de Développement. Il se positionne en continuité des récents développements en économie industrielle sur les modes de gouvernance des services d'eau et de leur influence. Certains rapports, à travers des études de cas, émettent l'hypothèse que la forme contractuelle peut avoir une influence sur la performance des services d'eau (Ringskog et al., 2006).

Ce projet s'inscrit également dans la continuité des travaux économétriques en économie du développement et de la santé qui s'intéressent à ces questions. Dans ce projet, il s'agira de voir comment la variabilité des modes de gouvernance des services d'eau influence la sécurité alimentaire dans les PVD. A notre connaissance, seuls de très récents travaux se sont penchés sur la relation entre les modes de gouvernance des services d'eau (connexion au réseau) et la sécurité alimentaire dans sa composante relative à la malnutrition. Devoto et al. (2012) étudient la demande de connexion au réseau d'eau potable de ménages marocains en utilisant un protocole expérimental. Ils montrent que l'accès au réseau augmente le bien être des ménages mais n'a pas d'impact sur la santé. Kosec (2014) étudie l'impact de la privatisation des services d'eau en Afrique sur la morbidité et la mortalité infantile. Elle montre que la privatisation fait diminuer le taux de mortalité lié aux maladies diarrhéiques chez les enfants. Cependant, aucune de ces études ne traitent des différents modes de gouvernance des services d'eau ni de leur impact sur la population.

Notre projet de recherche a pour ambition de mesurer l'impact de l'adoption de ces différents modes de gouvernance sur la sécurité alimentaire à l'échelle globale. Une étape préalable à la réalisation de ces travaux est la constitution de deux bases de données. Une première base de données originale et non disponible par ailleurs sur les services d'eau dans les PVD. Il s'agira de recenser et de compiler par pays et par sous régions les données de seconde main disponibles (Données banques Mondiales, Water Book, etc.). Une seconde base de données sera à constituer sur l'état des populations en termes de santé et de sécurité alimentaire (données OMS, Unicef, etc.). Ces données seront récoltées sur le plus grand nombre de données possibles afin de permettre une analyse économétrique longitudinale.

En nous appuyant sur cette base, nous traiterons de l'impact des modes de gestion sur l'état de santé des populations et sur leur niveau de sécurité alimentaire. Pour ce faire, nous nous

appuierons sur la typologie qui résultera du travail énoncé ci-dessus. Ensuite, il s'agira d'apparier les bases de données « services d'eaux » et « santé » sur la base du pays ou de la sous-région et de mobiliser des instruments économétriques afin d'établir le lien de corrélation voire de causalité entre le mode de gestion et l'état des populations. La question de l'échelle des unités observation est ici une question importante qu'il conviendra de résoudre.

5.3 SANTÉ, ENVIRONNEMENT ET GOUVERNANCE DES RESSOURCES RENOUELABLES

Le changement climatique entraîne de nouveaux enjeux d'organisation des activités avec au centre des questions cruciales comme le contrôle de la qualité des denrées alimentaires, celui de la qualité des eaux domestiques et des milieux et/ou celui du maintien de la biodiversité. Comme nous l'avons souligné en introduction, les modifications de l'environnement promettent des crises liées à la qualité des aliments plus nombreuses dans un proche avenir (Semenza et al., 2012). Outre l'accès à une quantité adéquate de nourriture, la question de leur qualité et de leur sécurité devra être prise en compte, en parallèle.

Dans la littérature économique, les économistes de l'environnement et les économistes agricoles ont surtout traité de l'adaptation des agents, des producteurs ou des exploitants d'un secteur aux modifications de l'environnement, aux événements climatiques, aux crises sanitaires. En d'autres termes, il s'agit de modifier les comportements face à un événement exogène. Dans le champ de l'économie des ressources, les chercheurs ont largement abordé la façon dont le changement climatique aura ou non une incidence sur la gestion ou la cogestion des ressources communes, comme les ressources en eau, les forêts ou de la pêche (voir par exemple Guo et Costello, 2013). Pour autant à notre connaissance, il y a peu de recherches qui relient les questions de qualité des ressources et les externalités relatives à leur production et à leur mode de gestion commune. L'objectif de ce projet est de faire le pont entre ces deux littératures afin de répondre à des questions de durabilité des systèmes, notamment alimentaire. La question de fond ce projet sera de comment produire plus dans un contexte de ressources dégradées et réduire l'externalité négative de cette intensification de la production sur la santé et sur l'environnement.

A ce stade, un terrain d'application qui peut être envisagé pour traiter ces questions, celui des produits de la mer et des pêcheries. Ce choix du secteur est porté par plusieurs raisons, la littérature sur les pêcheries a toujours été centrée sur la durabilité de leur management; c'est à dire sur leur capacité à renouveler le stock. Cependant, on trouve aujourd'hui dans la

littérature un besoin de remettre l'industrie des produits de la mer au cœur des questions alimentaires et de qualité sanitaire (Olson et al., 2014; Vermeulen et al., 2012). En effet, les produits de la pêche et l'aquaculture sont considérés comme des solutions au problème de quantité alimentaire. Cependant, il pose des questions sanitaires assez importantes liées à la globalisation des échanges et du commerce qui pourrait se traduire par des incidents internationaux de contamination.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Ce rapport présenté pour l'obtention de l'Habilitation à Diriger des Recherches retrace mon parcours et mes activités de recherche depuis ma prise de poste comme maître de conférences au sein du ministère de l'agriculture en 2008. Ces activités se sont essentiellement développées autour de la problématique de la régulation de la qualité sanitaire des aliments dans les chaînes de valeur internationale. En effet, l'évolution réglementaire a initié la modification du schéma classique de régulation vers plus d'efficacité allocative en contraignant cependant l'activité des entreprises et des autorités publiques.

Aux opérateurs de l'offre alimentaire, il est, en effet, demandé d'adapter leur stratégie en tenant compte de l'organisation de la chaîne de valeur dans laquelle ils sont insérés. Ils doivent également tenir compte des enjeux de réputation collective dans la mise en œuvre de moyens préventifs visant à éliminer les probabilités de défaillances sanitaires.

Les autorités publiques font face, quant à elles, à des objectifs de politiques publiques antagonistes. Il faut à la fois préserver la santé du consommateur et maintenir un certain niveau de concurrence dans un marché mondialisé. Ce constat s'établit dans un contexte où les crises sanitaires à répétition et leur médiatisation jette l'opprobre sur l'organisation des chaînes de valeur et, d'autant plus, si elles sont internationales.

Cette dernière observation m'a conduit à développer un nouveau champ de recherches sur la fonction d'intermédiation dans le commerce international. En effet, ces fonctions mal connues du grand public sont souvent remises en cause, notamment quand on s'intéresse aux questions du partage de la valeur dans les chaînes d'approvisionnement. Cette méconnaissance réside aussi dans le fait que les données relatives à ces agents du commerce international sont souvent difficiles à trouver et à exploiter. Le développement de ce champ de recherche m'a poussé à adopter une stratégie empirique visant à récolter et à traiter des données originales non disponibles par ailleurs. Cette stratégie empirique me permet à ce jour d'établir que la fonction d'intermédiation dans les chaînes de valeur internationale outre sa fonction classique de coordination a aussi une fonction de filtre sur les marchés internationaux. Cette fonction de filtre est à la fois supportée par la mise en place d'instruments classiques de régulation, comme la règle de responsabilité et les standards minimum de qualité, et par l'organisation des chaînes de valeur à travers la transférabilité de la responsabilité ou l'intégration de cette fonction par les opérateurs en aval des chaînes. La question de la structuration des chaînes d'approvisionnement et des contraintes qu'elle impose est donc importante. Ces résultats nous

poussent à la mise en relation des importateurs européens avec les producteurs ou exportateurs des pays tiers. La question sous-jacente est celle de l'accès aux marchés européens du point de vue de ces pays. Le secteur des fruits et légumes est particulièrement pertinent pour traiter de cette question puisque nombres de fruits et légumes frais importés en Europe proviennent de pays en développement ou émergents.

Initialement centrés sur les questions d'innovations organisationnelles comme mode de gestion de la qualité sanitaire, je cherche à faire évoluer mes travaux sur le lien entre la qualité fournie aux consommateurs/usagers et les modes d'organisation des activités économiques. Les projets sur l'obésité en France et l'accès privé à l'eau en sont de bons exemples. Outre le fait que ces projets se basent aussi sur une stratégie empirique ambitieuse qui suppose de dépasser des biais méthodologiques forts, la constitution de bases de données originales me permettra d'établir comment l'offre d'un secteur a une influence sur la santé des consommateurs et des usagers et génère ou pas des externalités sur l'environnement.

Mes perspectives de recherche s'inscrivent dans la continuité du questionnement des travaux présentés et se fondent donc sur les arbitrages antagonistes des autorités publiques qui ne devraient faire que s'accroître dans un contexte d'augmentation de la demande en eau, en énergie et en alimentation. Ces futures recherches ont pour objectif de contribuer à la littérature existante, et d'établir des propositions pour les décideurs publics ou privés. Elles entendent bénéficier des différentes approches que j'ai pu appliquer jusqu'à présent, à la fois sur le plan théorique (théorie des coûts de transaction, asymétries d'informations, recherches de rentes) et empirique (économétrie).

Pour conclure, il est important de noter que la grande partie de ces travaux ont été conduits de front avec des activités d'enseignement et de représentation dans certaines instances des grandes écoles dans lesquelles j'ai travaillé. L'arbitrage temporel n'a pas toujours été facile. Toutefois, ma collaboration avec des chercheurs en économie mais aussi d'autres disciplines m'a permis d'atténuer cette difficulté. Ces collaborations ont toujours stimulé la production d'idées et d'articles scientifiques de qualité.

Mon principal objectif est aujourd'hui de développer mes activités d'encadrement de la recherche. Outre l'accroissement de mon implication dans les activités d'AgroParisTech dans le contexte de la formation de l'Université Paris-Saclay, j'envisage d'adopter une posture proactive en proposant des sujets de thèse. C'est dans ce cadre que se conçoit mon projet de recherche. L'habilitation à diriger des recherches apportera toute la légitimité pour entreprendre ces actions.

REFERENCES CITEES DANS LE TEXTE

- Ahn, J., Khandelwal, A., et SJ. Wei. 2011. The Role of Intermediaries in Facilitating Trade. *Journal of International Economics* 84: 73-85.
- Antle, J.M. 1996. Efficient food safety regulations in the food manufacturing sector. *American Journal of Agricultural Economics*, (78), 1242-1247.
- Alphonse, R., Alfnes, F., et Sharma, A. 2014. Consumer vs. citizen willingness to pay for restaurant food safety. *Food Policy* 49 : 160-166.
- Antràs, P., et Costinot, A. 2011. Intermediated trade. *The Quarterly Journal of Economics* 126 (3): 1319-1374.
- Antràs, P., et Helpman, E. 2008. Contractual frictions and global sourcing. In Helpman, E., Marin, D., Verdier, T., (Eds). *The Organization of Firms in a Global Economy*. Harvard University Press, Cambridge.
- Aoki, M., 1990. Toward an Economic Model of the Japanese Firm. *Journal of Economic Literature* XXVIII (1): 1-14.
- Australia New Zealand Food Authority óANZFA (2002), Annual Report 2001-2002, 204p
- Ayres, I., et Braithwaite, J. 1992. *Responsive Regulation. Transcending the Deregulation Debate*. Oxford University Press, New York.
- Baldwin, R., et Harrigan, J. 2011. Zeros, Quality, and Space: Trade Theory and Trade Evidence. *American Economic Journal: Microeconomics* : 60-88.
- Barzel, Y. 1982. Measurement Cost and the Organization of Markets. *Journal of Law and Economics* 25(1): 27-48.
- Black, J. 2001. Decentring Regulation: Understanding the Role of Regulation and Self-Regulation in a 'Post-Regulatory'World. *Current legal problems*, 54(1), 103
- Bettignies (de), J-E., et Ross, T.W. 2004. The Economics of Public-Private Partnerships. *Canadian Public Policy* 30(2): 135-154.
- Bernard, A., Jensen, J. Redding, S., et P. Schott. 2010. Intra-firm Trade and Product Contractibility. NBER Working Paper No. 1588: 21p.
- Biglaiser, G. 1993. Middlemen as Experts. *Rand Journal of Economics* 24 : 212-223.
- Biglaiser, G. et Friedman, J. 1994. Middlemen as guarantor of quality. *International Journal of Industrial Organization* 12: 509-531.
- Bougherara, D., Grolleau, G. et Mzoughi, N., 2012. How can Transaction Cost Economics Help Regulators Choose Between Environmental Policy Instruments? in Richard O. Zerbe, John B. Kirkwood (ed.) *Research in Law and Economics (Research in Law and Economics, Volume 25)* Emerald Group Publishing Limited : 105 ó 128.
- Buckley, J. A. 2015. Food safety regulation and small processing: A case study of interactions between processors and inspectors. *Food Policy* 51 : 74-82.
- Buzby, J.C., et Frenzen, P.D. 1999. Food safety and product liability. *Food Policy* 24: 637-651
- Cafaggi, F. 2010. Private regulation, supply chain and contractual networks: The case of food safety. UI Working Papers RSCAS 2010/10
- Calvin, L. 2007. Outbreak Linked to Spinach Forces Reassessment of Food Safety Practices. Washington DC: U.S. Department Agriculture, Amber Waves vol 5(3).
- Cho., B., et Hooker., N. 2007. Voluntary vs. Mandatory Approaches to Food Safety: Considering Heterogeneous Firms. *Foodborne Pathogens and Disease* 4 : 505-515

- Chou, S-Y., Grossman, M. et Saffer, H. 2004. An economic analysis of adult obesity: results from the Behavioral Risk Factor Surveillance System. *Journal of Health Economics* 23(3): 565-587.
- Coase, R.H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica* 2 (1): 386-405.
- Coestier, B. et Marette, S. 2004. *Economie de la qualité*. La découverte.
- Coglianesi, C., et Mendelson, E. 2010. Meta-regulation and self-regulation. *Regulation*: paper 12-11.
- Coglianesi, C., et Lazer, D. 2003. Management-based regulation: prescribing private management to achieve public goals. *Law & Society Review* 37: 691-730.
- Cooter, R.D., et Schäfer, H.B. 2012. *Solomon's Knot*. How Law Can End the Poverty of Nations, Princeton: Princeton University Press.
- Crampes, C., et Hollander, A. 1995. Duopoly and quality standards. *European Economic Review*, 39(1), 71-82.
- Curzi, D., Raimondi, V., et Olper, A. 2014. Quality upgrading, competition and trade policy: evidence from the agri-food sector. *European Review of Agricultural Economics* 42(2) : 239-267.
- Dasgupta, S., Hettige, H. et Wheeler, D. 2000. What improves environmental compliance? Evidence from Mexican industry. *Journal of Environmental Economics and Management* 39 : 39-66.
- Devoto, F., Duflo, E., Dupas, P., Parienté, W., et Pons, V. (2012). Happiness on tap: Piped water adoption in urban Morocco. *American Economic Journal: Economic Policy* 4(4) : 68-99.
- Dordeck-Jung, B., Oude Vrielink, M., Gosselt, J., van Hoof, J., et de Jong, M. 2010. Contested hybridization of regulation: Failure of the Dutch regulatory system to protect minors from harmful media. *Regulation & Governance* 4: 154-174.
- Eid, J., Overman, H.G., Puga, D., et Turner M. 2008. Fat City: Questioning the Relationship Between Urban Sprawl and Obesity. *Journal of Urban Economics* 63 : 385-404.
- Emery C, Dinet J, Lafuma A, et al. 2007. Evaluation du coût associé à l'obésité en France (Cost of obesity in France). *Presse Medicale* 36 : 832 ó 840.
- Ewing, R., Schmid, T., Killingsworth, M., Zlot, A. et Raudenbush, S. 2003. Relationship Between Urban Sprawl and Physical Activity, Obesity, and Morbidity. *American Journal of Health Promotion* Sept./Oct.: 47-57.
- Fox, J.A., and Hennessy, D.A. 1999. Cost-Effective Hazard Control in Food Handling. *American Journal of Agricultural Economics* 81 : 359-372.
- Frank, L.D., Andresen, M.A. et Schmid, T.L. 2004. Obesity Relationships with Community Design, Physical Activity, and Time Spent in Cars. *American Journal of Preventive Medicine* 27 : 87-96.
- Garcia-Martinez, M., Fearné, A., Caswell, J., Henson, S., 2007. Co-regulation as a possible model for food safety governance: Opportunities for public-private partnerships. *Food Policy* 32(3) : 299-314.
- Garcia-Martinez, M., Verbruggen, P., et Fearné, A. 2013. Risk-based approaches to food safety regulation: what role for co-regulation? *Journal of risk research* 16(9) : 1101-1121.
- Garella, P. G., et Petrakis, E. 2008. Minimum quality standards and consumer information. *Economic Theory* 36(2), 283-302.

- Giraud-Héraud, E., Hammoudi, A., Hoffmann, R., et Soler, L. G., 2012. Joint private safety standards and vertical relationships in food retailing. *Journal of Economics & Management Strategy* 21(1) : 179-212.
- Goldsmith, J.L., et Wu, T., 2006. Who controls the Internet? New York: Oxford University Press.
- Grolleau, G., Mzoughi, N. et Thomas, A., 2007. What drives agrifood firms to register for an environmental management system? *European Review of Agricultural Economics* 34 : 233-255.
- Grossman, S. J. 1981. The informational role of warranties and private disclosure about product quality. *The Journal of Law & Economics*, 24(3) : 461-483.
- Gunningham, N., et Grabosky, P. 1998. Smart Regulation: Designing Environmental Policy. Oxford: Clarendon Press.
- Guo, C., et Costello, C. 2013. The value of adaption: Climate change and timberland management. *Journal of Environmental Economics and Management* 65(3): 452-468.
- Guptill, A., et Wilkins, J. L. 2002. Buying into the food system Trends and in food retailing in the US and implications for local foods. *Agriculture and Human Values* 19 : 39-51.
- Hart, O.E., Shleifer, A., et Vishny, R. 1997. The Proper Scope of Government: Theory and Applications to Prisons *Quarterly Journal of Economic* 112(4) : 1127-1161.
- Hennessy, D. 1996. Information asymmetry as a reason for food industry vertical integration. *American Journal of Agricultural Economics*, 78(4), 1034-1043.
- Hennessy, D., Roosen, J. and Jensen, H., 2003. Systemic failure in the provision of safe food. *Food Policy* 28, 77-96.
- Hennessy, D., Roosen, J., et Jensen, H.H., 2005. Infectious Disease, Productivity, and Scale in Open and Closed Animal Production Systems. *American Journal of Agricultural Economics* 87 : 900-917
- Hennessy, D. A., Roosen, J., et Miranowski, J. A. 2001. Leadership and the provision of safe food. *American Journal of Agricultural Economics* 83(4) : 862-874.
- Hobbs, J. E., et Young, L. M. 2000. Closer vertical co-ordination in agri-food supply chains: a conceptual framework and some preliminary evidence. *Supply Chain Management: An International Journal* 5(3) : 131-143.
- Hobbs, J.E., Kerr, W.A. et Young, M.T. 2007. Identification and Analysis of the Current and Potential Benefits of a National Livestock Traceability System in Canada. Agriculture and Agri-Food Canada. Cat No. A34-9/2007E-PDF. 50pp.
- Ilbery, B., et Maye, D. 2005. Food Supply Chains and Sustainability: Evidence from Specialist Food Producers in the Scottish/English
- Jahn, G., Schramm, M. et Spiller, A. 2005. The Reliability of Certification: Quality Labels Borders. *Land Use Policy* 22 : 331-344
- as a Consumer Policy Tool. *Journal of Consumer Policy*, 28(1): 53-73
- Johnstone, N., et Labonne, J. 2009. Why do manufacturing facilities introduce environmental management systems? Improving and/or signaling performance. *Ecological Economics* 68(3) : 719-730.
- Khandelwal, A. K., Schott, P. K., et Wei, S. J. 2013. Trade liberalization and embedded institutional reform: evidence from Chinese exporters. *The American Economic Review* 103(6) : 2169-2195.

- King, A., et Lenox, M. 2000. Industry self-regulation without sanctions: the chemical industry's Responsible Care program. *Academy of Management Journal* 43 : 698-716
- Koenig., J. 2011. The Federal Food Safety Modernization Act: Impacts in import and small-scale production sectors. Harvard University's DASH repository. [On-line]. Available: <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:8592051>.
- Kosec, K. 2014. The child health implications of privatizing Africa's urban water supply. *Journal of health economics* 35 : 1-19.
- Lafontaine, F. et Raynaud, E. 2000: Créance résiduelle et flux de rentes comme mécanismes incitatifs dans les contrats de franchise: compléments ou substituts? *Revue d'Economie Industrielle* 92 : 255-276
- Leland, H. E., 1979. Quacks, lemons, and licensing: A theory of minimum quality standards. *The journal of political economy* : 1328-1346.
- Levin, J., et Tadelis, S., 2010. Contracting for Government Services: Theory and Evidence from U.S. cities. *Journal of Industrial Economics* 58(3) : 507-541.
- Libecap, G.D. 2014. Addressing global environmental externalities: Transaction costs considerations. *Journal of Economic Literature* 52(2) : 424-479.
- Loureiro, M.L. 2008. Liability and food safety provision: Empirical evidence from the US. *International Review of Law and Economics* 28(3): 204-211.
- Maillard, G., Charles, M. A., Thibult, N., Forhan, A., Sermet, C., Basdevant, A., et Eschwege, E. 1999. Trends in the prevalence of obesity in the French adult population between 1980 and 1991. *International journal of obesity*, 23(4), 389-394.
- Marette, S. 2008. Is a minimum quality standard socially optimal. *Economics Bulletin*, 12(38) : 1-8.
- Marette, S., Gozlan, E., et Coestier, B., 2005. On the Limitation of Penalties and the Non equivalence of Penalties and Taxes. *European Journal of Law and Economics* 19 : 135-151.
- Martinez, S., Hand, M., Pra, M. D., Pollack, S., Ralston, K., Smith, T., Vogel, S., Clark, S., Lohr, L., Low, S., et Newman, C. 2010. Local Food Systems: Concepts, Impacts, and Issues (97), *Economic Research Report No. (ERR-97)* : 87p.
- May, P. et Burby, R., 1998. Making Sense Out of Regulatory Enforcement. *Law and Policy*. 20(2) : 157-182.
- Mayer, F., et Gereffi, G., 2010. Regulation and economic globalization: Prospects and limits of private governance. *Business and Politics* 12(3).
- Ménard, C. 2014. Embedding Organizational Arrangements: Towards a General Model. *Journal of Institutional Economics* 10: 567-589.
- Melitz, M.J. 2003. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica* 71(6): 1695-1725.
- Minten, B., Randrianarison, L., et Swinnen, J., 2009. Global retail chains and poor farmers: evidence from Madagascar. *World Development* 37 (11) : 1728-1741.
- Noelke, C. M. et Caswell J., 2000. A Model of the Implementation of Quality Management Systems for Credences Attributes., Paper selected at the AAEA Annual Meeting. Tampa, Florida, 2000, 28p.
- North, D. C. 1991. Institutions, ideology, and economic performance. *Cato J.*, 11, 477.
- Nunn, N., et Trefler, D. 2013. Incomplete contracts and the boundaries of the multinational firm. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 94, 330-344.

- ObEpi-Roche. 2012. Enquête épidémiologique nationale sur le surpoids et l'obésité, 6^{ème} édition Disponible en ligne : http://www.roche.fr/content/dam/corporate/roche_fr/doc/obepi_2012.pdf, 60 p.
- Ochieng, B. J., et Hobbs, J. E. 2016. Incentives for cattle producers to adopt an E. Coli vaccine: An application of best-worst scaling. *Food Policy* 59: 78-87.
- Okuno, M. 1984. Corporate Loyalty and Bonus Payments : An Analysis of Work Incentives in Japan. In M. Aoki (Ed) : The Economic Analysis of the Japanese Firm. North Holland : Elsevier Publishers : 387-411.
- Olson, J., Clay, P. M., et da Silva, P. P. 2014. Putting the seafood in sustainable food systems. *Marine Policy* 43 : 104-111.
- Paraponaris, A., Saliba, B., et Ventelou, B. 2005. Obesity, weight status and employability: Empirical evidence from a French national survey. *Economics and Human Biology* 3: 241-258.
- Plantinga, A.J., et Bernell, S. 2007. The Association Between Urban Sprawl and Obesity: Is it a Two-Way Street? *Journal of Regional Science* 47(5):857-879.
- Pouliot, S., 2011. The FDA Food Safety and Modernization Act and the Exemption for Small Firms. Article presented at the annual Meeting of the Agricultural and Applied Economics Association July 24-26, 2011, Pittsburgh, Pennsylvania. 25p.
- Pouliot, S., et Sumner, D. A. 2008. Traceability, liability, and incentives for food safety and quality. *American Journal of Agricultural Economics* 90(1) : 15-27.
- Raynaud, E., Sauvé, L. 2000: "Signes collectifs de qualité et organisation des producteurs: l'approche par l'économie des coûts de transaction", *Economie Rurale* 258 : 101-112.
- Reyniers, D. J., Tapiero, C.S., 1995(a). The delivery and control of quality in supplier-producer contracts. *Management Science* 41(10), 1581-1589
- Reyniers, D. J., Tapiero, C. S. 1995(b). Contract design and the control of quality in a conflictual environment. *European Journal of Operational Research* 82, 373-382
- Rindfleisch, A., et Heide, J.B.. 1997. Transaction Cost Economics: Past, Present and Future Applications. *Journal of Marketing* 61: 30-54.
- Ringskog, K., Hammond, M. et Locussol, A. 2006. Using management and lease-affermage contracts for water supply: how effective are they in improving service Delivery (No. 10723). The World Bank.
- Ronen, J. 1971. Some effects of sequential aggregation in accounting on decision-making. *Journal of Accounting Research* : 307-332.
- Royer, A., Ménard, C., et Gouin, D.M. 2016. Reassessing marketing boards as hybrid arrangements: evidence from Canadian experiences. *Agricultural Economics* 47(1) : 105-116.
- Schmitz, P.W. 2000. On the joint use of liability and safety regulation. *International Review of Law and Economics* 20(3): 371-382.
- de Saint Pol, T. 2007. L'obésité en France: les écarts entre catégories sociales s'accroissent. *INSEE Première* n°1123.
- Rubinstein, A. et Wolinsky, A. 1987. Middlemen. *Quarterly Journal of Economics* 102: 581-594.
- Scarpa, C., 1998. Minimum quality standards with more than two firms. *International journal of industrial organization*, 16(5), 665-676.
- Segerson, K., 1999. Mandatory Versus Voluntary Approaches To Food Safety. *Agribusiness* 15(1) 53-70.

- Semenza, J. C., Suk, J. E., Estevez, V., Ebi, K. L., et Lindgren, E. 2012. Mapping Climate Change Vulnerabilities to Infectious Diseases in Europe. *Environmental Health Perspectives* 120(3) : 385-392.
- Sykuta, M. E., et Cook, M. L. 2001. A new institutional economics approach to contracts and cooperatives. *American Journal of Agricultural Economics* 83 : 1273-1279
- Starbird, S.A. 2005. Moral Hazard, Inspection Policy, and Food Safety. *American Journal of Agricultural Economics* 87:15-27.
- Shaked, A., et Sutton, J. 1981. The self-regulating profession. *The Review of Economic Studies*, 48(2), 217-234.
- Spulber, D.F. 1999. Market microstructure: intermediaries and the theory of the firm, University Press, Cambridge.
- Spulber, D.F. 1996. Market microstructure and intermediation. *Journal of Economic Perspectives* 10: 135-152.
- Tirole, J. 1996. A theory of collective reputations (with applications to the persistence of corruption and to firm quality). *The Review of Economic Studies*, 63(1), 1-22.
- Venturini, L. 2003. Public Regulation and Voluntary Approaches to Food Safety Credence Good. In G. Schiefer, Rickert U. (Eds) : Quality Assurance, Risk Management and Environmental Control in Agriculture and Food Supply Networks. Bonn : Universität Bonn-ILB : 265-269.
- Verbruggen, P. et Havinga, T. 2014. The Rise of Transnational Private Meta-Regulators. Osgoode Legal Studies Research Paper, (71).
- Vermeulen, S. J., Campbell, B. M., et Ingram, J. S. 2012. Climate change and food systems. *Annual Review of Environment and Resources* 37(1): 195-222.
- Weiss, A. et Anderson, E. 1992. Converting from independent to employee salesforce: The role of perceived switching costs. *Journal of marketing research* 29: 23-53.
- Williamson, O.E., 1979. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics* XXII: 23-53.
- Williamson, O.E., 1985. The Economic Institutions of Capitalism, New York: The Free Press-Macmillan.
- Williamson O.E., 1996. The Mechanisms of Governance, Oxford University Press
- Winfrey, J. A., et McCluskey, J. J. 2005. Collective reputation and quality. *American Journal of Agricultural Economics*, 87(1), 206-213.
- Yapp, C. et Fairman, R. 2006. Factors Affecting Food Safety Compliance Within Small and Medium-Sized Enterprises: Implications For Regulatory And Enforcement Strategies. *Food Control* 17(1) : 42-51.

LISTE DES TRAVAUX

Revue internationale à comité de lecture

[1] 2016: « Small is Beautiful - Firm Size, Prevention, and Food Safety.» *Food Policy* 63, pp12-22.

[2] 2014: «Impact of Liability Rules on Modes of Coordination for Food Safety in Supply Chains.» *European Journal of Law and Economics*, 37, pp. 111-130. (En coll. avec K. Latouche)

[3] 2012: « From Punishment to Prevention: The introduction of co-regulation in the enforcement of food safety regulation. » *Food Policy* 37(3), pp 246-254. (En coll. avec J.A. Caswell)

[4] 2011 : « Competition vs. Quality in an industry with imperfect traceability. » *Economics Bulletin*, 31(4), pp. 3052-3067. (En coll. avec R. Soubeyran)

[5] 2010: « Heterogenous Effort in Voluntary Programmes on Food Safety: Theory and Evidence from the French Import Industry of Fresh Produce. » *European Review of Agricultural Economics*, 37(4), pp. 479-499. (En coll. avec R. Soubeyran & C. Bignebat)

[6] 2010 : «The implementation mechanisms of voluntary food safety systems. » *Food policy*, 35(5), pp. 412-418. (En coll avec M. Fares)

[7] 2010 : « Competition and Credibility of Private Third-party Certification in International Food Supply. » (En coll. avec S. Anders et D. Souza-Monteiro) *Journal of International Food and Agribusiness Marketing*, 22(3), pp. 328-338.

[8] 2007 : « From public to private regulation? The case of Negotiated Agreements of French Import Industry of Fresh Produce. (En coll. avec JM. Codron et M. Fares) *International Journal of Agricultural Resources Governance and Ecology*, 6(3), pp. 415-427.

[9] 2006 : « Le contrôle sanitaire des fruits et légumes d'importation: Les conventions d'autocontrôle sanitaire des importateurs français.» (en collaboration avec J.M Codron et M. Fares) *Economies et Sociétés, séries Systèmes Agroalimentaires*, 28, pp. 599-612.

Chapitres d'ouvrage

[10] 2014: « Référentiels volontaires et contrôle sanitaire des importations européennes: quelles conséquences sur les chaînes de valeur en Europe? » (En coll. avec K. Latouche) In : **Sécurité des aliments, commerce et développement: Etat des lieux, analyses économiques et points de vue des acteurs.** Eds : Abdelhakim Hammoudi (INRA), Yves Surry (Université d'Uppsala), et Cristina Grazia (Université de Bologne): HERMES-LAVOISIER

Documents soumis

[11] « Buying the import service: Evidence from the French Imports Industry of Fresh Produce », (En coll. avec K. Latouche) Soumis

[12] « Public Private Partnerships in Food Industries: a Road to success? » (en coll. avec A. Royer) En révision

Articles de vulgarisation

« Organisation du contrôle de la qualité sanitaire des filières de fruits et légumes. » (en direct des labos-2007-<http://www.inra.fr/Entreprises-Monde-agricole/Resultats-innovation-transfert/Toutes-les-actualites/Organisation-du-contrôle-de-la-qualité-sanitaire-dans-la-filière-fruits-et-légumes>)

« L'État à la rescousse des producteurs anonymes. » ó Opération Têtes Chercheuses ó Huffington Post (Nov 2013) -http://www.huffingtonpost.fr/elodie-rouviere-/letat-a-la-rescousse-des-producteurs-anonymes_b_4181274.html

Rapport diplômant

[16] « *Co-regulation in the enforcement of food safety* » Thèse pour le doctorat en Sciences Economiques, soutenue le 31/03/2008 à l'Université Montpellier 1

CURRICULUM VITAE

Elodie ROUVIERE - Maître de Conférences

AgroParisTech ó GEau
1980

648 rue Jean-François Breton - BP 44494
34093 Montpellier Cedex 5 ó France

Née le 04 décembre

Tel : +33 (0) 467047111
rouviere@agroparistech.fr

THEMES DE RECHERCHE

Organisation Industrielle Appliquée, Econométrie Appliquée, Chaînes de valeur alimentaire, Gouvernance de la qualité

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

2011/pst : Maître de conférences en économie, AgroParisTech

2008/11 : Maître de conférences en économie, AgroSup Dijon

2007/08 : ATER, Université Montpellier 1

2004/07 : Allocataire de Recherche, Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche -
Moniteur de l'enseignement supérieur, UM1

CURSUS UNIVERSITAIRE

2009 : Qualification aux fonctions de maître de conférences, CNU Section 5

2008 : Doctorat ès Sciences Économiques ó Université Montpellier 1 (UM1) ó Mention très honorable avec félicitations du jury à l'unanimité ó *Titre* : «*Co-Regulation in the Enforcement of Food Safety.*» - Jury : CR. C. Bignebat, INRA, Pr. E. Brousseau, Univ. Paris X, Pr. J.A. Caswell, Univ. of Massachusetts, DR. JM. Codron, INRA, DR. A.Thomas, INRA, Pr. M. Willinger, UM 1 -

2004 : DEA «Economie du Développement Agricole, Agroalimentaire et Rural» ó UM1, Montpellier SupAgro : Mention Bien, Major de promotion ó

2003 : Maîtrise ès Sciences Économiques (UM1)

2002 : Licence ès Sciences Économiques (UM1)

2001 : DEUG Mathématiques Appliquées et Sciences Sociales ó MASS - (UM2)

PUBLICATIONS

➤ *Revues internationales à comité de lecture*

2016: « Small is Beautiful - Firm Size, Prevention, and Food Safety. » *Food Policy* 63, pp12-22.

2014: «Impact of Liability Rules on Modes of Coordination for Food Safety in Supply Chains.» *European Journal of Law and Economics*, 37, pp. 111-130. (En coll. avec K. Latouche)

2012: « From Punishment to Prevention: The introduction of co-regulation in the enforcement of food safety regulation. » *Food Policy* 37(3), pp 246-254. (En coll. avec J.A. Caswell)

2011 : « Competition vs. Quality in an industry with imperfect traceability. » *Economics Bulletin*, 31(4), pp. 3052-3067. (En coll. avec R. Soubeyran)

2010: « Heterogenous Effort in Voluntary Programmes on Food Safety: Theory and Evidence from the French Import Industry of Fresh Produce. » *European Review of Agricultural Economics*, 37(4), pp. 479-499. (En coll. avec R. Soubeyran & C. Bignebat)

2010 : «The implementation mechanisms of voluntary food safety systems. » *Food policy*, 35(5), pp. 412-418. (En coll avec M. Fares)

2010 : « Competition and Credibility of Private Third-party Certification in International Food Supply.» (En coll. avec S. Anders et D. Souza-Monteiro) *Journal of International Food and Agribusiness Marketing*, 22(3), pp. 328-338.

2007 : « From public to private regulation? The case of Negotiated Agreements of French Import Industry of Fresh Produce. (En coll. avec JM. Codron et M. Fares) *International Journal of Agricultural Resources Governance and Ecology*, 6(3), pp. 415-427.

2006 : « Le contrôle sanitaire des fruits et légumes d'importation: Les conventions d'autocontrôle sanitaire des importateurs français.» (en collaboration avec J.M Codron et M. Fares) *Economies et Sociétés, séries Systèmes Agroalimentaires*, 28, pp. 599-612.

➤ **Chapitre d'ouvrage**

2014: « Référentiels volontaires et contrôle sanitaire des importations européennes: quelles conséquences sur les chaînes de valeur en Europe? » (En coll. avec K. Latouche) In : **Sécurité des aliments, commerce et développement: Etat des lieux, analyses économiques et points de vue des acteurs**. Eds : Abdelhakim Hammoudi (INRA), Yves Surry (Université d'Uppsala), et Cristina Grazia (Université de Bologne): HERMES-LAVOISIER

➤ **Documents de travail**

« Buying the import service: Evidence from the French Imports Industry of Fresh Produce », (En coll. avec K. Latouche, INRA) *Soumis*

« Public Private Partnerships in Food Industries: a Road to success? » (en coll. avec A. Royer, Univ Laval Québec) *Revise and resubmit*

« Obesity and food accessibility » (en coll. avec C. Bonnet, C. Detang-Dessendre, et V. Orozco, INRA)

« Diversité des modes de gestion des services d'aides en Europe : la gouvernance Territoriale comme un facteur contributif à l'élaboration d'une typologie européenne » (en coll. avec M. Nakhla, Mine CGS).

« Heterogeneity in international value chains: The economic function of French brokers in the fresh fruit and vegetables imports industry » (En coll. avec K. Latouche, INRA)

➤ **Articles de vulgarisation**

« Organisation du contrôle de la qualité sanitaire des filières de fruits et légumes. » (en direct des labos -2007)-<http://www.inra.fr/Entreprises-Monde-agricole/Resultats-innovation-transfert/Toutes-les-actualites/Organisation-du-contrôle-de-la-qualité-sanitaire-dans-la-filière-fruits-et-légumes>

« L'Etat à la rescousse des producteurs anonymes. » ó Opération Têtes Chercheuses ó Huffington Post - (Nov 2013) -http://www.huffingtonpost.fr/elodie-rouviere-/letat-a-la-rescousse-des-producteurs-anonymes_b_4181274.html

COMMUNICATIONS À COLLOQUES & SÉMINAIRE INVITÉ (2008-présent)

- 149^{ème} séminaire of the European Association of Agricultural Economics, Octobre 2016, Rennes, France ;
- 153^{ème} séminaire of the European Association of Agricultural Economics, Juin 2016, Gaeta, Italie ;
- **Séminaire invité: Bren School of Environmental Science and Management, June 2015, University of California, Santa Barbara, USA;**
- 18^{ème} conférence de l'International Society of New Institutional Economics, juin 2014, Duke University, Durham, Etats Unis ;
- 11th Wageningen International Conference on Chain and Network Management, Anacapri, Naples, Italie;
- 140^{ème} séminaire of the European Association of Agricultural Economics, décembre 2013, Université de Perugia, Italie;
- **Séminaire invité: Jean Monnet Seminar: « The Empirics of Economic Organizations in**

AgriFood Supply Systems», décembre 2013, Université de Perugia, Italie;

- 17^{ème} conférence de l'International Society of New Institutional Economics, juin 2013, European University Institute, Florence, Italy;
- 30^{èmes} Journées de Microéconomie Appliquée, juin 2013, Nice, France;
- *Séminaire invité : Séminaire AFD INRA « Sécurité sanitaire, Marché et Développement », décembre 2012, Paris, France ;*
- Journées d'économie de la production, septembre 2012, Montpellier, France ;
- 13^{ème} séminaire de l'European Association of Agricultural Economics, septembre 2012, Uppsala, Suède ;
- Congrès de l'Applied and Agricultural Economics Association, août 2012, Seattle, USA ;
- Séminaire invité : UMR MOISA, Séminaire économétrie appliquée, mars 2012 ; Montpellier, France;
- 5^{èmes} journées INRA, SFER, CIRAD, décembre 2011, Dijon, France;
- 12^{ème} congrès annuel de l'European Association of Agricultural Economics, septembre 2011, Zurich, Suisse;
- 15^{ème} conférence annuelle de l'International Society of New Institutional Economics, juin 2011, Stanford University, USA;
- 5^{ème} International European Forum System Dynamics and Innovation in Food Networks, février 2011, Innsbruck, Autriche;
- 8^{ème} conférence "Industrial Organization and the Food Processing Industry", juin 2010, Toulouse, France;
- *Séminaire invité : UMR Agir, mars 2010, Toulouse, France ;*
- 13^{ème} conférence annuelle de l'International Society of New Institutional Economics, juin 2009, UC Berkeley, USA.
- Deuxièmes Journées INRA-SFER, décembre 2008, Lille, France;
- *Séminaire invité : Queen's University, avril 2008, Belfast, Ireland;*
- *Séminaire invité : UMR Moisa, novembre 2008, Montpellier, France ;*
- *Séminaire invité : Agricultural Economics and Rural Policy Group (AEP), Wageningen University, juin 2008, The Netherlands;*
- *Séminaire invité : UMR Economie Publique, juin 2008, Paris, France;*
- 12^{ème} congrès annuel de l'European Association of Agricultural Economics, août 2008, Ghent Belgium.
- Journées doctorales de l'ADRES, janvier 2008, Toulouse, France;

AUTRES ACTIVITES DE RECHERCHE

➤ ***Responsabilité scientifique***

2016 : *Membre du comité scientifique et d'organisation de l'International and Organizational Economics Academy, Cargèse, France (2014, 2012, 2011, 2010)

*Membre du comité scientifique de la conférence annuelle de l'École Internationale de Recherche d'Agreenium

*Président de session à l'European School of New Institutional Economics (2014, 12, 11, 10)

*Président de session à la conférence annuelle de l'École Internationale de Recherche d'Agreenium

2014 : *Membre du comité scientifique et d'organisation de la 2^{ème} journée internationale d'études et de recherches de la « Chaire Eau pour tous. » organisée par AgroParisTech et MinesParisTech

2013 : *Participation au séminaire international sur la mise place de Massive Open Online Course pour un cours d'introduction à la Nouvelle Economie Institutionnelle (NIE), Cargèse, France

- *Membre du comité scientifique et d'organisation de la 1^{ère} journée internationale d'études et de recherches de la « Chaire Eau pour tous. » organisée par AgroParisTech et MinesParisTech
- *Participation au comité scientifique du colloque international AFD-INRA « Sécurité Sanitaire, marché et développement »
- *Membre du Conseil Scientifique du Doctoral Meeting of Montpellier
- *Membre élu du Comité d'Orientation Scientifique de la Société Française d'Economie Rurale (2013/15)
- 2012 : *Membre du Conseil Scientifique du Doctoral Meeting of Montpellier
- 2011 : *Membre du comité de rénovation de la revue Economie Rurale
- *Membre élu du bureau de la Société Française d'Economie Rurale (SFER) - Trésorier - (2011-2013)
- 2009 : *Membre du comité scientifique restreint du projet « Dynamiques des entreprises agroalimentaires du Languedoc Roussillon »

➤ *Animation de la recherche*

- 2016 : *Organisation des 10^{ème} journées de l'IOEA francophone, 5 février à Paris
- 2011 : *Organisation des 8^{èmes} journées francophones de l'ESNIE, 14 octobre à Montpellier
- 2010 : *Création et organisation Groupe de Travail Interne UMR CESAER à Dijon
- 2009 : *Organisation des 6^{èmes} journées francophones de l'ESNIE, 18 décembre, UMR CESAER à Dijon
- 2008 : *Coordination d'un séminaire doctoral sur la gouvernance des filières, UMR MOISA
- * Organisation de la première édition du « Doctoral Meeting of Montpellier »

➤ *Séjours de recherche*

- 2015: **Visiting Scholar**, Bren School of Environmental Science & Management, **University of California, Santa Barbara**, spring semester
- 2006: **Visiting Scholar**, Department of Resources Economics, **University of Massachusetts, Amherst**, fall semester

➤ *Coordination et/ou contribution à des programmes locaux, régionaux, nationaux, européens et internationaux (2008-présent)*

- 2016 : *Coordination et participation d'un WP SHS du projet SUDOE Intereg SOIL_TAKE_CARE
- 2015 : *Coordination Projet structurant de la Direction Scientifique AgroParisTech : Régulation des infrastructures critiques vers une analyse du nexus eau, alimentation, énergie.
- 2013 : *Coordination Projet structurant de la Direction Scientifique AgroParisTech : Marchés de l'eau et santé
- *Contribution Programme Jean Monnet - « *Governing agro-food supply systems in Europe: Institutional Environment, Governance modes and Policy patterns* » (govfood), avec Université de Peruggia (Italie), Swedish University of Agricultural Sciences (Uppsala, Suède) Université de Sao Paulo (Brésil), Wageningen University (Pays Bas) (2013-2015)
- 2012 : *Contribution au volet France du programme de recherche ARIMNET à SAFEMED, INRA, Université de Bologne, Institut Agronomique et Vétérinaire du Maroc, Université d'Almeria, Département d'Economie-Gestion Agricole et Agro-alimentaire de Tunisie, Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie, Algérie (2012-2015).

- 2011 : Coordination Projets structurant de la Direction Scientifique AgroParisTech : Intermédiation et organisation industrielle internationale.
- 2009 : Coordination projets innovants INRA SAE2 -- Standards privés et commerce international (2009-2011)

➤ **Encadrement dans le cadre de l'activité de recherche**

- **Niveau Doctorat (suivi et/ou participation au comité de thèse)**
 - * JOUBERT ETIENNE ó Organisation et Pilotage de la supply chain dans le secteur de la santé ó Université Paris Dauphine ó sous la direction de M. Nakhla, Pr. APT
 - * AUBERT MAGALI - Gestion de la qualité phytosanitaire par les premiers metteurs en marché ó sous la direction de JM. Codron, DR INRA
 - * BAVEC SIMON - Arrangements institutionnels des plateformes d'approvisionnement des produits locaux ó sous la direction de E. Raynaud, DR INRA
- **Niveau Mastère**
 - * GREMILLET SOPHIE - Méthode économique de justification de non-atteinte du bon état à l'horizon 2027 - Mastère Spécialisé Gestion de l'eau, AgroParisTech - (2016)
 - * JANVIER PAULINE - Analyse multisectorielle des opportunités d'investissements sur la partie Orientale du Nil - Mastère Spécialisé Gestion de l'eau, AgroParisTech - (2014)
 - * GUYOMARD MARINE - What lessons learned from MIREP (MIni-Réseaux d'Eau Potable) monitoring and evaluation system?, Mastère Spécialisé Gestion de l'eau, AgroParisTech - (2011)
- **Niveau Master 2**
 - * PINEAU STEPHANE - Evaluation de la performance de l'outil d'autocontrôle FeL PARTENARIAT® : bilan du fonctionnement de la démarche et mesure des impacts au sein des entreprises. AgroParisTech (2015)
 - * LOUVET CORTADA Marie Louise - L'importation française de fruits et légumes : la structure du secteur et le positionnement des entreprises d'importation à propos de la Responsabilité Sociale des Entreprises. AgroParisTech (2015)
 - * DJIBO OUSMANE - Accès à l'eau, sécurité sanitaire et santé, Master A2D2, Université Montpellier 1, Montpellier SupAgro - (2014)
 - * JORDA EMILIE - FeL PARTENARIAT, un système de management de la qualité : Evaluation et pistes d'amélioration, Option Organisation Qualité et Filières, AgroSup Dijon - (2011)
 - * GOUSSAULT LESLIE - Développement d'un nouveau produit d'importation : La tomate issue de l'Agriculture Biologique, Option Organisation Qualité et Filières, AgroSup Dijon - (2011)

➤ **Activités d'Expertise**

Expert pour le Domaine d'Intérêt Majeur (DIM) - Agrosociétés, Ecologie des Territoires, Alimentation (ASTREA) de la région Ile de France dans le cadre des évaluations des dossiers de demande d'allocation doctorale.

Mise en place d'un partenariat auprès de la Chambre Syndicale des Importateurs de Fruits et Légumes de Rungis (CSIF) et du Syndicat National des Importateurs et des Exportateurs de Fruits et Légumes de Saint Charles International (SNIFL ó Perpignan) sur l'étude des conventions d'autocontrôle mise en place en partenariat avec la Direction Générale de la Consommation, de la Concurrence et de la répression des Fraudes (DGCCRF).

➤ **Rapporteur pour revues**

European Review of Agricultural Economics, American Journal of Agricultural Economics, Food Policy, Review of Industrial Organization, European Journal of Law and Economics, Land Use Policy, Review of Agricultural and Environmental Studies, Journal of Risk and Reliability, Organizações & Sociedade, Revue d'Economie Industrielle, Economie Rurale, Environmental Policy and Governance.

ACTIVITES RELATIVES A L'ENSEIGNEMENT

➤ Responsabilités et fonctions au sein des établissements

- **Coreponsable de la dominante d'approfondissement GIPE (niveau M2) 36 élèves par an.**
- Membre élue du Conseil des Enseignants au sein d'AgroParisTech (2013-2018).
- Coordinatrice et Représentante du Département SESG dans le groupe de réflexion sur l'objet « eau » au sein d'AgroParisTech
- Représentante du Département SESG dans le socle commun de Domaine 1 : productions, filières, territoires pour le développement durable Agroparistech (depuis 2015)
- Représentante du Département SESG dans le groupe de réflexion sur la mise en place d'une nouvelle dominante d'approfondissement (DA Eau) en collaboration avec Montpellier Supagro (depuis 2012- fin en 2014)
- Correspondante du Département SESG au groupe de travail interne sur la construction d'un nouveau cursus spécifique 1^{ère} année d'élève ingénieur en apprentissage (depuis 2013)
- Représentante du Département Sciences Economiques, Sociales et de Gestion (SESG) à la commission de titularisation et de promotion d'AgroParisTech (depuis 2011)
- Représentante du Département d'Economie et de Sociologie au Conseil des Etudes d'AgroSup Dijon (2009-2010)

➤ Cours et Travaux Dirigés

AgroParisTech 2011- (240 heqTD en moyenne par an)

- Responsable de l'option de consolidation 3^E GIPE
- Responsable Module Managérial Economics, 3A, DA GIPE (M2)
- Responsable Module Optionnel Management stratégique, introduction à l'économie industrielle, 2A (M1)
- Co-Responsable Module Optionnel Gestion de la Qualité, 2A (M1)
- Principes Economiques, Mastère Spécialisé Gestion de l'eau
- (Re)mise à niveau en comptabilité privée, Mastère Spécialisé Gestion de l'eau
- Evaluation économique et financière de projets, Mastère Spécialisé Gestion de l'eau

Agrosup Dijon 2008-2011

- Économie de la qualité appliquée aux filières agroalimentaires, IFI 3^{ème} année Option OQF
- Éclairage économique de la maîtrise de la qualité sanitaire en IAA, IFC 2^{ème} année Option ITIAA.
- La qualité : notion de valeurs, enjeu organisationnel dans l'entreprise et dans les filières, IFI 2^{ème} année.
- Principes Economiques, Mastère Spécialisé CCIV
- Les enjeux de l'organisation et coordination autour de la qualité dans les filières, Mastère Spécialisé CCIV
- Les écolabels et les enjeux de la qualité environnementale, Élèves IFI 3^{ème} année Option

Faculté Sciences Economiques Université Montpellier 1

- 2007-2008 : Licence 1^{ère} année Sciences Economiques -- Travaux Dirigés -Microéconomie 60h, Comptabilité Générale 30h ; Licence 2^{ème} année Sciences Economiques - Travaux Dirigés Statistiques 60h, Macroéconomie 30h
- 2004-2007 Moniteur Enseignement Supérieur: Licence 1^{ère} année Sciences Economiques -- Travaux Dirigés -Microéconomie 30h, Comptabilité Générale 90h ; Licence 2^{ème} année Sciences Economiques - Travaux Dirigés - Macroéconomie 30h
- 2005-2007: Initiation à la recherche en sciences économiques : Animation et Coordination du séminaire de recherche « Institutions et Développement » MASTER EGDAAR, UM1, Montpellier Supagro