



HAL
open science

Actualisation du concept de filière dans l'agriculture et l'agroalimentaire

Ludovic Temple, Frédéric Lançon, Florence Palpacuer, Gilles Paché

► **To cite this version:**

Ludovic Temple, Frédéric Lançon, Florence Palpacuer, Gilles Paché. Actualisation du concept de filière dans l'agriculture et l'agroalimentaire. *Economies et Sociétés. Série AG Systèmes agroalimentaires*, 2011, AG (33), pp.1785-1797. hal-00802690

HAL Id: hal-00802690

<https://hal.science/hal-00802690>

Submitted on 22 Mar 2013

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.

Actualisation du concept de filière dans l'agriculture et l'agroalimentaire

Version Pré-print (2011)

Publié dans *Economies et Sociétés*, Série « Systèmes agroalimentaires » AG n°33

Ludovic Temple*

CIRAD, UMR Innovation, Montpellier

Frédéric Lançon

CIRAD, UMR ART-DEV, Montpellier

Florence Palpacuer

ERFI-MRM, Université Montpellier I

Gilles Paché

CRET-LOG, Aix-Marseille Université

Résumé

Dans les référentiels d'économie institutionnelle, la méso-analyse de filière se diversifie. En interrogeant la genèse du concept de filière et son application par l'économie industrielle, l'économie rurale et les sciences de gestion, dans l'agriculture et l'agroalimentaire, l'article examine en quoi les démarches de chaîne de valeur, chaîne globale de valeur et chaîne d'approvisionnement actualisent l'approche filière par des trajectoires analytiques nouvelles.

Abstract

Sector analysis in terms of meso-analysis diversifies with reference to institutional economy paradigm. This paper assesses similarities and singularities between different terminologies used in sector analysis such as: filière, global value chain and supply chain on the basis of a historical perspective. The article presents the emergence of these concepts and their applications in analysing industrial and agricultural economies linkages and the emergence within the context of a more global world.

Mots clés.– Agriculture, Chaîne de valeur, Filière, Méso-analyse, *Supply chain*, Systèmes agroalimentaires.

* Auteur correspondant : Ludovic TEMPLE, CIRAD, UMR Innovation, Montpellier, 73 Rue J.-F. Breton, 34398 Montpellier. Courriel : ludovic.temple@cirad.fr. Tel : 04 67 61 44 45

INTRODUCTION

L'analyse économique, en s'autonomisant comme science autour du paradigme walrassien¹ et du développement de l'économie expérimentale, « s'affranchit » par son corps d'hypothèses de la prise en compte de l'histoire, de l'espace et de la technologie qui, pourtant, structurent aussi les coordinations humaines. Le concept de filière, en fournissant un cadre de représentation des relations méso-économiques en termes des relations verticales entre agents, propose de réintroduire ces déterminants spatio-temporels et technico-économiques dans les décisions économiques. Pourtant, on observe une dilution de ces travaux alors que d'autres terminologies, chaîne de valeur (*value chain*), chaîne globale de valeur (*global value chain*) et chaîne d'approvisionnement (*supply chain*), se multiplient. Si cette adaptation de termes et d'outils élargit les cadres analytiques, elle crée aussi une opacité pour situer l'actualité des concepts. Ces déclinaisons sont-elles synonymes ? Mobilisent-elles des référentiels théoriques et des méthodes d'analyse communs ? En prolongement de travaux précédents [Temple *et al.* (2009)], nous analysons les différentes acceptions conceptuelles et méthodologiques de chacun de ces termes pour mieux situer l'actualité renouvelée du concept de filière.

I.— LA FILIERE, POUR APPREHENDER LES TRANSFORMATIONS DES SYSTEMES PRODUCTIFS

Etymologiquement, en 1380, la filière est présentée comme « un instrument destiné à étirer des fils » mais le terme renvoi aussi, dès 1243, à un processus de coordination entre commerçant en définissant les ordres de livraison avant échéance transmissible par voie d'endos dans les relations commerciales. Les travaux de Milhau (1954) sur la « liaison verticale des marchés agricoles » initient la contribution de l'économie rurale à l'élaboration du concept de filière. C'est à partir des années 1960 que l'emploi de ce terme se diffuse dans le prolongement des outils de comptabilité nationale mobilisés dans la formulation des politiques industrielles d'après-guerre [Morvan (1985)], notamment avec la création de la *Revue d'Economie Industrielle* en 1977. La filière est une catégorie économique alternative et complémentaire à la notion de branche ou de secteur proposant un découpage du système productif pour mieux comprendre les dynamiques d'émergence, de déclin et de reconfiguration de ses composantes. Le découpage repose sur la mise en évidence de relations privilégiées entre certains agents économiques, du point de vue technique (relation *input-output*), organisationnel (intégration, spécialisation) et des formes d'échange (concurrence, monopole).

L'industrialisation de l'activité agricole, tant au niveau des processus de production (mécanisation, intensification) que de la transformation (agroalimentaire), conduit les économistes travaillant sur le blé, le soja et les agrumes, aux Etats-Unis [Goldberg (1957)], puis en France [Malassis (1973)], à mobiliser le canevas initié en économie industrielle pour représenter les structures de l'agro-industrie et évaluer le rôle de l'agriculture dans l'économie. La nature périssable des produits agricoles frais (lait, fruits, légumes, viandes) oriente les travaux sur les processus de coordination et sur les jeux d'acteurs pour optimiser la gestion de la qualité, du risque et des flux tout au long de la filière [Lauret et Pérez (1992)]. En mobilisant l'analyse stratégique [Pérez (1983)], puis systémique, ces travaux conduisent au repérage de sous-ensembles organisationnels [Montigaud (1992)]. Des évolutions similaires sont observées en lien avec l'école de la régulation dans les travaux sur les pays en développement [Hugon (1989)], qui proposent des grilles d'analyse des différentes filières

¹ Rationalité substantive, suprématie du marché comme format de coordination entre les agents.

agricoles en fonction des mécanismes de coordination dominants entre agents : domestique, marchands, étatiques, capitalistes.

La formulation des politiques de développement dans les pays nouvellement indépendants pose, de façon simultanée, la question de la transformation des systèmes productifs et celle de l'articulation entre l'agriculture et le reste de l'économie. Dans un contexte où les données statistiques sont insuffisantes et peu fiables, la filière va devenir un outil privilégié d'aide à la décision publique [Griffon (2002)]. Elle sera en particulier mobilisée pour analyser la forte croissance des marchés alimentaires urbains et les modalités d'insertion des agricultures vivrières dans l'économie marchande et l'articulation d'espaces hétérogènes [Lançon (1989)]. Ce champ d'application permet d'hybrider le cadre analytique issue de l'économie industrielle avec les travaux d'anthropologie et de sociologie sur l'organisation des réseaux marchands [Couty (1981)], ainsi que les approches en termes de géographie des échanges. Le concept de filière permet également d'appréhender la globalisation des processus de production et de consommation sur les produits tropicaux : café, thé, cacao, bois, produits halieutiques et aquacoles, dont une large part de la demande est localisée dans les pays du Nord [Daviron et Gibbon (2002)]. A partir de la fin des années 1980, on observe un déclin des réflexions sur le concept de filière et son utilisation. D'une part, l'analyse de la « transnationalisation » des systèmes productifs privilégie le rôle des firmes comme enjeu d'analyse au détriment des formes d'intégration et de recomposition des agents dans l'économie nationale [Rastoin et Gherzi (2010)]. D'autre part, la libéralisation des marchés et de la mondialisation des échanges rendent les questions de politique industrielle moins prégnantes.

II.– DE LA FILIERE A LA CHAINE GLOBALE DE VALEUR

Dans les années 1990 naît aux Etats-Unis une « cousine » de la filière, la chaîne globale de commodité (CGC), dont l'appellation évoluera ensuite vers chaîne globale de valeur (CGV). Les sociologues du développement s'inscrivent alors dans la théorie des « systèmes monde » qui souligne les interdépendances socioéconomiques Nord-Sud et les inégalités structurelles qu'elles contribuent à produire et à perpétuer [Hopkins et Wallerstein (1977)]. Ils mobilisent la notion de « chaîne de commodité », allant de la collecte de matières premières à la transformation et distribution de produits finis, pour saisir les nouvelles formes d'échange et d'usage des ressources qui se déploient alors entre les hémisphères. L'objet de recherche est alors la « *commodification* » des processus, c'est-à-dire la marchandisation des différentes étapes de la production et la consommation par laquelle le système capitaliste assure son expansion et cherchent à saisir la manière dont la mondialisation s'organise par la dispersion géographique des différentes étapes de la « chaîne de commodité ». Ce faisant, ils s'intéressent également conditions sociales de production et reproduction du travail. Dans la même perspective les « chaînes globales de commodité », définissent des « réseaux inter-organisationnels reliant des ménages, des firmes et des Etats dans l'économie mondiale » en mobilisant quatre prismes complémentaires : la *structure des inputs-outputs*, la *gouvernance* (rapports de pouvoir et modes de coordination), la *territorialité* (dispersion, concentration spatiale des activités), le *contexte socio-institutionnel* (politiques publiques et conditions culturelles).

Ces travaux distinguent deux grands types de chaînes. La chaîne « pilotée par l'acheteur » est principalement observée dans les industries intensives en main-d'œuvre (jouets, habillement, horticulture) ; de grands acteurs, incluant les distributeurs et les détenteurs de marques, y captent l'essentiel des profits tout en pilotant l'organisation de la

production au sein de réseaux transnationaux de sous-traitance qui se caractérisent par une forte dispersion et mobilité géographiques. La chaîne « pilotée par le producteur » est, quant à elle, déployée dans les industries intensives en capital ou en technologie (automobile, électronique, etc.), où de grands constructeurs coordonnent la production et la commercialisation dans un réseau de filiales, franchises et sous-traitants plutôt moins dispersé et moins mobile. Le cadre d'analyse suggéré permet de saisir l'émergence d'une nouvelle forme d'organisation économique, celle des « entreprises sans usines », qui déploient des réseaux transnationaux de production par la sous-traitance et la filialisation. La forme organisationnelle tend à se diffuser rapidement, y compris dans les secteurs intensifs en capital et technologie, induisant au Sud comme au Nord de profondes recompositions de la production [Kaplinsky (2000)]. L'approche CGV est d'ailleurs reprise dans les institutions internationales (CNUCED, OIT). Elle structure la thèse de la « mise à niveau industrielle » selon laquelle des pays fournisseurs entrent dans les CGC par des activités intensives en main-d'œuvre pour ensuite développer leurs marques.

Le courant des CGC, par son glissement de nom vers la CGV, prend alors une tournure plus managérialiste [Porter (1985)], qui tend à réduire la question du développement à celle de l'accroissement de la performance de l'entreprise. Les analyses de la gouvernance des CGV se focalisent sur une approche techniciste de la coordination [Gereffi *et al.* (2005)], inspirée du réductionnisme de la théorie des coûts de transaction. Ce tournant divise les auteurs s'intéressant aux CGC, avec l'émergence de travaux qui reposent la question des rapports de force et des inégalités générés par l'expansion des CGC [Gibbon et Ponte (2005)], et qui critiquent la thèse de la mise en niveau au regard des phénomènes de concentration croissante, tant de l'aval que des acteurs intermédiaires ou sous-traitants de premier rang [Palpacuer *et al.* (2005)]. Ce questionnement ouvre des perspectives nouvelles quant au potentiel offert par les filières locales de production.

III.— DE LA FILIERE A LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT

Depuis plusieurs années, des travaux soulignent une transformation des formes de la concurrence en se polarisant sur les systèmes d'offre qui entrent en compétition. Un système d'offre est constitué par un ensemble d'actifs matériels et immatériels, de ressources et de compétences, qui permettent la réalisation d'une tâche donnée. Ainsi, une prestation de services logistiques repose sur des savoir-faire organisationnels, des plates-formes d'éclatement, une informatique embarquée, etc. La notion de système d'offre, en tant qu'agencement d'actifs, de ressources et compétences emprunte beaucoup aux travaux de Porter (1985) sur la chaîne de valeur, celle-ci influençant à son tour les recherches conduites sur la chaîne d'approvisionnement (ou *supply chain*). D'une certaine manière, la chaîne de valeur instrumentalise le concept de filière en vue de créer des outils de pilotage stratégique des entreprises. La chaîne de valeur distingue les activités qui gèrent la transformation de la matière, de celles qui pilotent les dispositifs logistiques amont et aval, et de celles qui assurent la gouvernance du système de management. L'objectif de Porter (1985) est d'identifier les lieux essentiels de création de la valeur, de manière à cerner les modalités permettant d'obtenir des avantages concurrentiels. Au cœur de cette chaîne de valeur s'insère la *supply chain*.

Une *supply chain* correspond à un ensemble d'activités et d'opérations soutenant les fonctions d'approvisionnement de matières et composants auprès d'un réseau de fournisseurs, de transformation et d'assemblage de ces matières et composants en produits intermédiaires ou finis, puis de distribution aux consommateurs, *via* des distributeurs. La *supply chain* se

présente comme le niveau pertinent d'analyse d'une compétition industrielle fondée sur une maximisation des revenus et une minimisation des coûts de mise à disposition des produits au consommateur, avec une réduction des délais de réaction. Elle conduit à une réduction systématique du stock total de matières, d'en-cours et de produits finis, de suppression des goulets d'étranglement et de compression des temps de réponse. Dans ces conditions, c'est bien une concurrence entre *supply chains* qui devient le modèle dominant. Une logique d'action collective tend ainsi à émerger et rompt avec la vision de l'entreprise comme « unité active » agissant en totale autonomie décisionnelle.

Chaîne de valeur et *supply chain* convergent sur l'idée centrale d'un enchaînement d'activités et de processus créateurs de valeur, ainsi que sur les parties de la « chaîne » qu'il faut savoir intégrer ou sous-traiter à des partenaires plus expérimentés ou performants [Fulconis *et al.* (2011)]. Dans l'approche de Porter (1985) cependant on associe activités principales et activités de soutien, alors que dans les approches en terme de *supply chain on se* focalise sur les flux physiques et informationnels et, plus marginalement, sur les flux financiers. Enfin, plutôt qu'une activité principale, la logistique peut être vue comme une activité de soutien, par exemple dans l'achat de prestations logistiques, impliquant dans l'organisation plusieurs niveaux de prise de décision. Méthodologiquement, à la différence de la chaîne de valeur, la chaîne d'approvisionnement se concentre sur les interactions entre ses parties prenantes (industriels, distributeurs, prestataires de services logistiques, etc.). L'approche *supply chain* cherche ainsi à proposer des solutions directement opérationnelles à des problèmes de management privé et/ou public, améliorer le système de livraison des produits jusqu'aux points de vente de la grande distribution. L'approche *supply chain* consiste de fait à mettre au centre de l'analyse le client, intermédiaire ou final, en vue d'augmenter son niveau de satisfaction en termes de coût, de service et de réactivité.

IV.— CONVERGENCES ET DIVERGENCES THEORIQUES ET METHODOLOGIQUES

La filière, la chaîne globale de valeur et la chaîne d'approvisionnement ont des finalités analytiques, mais aussi praxéologiques, singulières. Ces analyses se réfèrent-elles au même objet avec une terminologie différente ou, au contraire, font-elles référence à des objets incomparables malgré des convergences ? Abordons la question selon trois angles différents, mais complémentaires.

1) *Convergence et divergence des référentiels théoriques.* De manière dominante et quasi-exclusive, les économistes mobilisant l'économie des relations verticales qui structure les démarches de filière se réfèrent à l'économie néo-institutionnelle, c'est-à-dire rejettent pour partie les hypothèses fondatrices de la théorie néo-classique concernant principalement la rationalité limitée des agents ou les notions d'équilibre ou d'optimalité. Le référentiel institutionnaliste étant plus ou moins affirmé, l'identité commune tient plus du fait de l'opposition aux courants *standard* que d'une réelle affiliation théorique à l'économie institutionnelle. Les particularités (divergences) entre les différentes approches identifiées reposent principalement sur le degré d'intégration du temps, de l'espace de la technologie dans l'explicitation des coordinations économiques des agents.

2) *Convergence et divergence des référentiels méthodologiques.* L'analyse de filière mobilise deux hypothèses dont le degré de validité détermine la pertinence de l'approche. La première postule que les relations verticales qui lient les stades d'évolution d'un produit soient suffisamment fortes pour que ce niveau d'analyse fasse sens, et partant, qu'il constitue un objet de recherche pertinent. En d'autres termes, les complémentarités, ou interdépendances

entre les agents reposent d'abord sur une division technique des tâches, la spécialisation permettant d'atteindre une efficacité technique plus élevée. La cohésion de cette division technique du travail repose sur des processus de coordination qui doivent assurer un minimum de stabilité, de permanence dans les relations entre agents. De fait, l'approche filière sur le plan méthodologique implique d'intégrer les disciplines techniques et des sciences humaines ; par définition, elle est le vecteur d'approches interdisciplinaires. C'est sans doute au niveau méthodologique que l'on peut ainsi observer une communauté de pensée dans les différents courants (description des agents, organisation de l'information en graphes, distinction composant / relation, approche systémique, tableau fonctionnel, comptabilité de filière).

Cependant, le degré et la combinaison des disciplines mobilisées divergent. Les analyses s'appuyant sur le concept de filière mettent ainsi relativement plus l'accent sur les processus technologiques répartis entre les différents agents constitutifs de la filière allant de la matière première à un produit fini. Elles mobilisent l'expertise des économistes et des ingénieurs dans différents domaines (agronomie, alimentaire, chimie, industrie, etc.). Les approches en termes de chaîne globale de valeur se positionnent, quant à elle, au croisement des sciences économiques, de la sociologie, des sciences de gestion et des sciences politiques, avec un ancrage historique fort en sociologie du développement, interrogeant les rapports Nord-Sud. Enfin, les approches en termes de *supply chain* se situent plutôt à l'intersection des sciences économiques et des sciences de gestion en mobilisant des connaissances « ingénieriques » sur les processus logistiques.

3) *Convergence et divergence des questions empiriques.* Les économistes de filière, de manière dominante, répondent à des questionnements liés à la gouvernance des relations, c'est-à-dire impliquant la production de connaissances comme un élément d'aide à la décision en termes de politiques publiques et/ou de stratégies d'entreprise. Les différentes approches se différencient en relation avec le référentiel historique de leurs conditions d'émergence et de développement. Ainsi, la méso-analyse des filières tend à répondre à des objectifs d'orientation de politiques sectorielles pour les pouvoirs publics, soit dans le cadre des Etats, soit d'institutions régionales ou internationales.

La CGV inscrit davantage sa contribution dans l'explication des mécanismes de gouvernance mondiaux au niveau des grandes multinationales, des instances internationales et des Etats. De ce point de vue, elle se positionne à un niveau différent des analyses en termes de *supply chain*. Si celles-ci se réfèrent aussi à une approche par la gouvernance, il s'agit prioritairement d'une gouvernance plus performante de la chaîne entendue comme système d'offre cohérent. Si l'objectif est de fournir des réponses argumentées aux membres de la chaîne (industriels, distributeurs, prestataires de services logistiques, etc.), pour améliorer *in fine* leur rentabilité et, par un effet induit, la rémunération de leurs parties prenantes, l'approche CGV se veut également prescriptive en matière de politique de développement pour les pays du Sud qui entrent dans les systèmes mondialisés de production. Le Tableau 1 synthétise les convergences et divergences qu'il est possible de formuler.

Convergences et divergences entre filière, chaîne globale de valeur et *supply chain*

TABLEAU 1

	Méso-économie des filières	Chaîne globale de valeur	<i>Supply chain</i>
<i>Convergences</i>			
<i>Référentiels théoriques</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Référentiels néo-institutionnels mobilisant la contribution de la nouvelle économie institutionnelle - Référentiels sur l'entreprise (A. Marshall) et les structures de marché (E. Chamberlin, F. Perroux) 		
<i>Démarches méthodologiques</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte simultanée de plusieurs acteurs, approche systémique - Prise en compte explicite des processus techniques et organisationnels qui ouvre sur d'autres sciences sociales (gestion) - Pratique de l'interdisciplinarité conduisant à réintroduire les rôles de la technologie, de l'espace, du temps dans l'analyse économique 		
<i>Questionnement empirique</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche finalisée pour répondre à des questionnements de gouvernance des processus de décision publics ou privés 		

<i>Divergences</i>			
<i>Référentiels théoriques</i>	Economie institutionnelle	Sociologie du développement	Marketing inter-organisationnel
<i>Méthode : curseur dominant de l'interdisciplinarité (économie avec...)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Géographie - Agronomie 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion - Sociologie - Politique 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion - Logistique
<i>Questionnement empirique</i>	Gouvernance des politiques publiques sectorielles	Gouvernance des relations internationales	Gouvernance des relations inter-entreprises

CONCLUSION

La pertinence du concept de filière, élaboré de façon concomitante en économie rurale et en économie industrielle dans les années 1950 et 1960, a été questionnée par la globalisation des économies des années 1990, l'internationalisation des entreprises et la constitution de groupes multinationaux multi-produits n'ont pas valorisé des politiques d'intégration verticale. Le clivage connu, entre « filières nation et filière d'entreprise » [Jacquemin et Rainelli (1984)], a été accentué par le désengagement de l'Etat en matière de politiques industrielles. Il a finalement déplacé les enjeux en termes de mutations des systèmes productifs vers le renforcement de la mondialisation et des stratégies de positionnement des firmes dans ce processus. Cela s'est traduit par une « dilution » croissante de l'emploi du concept de filière au profit d'autres outils comme la CGV ou la *supply chain*. Ce changement a été plus rapide dans l'industrie et les services que dans les relations entre agriculture et industrie compte tenu de la spécificité de l'agriculture et de la persistance de l'intervention de l'Etat dans ce secteur.

Pourtant, l'analyse de filière a su se diversifier depuis quelques années, elle s'est adaptée aux nouveaux questionnements posés par la modification de l'environnement. Elle trouve aussi une nouvelle vigueur analytique et praxéologique en sciences de gestion dont témoignent des approches de chaîne globale de valeur, positionnées à la frontière de la sociologie économique et des pratiques d'entreprise. L'analyse de filière contemporaine,

enrichie des approches en termes de chaîne globale de valeur et de *supply chain*, offre une vision actualisée de nombreux questionnements que suscitent la transformation des agricultures mondiales. Elle permet finalement d'œuvrer pour un décloisonnement disciplinaire afin de mieux appréhender la complexité du monde.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- COUTY P. [1981], « Filières de production et circuits commerciaux », *Actes du Séminaire GERDAT ORSTOM*, Montpellier, p. 33-41.
- DAVIRON B., GIBBON P. [2002], « Global commodity chains and African export agriculture », *Journal of Agrarian Change*, Vol. 2, n° 2, p. 137-162.
- FULCONIS F., PACHÉ G., ROVEILLO G. [2011], *La prestation logistique : origines, enjeux et perspectives*, Editions Management & Société, Caen.
- GEREFFI G., HUMPHREY J., STURGEON T. [2005], « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, Vol. 12, n° 1, p. 78-104.
- GIBBON P., PONTE S. [2005], *Trading down : Africa, value chains, and the global economy*, Temple University Press, Philadelphia (PA).
- GOLDBERG R. [1957], *A concept of agribusiness*, Harvard University Press, Boston (MA).
- GRIFFON M. [2002], *Filières agroalimentaires en Afrique : comment rendre le marché plus efficace ?*, DGCID, Série Rapports d'Etude, Ministère des Affaires Etrangères, Paris.
- HOPKINS T., WALLERSTEIN I. [1977], « Patterns of development in the modern world-system », *Review*, Vol. 1, n° 2, p. 111-145.
- HUGON P. [1989], « Filières agricoles et programmes d'ajustement structurel », *Actes du Séminaire CIRAD sur Economie des filières en régions chaudes*, Montpellier, p. 7-11.
- JACQUEMIN A., RAINELLI M. [1984], « Filières de la nation et filières de l'entreprise », *Revue Economique*, Vol. 35, n° 2, p. 379-392.
- KAPLINSKY R. [2000], « Globalisation and unequalization : what can be learned from value chain analysis ? », *Journal of Development Studies*, Vol. 37, n° 2, p. 117-146.
- LANÇON F. [1989], « Centres urbains secondaires et commercialisation des produits vivriers au Togo » *Economie Rurale*, n° 190, p. 33-39.
- LAURET F., PEREZ R. [1992], « Méso-analyse et économie agroalimentaire », *Economies & Sociétés*, Série Développement Agroalimentaire, n° 21, p. 99-118.
- MALASSIS L. [1973], *Economie agroalimentaire. Economie de la consommation et de la production agroalimentaire*, Cujas, Paris.
- MILHAU J. [1954], *Traité d'économie rurale*, Presses Universitaires de France, Paris.
- MONTIGAUD J.-C. [1992], « L'analyse des filières agroalimentaires : méthodes et premiers résultats », *Economies & Sociétés*, Série Développement agroalimentaire, n° 21.
- MORVAN Y. [1985], *Fondements d'économie industrielle*, Economica, Paris.
- PALPACUER F., GIBBON P., THOMPSEN L. [2005], « New challenges for developing country suppliers in global clothing chains : a comparative European perspective », *World Development*, Vol. 33, n° 3, p. 409-430.
- PEREZ R. [1983], « Introduction méthodologique sur l'articulation filières-stratégies », in Adefi (éd.), *L'analyse de filière*, Economica, Paris, p. 69-74.
- PORTER M. [1985], *Competitive advantage : creating and sustaining superior performance*, The Free Press, New York (NY).
- RASTOIN J.-L., GHERSI G. [2010], *Le système alimentaire mondial : concepts et méthodes, analyses et dynamiques*, Editions Quae, Versailles.
- TEMPLE L., LANÇON F., MONTAIGNE E. [2009], « Concepts et méthodes en analyse de filières : application à l'agriculture, aux agro-industries et à l'espace rural », *Economies & Sociétés*, Série Systèmes Agroalimentaires, n° 31, p. 1803-1811.