



HAL
open science

”Être primeur classique, ça ne m’intéressait pas du tout.” Transformation du système alimentaire et redéfinition du rôle d’intermédiaire chez les commerçants indépendants alternatifs.

Natacha Rollinde

► **To cite this version:**

Natacha Rollinde. ”Être primeur classique, ça ne m’intéressait pas du tout.” Transformation du système alimentaire et redéfinition du rôle d’intermédiaire chez les commerçants indépendants alternatifs.. EchoGéo, 2022, 60, 10.4000/echogeo.23399 . hal-03740375

HAL Id: hal-03740375

<https://hal.science/hal-03740375>

Submitted on 29 Jul 2022

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

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

« Être primeur classique, ça ne m'intéressait pas du tout »

Transformation du système alimentaire et redéfinition du rôle
d'intermédiaire chez les commerçants indépendants alternatifs

Natacha Rollinde



Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/echogeo/23399>

DOI : [10.4000/echogeo.23399](https://doi.org/10.4000/echogeo.23399)

ISSN : 1963-1197

Éditeur

Pôle de recherche pour l'organisation et la diffusion de l'information géographique (CNRS UMR 8586)

Référence électronique

Natacha Rollinde, « « Être primeur classique, ça ne m'intéressait pas du tout » », *EchoGéo* [En ligne],
60 | 2022, mis en ligne le 30 juin 2022, consulté le 20 juillet 2022. URL : <http://journals.openedition.org/echogeo/23399> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/echogeo.23399>

Ce document a été généré automatiquement le 20 juillet 2022.



Creative Commons - Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International
- CC BY-NC-ND 4.0

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

« Être primeur classique, ça ne m'intéressait pas du tout »

Transformation du système alimentaire et redéfinition du rôle d'intermédiaire chez les commerçants indépendants alternatifs

Natacha Rollinde

- 1 Le commerce indépendant isolé correspond à une « forme de commerce dans laquelle le commerçant vend sous sa propre enseigne et ne fait partie d'aucun groupement ou réseau. [Il] est en général propriétaire de son fonds de commerce, assure lui-même l'achat et le stockage des marchandises, ainsi que la réception des clients » (Fleury *et al.*, 2020, p. 23). Depuis les années 2010, plusieurs travaux se sont penchés sur le rôle que ce type d'intermédiaires pouvaient jouer dans la transformation du système alimentaire contemporain, caractérisé par un degré important de déterritorialisation (Wiskerke, 2009) dont les limites environnementales, économiques et sociales sont avérées (Rastoin, Ghersi, 2010). En prenant en charge certaines fonctions logistiques, de communication ou de vente, ils peuvent jouer un rôle important pour renforcer la proximité spatiale, relationnelle et fonctionnelle entre les producteurs et les consommateurs (Praly *et al.*, 2014 ; Baritoux et Billion, 2018). Ils contribuent alors à l'hybridation des circuits de distribution dans le sens où « [ils] créent moins une rupture qu'[ils] ne contribuent à redéfinir certains modes de fonctionnement des filières existantes pour donner forme à des circuits très hybrides, articulant des mécanismes propres aux circuits longs avec d'autres mécaniques localement définies, voire renégociées, et qui font la spécificité de chaque filière courte » (Dubuisson-Quellier et Le Velly, 2008, p. 110). Analyser les transformations apportées par les commerçants indépendants à leurs façons de se procurer les produits alimentaires qu'ils mettent en vente permet d'observer de manière privilégiée les conditions de cette hybridation et de sa territorialisation (Barles, 2017). En particulier, parce qu'ils constituent des acteurs historiques du système alimentaire contemporain, il paraît nécessaire de s'interroger sur l'éventuelle redéfinition de leur rôle d'intermédiaire induite par une volonté d'y opérer une transition. Ce sont ces différents points que nous souhaitons étudier, en nous intéressant à la façon dont des commerçants indépendants qui s'inscrivent dans une perspective de transformation du système

alimentaire construisent leur stratégie d'approvisionnement. Nous les qualifierons dans la suite de l'article de commerçants alternatifs, ce terme renvoyant moins ici à une rupture qu'ils introduiraient dans le système alimentaire, qu'à une position qu'ils revendiquent et qui « reflète les reproches que les individus et les systèmes d'acteurs qui [les] portent font au régime qui les domine » (Bognon *et al.*, 2018, p. 124). Nous nous appuyons pour cela sur une étude de terrain menée entre 2018 et 2020 auprès des primeurs exerçant à Paris, qui nous a permis d'observer l'articulation entre leurs stratégies d'approvisionnement et les représentations de leur rôle au sein du système alimentaire. Après avoir présenté le contexte de cette recherche, nous montrerons comment la redéfinition du rôle d'intermédiaire constitue un préalable à l'inscription dans une perspective de transformation du système alimentaire. Nous verrons enfin comment elle transforme la territorialisation du métier de primeur, à la fois du point de vue de leur activité et des modalités de participation aux politiques alimentaires territoriales développées à Paris.

Une enquête auprès des primeurs à Paris

- 2 Étudier comment la représentation du métier influence les stratégies d'approvisionnement des commerçants indépendants implique de travailler sur un périmètre à la fois restreint et dense, pour mener une enquête approfondie et bénéficier d'éléments de comparaison des trajectoires, pratiques et stratégies qu'ils mettent en œuvre. En l'occurrence, nous avons étudié le cas des primeurs à Paris. Après avoir présenté ce terrain d'étude, nous proposons une synthèse des pratiques d'approvisionnement observées.

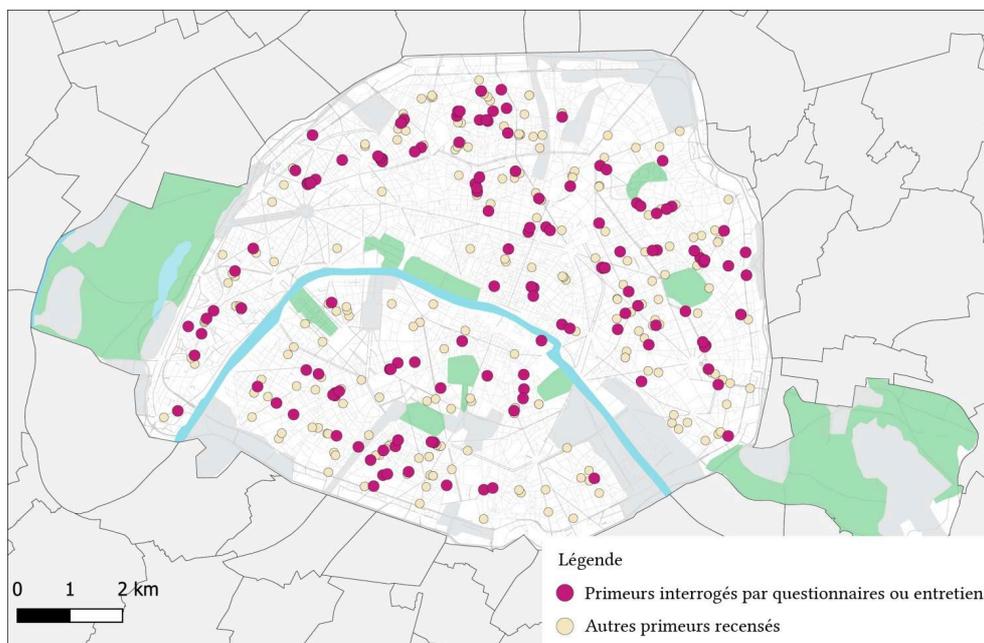
Présentation du terrain et de la méthodologie de recherche

- 3 La Ville de Paris a un profil commercial particulier. Parmi les villes les plus densément peuplées en France, elle était aussi en 2019 la plus dense en termes de commerces alimentaires (Bouvier et Mohrt, 2021). L'appareil commercial est caractérisé par une forte présence de commerces alimentaires spécialisés, dans lesquels les commerçants indépendants sont majoritaires (Bouvier et Mohrt, 2021). Au cours des dernières années, ce secteur a été marqué par un fort dynamisme, porté notamment par l'ouverture de boutiques revendiquant une plus grande durabilité à travers la vente de produits en circuits courts, de proximité, ou caractérisés par des modes de production spécifiques – agriculture biologique ou limitant l'utilisation d'engrais industriels et de pesticides (Laithier et Vauléon, 2018). Il s'agit de ce point de vue d'un contexte pertinent pour étudier la diversité des pratiques d'approvisionnement des commerçants. C'est d'autant plus le cas que, depuis les années 2010, la Ville de Paris (2018) déploie sa propre stratégie alimentaire, dans laquelle le commerce est voué à jouer un rôle important.
- 4 Nous avons fait le choix de privilégier une analyse par filière, ce mode d'organisation étant structurant dans le fonctionnement du système alimentaire, *a fortiori* pour ce qui concerne le commerce alimentaire spécialisé. Celle des fruits et légumes est apparue comme la plus pertinente. D'une part, elle est caractéristique des flux destinés au commerce spécialisé dans la région francilienne, qui se concentrent à l'étape de distribution au Marché d'intérêt national (MIN) de Rungis. En 2019, le carreau des fruits

et légumes y représentait 71 % des arrivages et 43 % du chiffre d'affaires global (Semmaris, 2020). Dans le même temps, cette filière présente des enjeux de fraîcheurs importants, associés généralement à de faibles niveaux de transformation, qui ont généré un intérêt fort pour la mise en place de circuits d'approvisionnement de proximité. Enfin, elle est également marquée par un fort dynamisme commercial : le nombre de points de vente spécialisés dans ces produits est passé de 337 en 2014 à 400 en 2020, son niveau le plus élevé depuis 2000 (Bouvier et Mohrt, 2021). Cette croissance est notamment portée par des entreprises qui revendiquent de développer des modèles alternatifs. Les entreprises Au Bout du Champ, Les Saisonniers ou Paysans Vrac, qui proposent toutes des circuits courts de proximité, représentent ainsi à elles seules 23 ouvertures entre 2016 et 2021. Cette diversification nous a permis de mener une enquête comparative des stratégies adoptées par les primeurs et de leurs représentations.

- 5 Pour réaliser cette étude, nous avons croisé des méthodes quantitatives et qualitatives. Nous avons mené une enquête par questionnaires entre octobre 2019 et juillet 2020 auprès de l'ensemble des primeurs recensés par l'Atelier parisien d'urbanisme en 2016. Elle visait à faire un état des lieux de leurs pratiques d'approvisionnement et à recueillir leurs opinions par rapport au fonctionnement du système alimentaire. Nous avons recueilli 100 réponses (illustration 1), soit un quart des boutiques recensées. Elles nous ont permis de constituer un panel d'entreprises s'inscrivant dans une perspective de transformation du système alimentaire, auprès de qui nous avons concentré la seconde phase d'enquête. Ils s'agissaient de primeurs qui soit adoptaient des pratiques d'approvisionnement alternatives au recours à des grossistes au MIN de Rungis, soit faisaient valoir dans leur discours une démarche de transformation du système alimentaire à travers la façon dont ils s'approvisionnaient. Nous avons sollicité ces derniers pour un entretien semi-directif plus approfondi visant à revenir sur leur parcours et les représentations de leur rôle vis-à-vis du système alimentaire, afin de saisir les logiques selon lesquelles ils construisaient leurs stratégies d'approvisionnement. Nous avons réalisé des entretiens auprès de 15 fondateurs d'entreprise, responsables logistiques ou de points de vente entre janvier et décembre 2020, soit 72 % des structures que nous avons identifiées comme alternatives dans leurs pratiques d'approvisionnement à Paris. Trois entretiens ont également été réalisés auprès de primeurs s'approvisionnant auprès de grossistes au MIN de Rungis, dans une démarche comparative.

Illustration 1 - Localisation des primeurs à Paris en 2020



Données : APUR ; Auteur : N. Rollinde, sur QGIS et Illustrator.

Description des pratiques d'approvisionnement des primeurs à Paris

- 6 90 % des primeurs interrogés par questionnaire s'approvisionnent majoritairement auprès de grossistes spécialisés au MIN de Rungis. Dans la mesure où il s'agit d'une pratique très largement majoritaire, nous les qualifierons dans le reste de l'article de primeurs conventionnels. 67 % d'entre eux affirment ne pas changer régulièrement de fournisseur, mais ils sont par ailleurs 96 % à alterner leurs achats auprès de 5 à 10 grossistes. Ces chiffres permettent de mettre en lumière un type de relations commerciales propres au MIN de Rungis, dans lequel la fidélité aux fournisseurs est centrale pour construire une relation de confiance avec ces derniers, mais ne s'exonère pas d'une mise en concurrence régulière. Cela s'explique notamment par la faible prise en compte des cours de prix officiels, dans un contexte où la fragilité des produits conduit à des réévaluations constantes de leur valeur (Bernard de Raymond, 2013). Ces pratiques d'achats impliquent une présence physique sur le MIN, pour comparer et évaluer les produits, d'où la très forte proportion de primeurs (80 %) qui réalisent leurs achats de gré à gré. Le transport des marchandises vers les boutiques est en conséquence internalisé et réalisé soit par les exploitants eux-mêmes, soit par des acheteurs lorsque les entreprises atteignent une taille critique.
- 7 Les 10 % de primeurs restant adoptent d'autres canaux d'approvisionnement qui contournent les grossistes spécialisés du MIN de Rungis. C'est en ce sens que nous qualifions leurs pratiques d'alternatives, ces dernières se caractérisant en l'occurrence par une forte diversité dans les circuits, les périmètres d'approvisionnement et les modes de production valorisés. Sur le premier point, on peut distinguer trois types de circuits, associées à une organisation logistique spécifique. Une partie des primeurs centralise ses achats dans des MIN, mais les réalise en direct des producteurs, sur des carreaux dédiés à ce type de circuits. Dans ce cas, il est fréquent qu'ils aient recours à

des transporteurs pour tout ou partie du transport des produits vers les points de vente, notamment lorsque les achats sont réalisés dans des MIN en dehors de l'Île-de-France. Le second modèle correspond au recours à des coopératives de producteurs, qui assurent l'intermédiation pour la prise de commande et dans certains cas l'acheminement des produits. Enfin, certains primeurs réalisent eux-mêmes des tournées dans les exploitations des producteurs ou mettent en place des systèmes d'entrepôts intermédiaires localisés à la périphérie de Paris, dans lesquels les producteurs déposent leurs produits, qui sont ensuite redistribués dans les points de vente.

- 8 À cette diversité de circuits s'ajoute celle des périmètres dans lesquels les commerçants décident de s'approvisionner. Tous défendent dans leur discours l'achat de fruits et légumes locaux et de saison, un parti pris moins représenté chez les primeurs conventionnels, qui mettent plutôt en avant la nécessité de proposer la plus grande diversité possible de produits à leurs clients. La localité est diversement interprétée par les primeurs alternatifs. Deux approches se détachent, qui correspondent à des rapports différents aux fruits et légumes et à leurs propriétés. D'un côté, certains primeurs choisissent un approvisionnement cantonné à l'Île-de-France et aux régions limitrophes, un choix de périmètre justifié notamment par la volonté de conserver la fraîcheur des produits :

« Il y a la question de la fraîcheur, je n'avais pas conscience à quel point ça change tout. [...]. On ne peut trouver ça que sur des circuits très courts où les produits sont très frais, d'où l'enjeu pour nos maraîchers de réduire le temps entre la cueillette et le moment où ça arrive dans l'assiette. [...] Et effectivement tout ça ce sont des choses dont on ne se rend pas compte dans les systèmes un peu classiques d'achat, l'importance de la philosophie du maraîcher, ce qu'il va choisir comme plantation, pourquoi, quel est le but final... si c'est le goût, la fraîcheur, son organisation, la façon de produire et de vendre ne sera pas la même. » Pauline, exploitante de plusieurs boutiques, approvisionnement en direct producteur, Picardie.

- 9 L'organisation logistique est mise au service de cette fraîcheur, qui implique notamment une fréquence élevée de tournée. Une seconde catégorie de primeurs envisage le local comme un approvisionnement à l'échelle de la France et éventuellement, pour certains produits comme les agrumes, de certains pays européens comme l'Italie. Dans ce contexte, les commerçants associent leur approvisionnement à la mise en avant de patrimoines et de savoir-faire maraîchers localisés (Muchnik et Sainte-Marie, 2010, p. 13). Le troisième aspect qui permet de distinguer les différents modèles d'approvisionnement que l'on peut qualifier d'alternatifs renvoie aux modes de production valorisés. À ce titre, les boutiques spécialisées dans les produits issus de l'agriculture biologique s'inscrivent généralement dans des circuits spécifiques. L'ensemble des primeurs interrogés par questionnaire qui proposaient ce type de produits avait recours à des grossistes à service complets¹, qui assuraient également la livraison. La majorité des primeurs s'approvisionnant en direct des producteurs revendiquaient plutôt la sélection de produits issus d'une agriculture présentée comme raisonnée. Sans renvoyer à une définition officielle, cette dénomination correspond dans leur discours à des pratiques agricoles limitant l'utilisation d'engrais industriels et de pesticides.
- 10 Alors que les pratiques des primeurs conventionnels se traduisent par une forte uniformité, il semble exister une diversité de modes d'approvisionnement chez les primeurs alternatifs. Ils sont la traduction d'appréhensions différentes de ce qui

constitue selon eux une trajectoire de transition souhaitable du système alimentaire. Cela éclaire aussi la diversité des fonctions qu'ils s'assignent dans ce processus, qui passe pour tous par une redéfinition de leur rôle d'intermédiaire dans le système alimentaire.

La redéfinition du rôle d'intermédiaire, condition de l'inscription dans une perspective de transformation du système alimentaire

- 11 L'écart entre les pratiques des primeurs conventionnels et alternatifs peut s'expliquer par des rapports différenciés à l'approvisionnement et plus largement au métier de commerçant indépendant. Il passe par une prise de distance vis-à-vis des représentations associées à cette catégorie professionnelle, et à l'affirmation de fonctions nouvelles.

L'expression d'un nouveau rapport au métier

- 12 Les différences de pratiques d'approvisionnement entre primeurs alternatifs et conventionnels s'expliquent par l'articulation de paramètres fonctionnels et d'éléments qui ont plutôt trait à leur rapport au métier qu'ils exercent. La comparaison de leurs trajectoires professionnelles permet de mettre en lumière ces différents aspects. En effet les primeurs alternatifs se caractérisent par des modes spécifiques d'entrée dans le métier. Ils sont surreprésentés dans les reconversions depuis des activités n'ayant trait ni à l'alimentation ni au commerce – neuf des 15 primeurs non-conventionnels rencontrés en entretien. Leur choix de développer une boutique s'inscrit à l'intersection d'un attrait pour les professions indépendantes et d'une volonté d'apporter des transformations au système alimentaire. Sur le plan de l'approvisionnement, ce mode d'entrée dans le métier joue un rôle majeur si on le met en regard avec celui prédominant chez les primeurs conventionnels. Chez ces derniers, la reprise de gérance après une expérience de salarié dans le commerce spécialisé de fruits et légumes constitue le parcours classique. Il oriente fortement les pratiques d'approvisionnement dans la mesure où il s'accompagne de l'inscription dans un réseau professionnel qui joue un rôle de parrainage pour la création de liens avec des fournisseurs au MIN de Rungis. Le choix de ce mode d'approvisionnement est donc vécu sur le mode de l'évidence, tel que l'explique Coralie, exploitante d'une boutique : « notre mentor nous a présentés [ses grossistes] et on a suivi son chemin. Tant que ça marche bien moi j'aime pas trop changer, il y a pas de raisons de le faire ». Alors que la définition du mode d'approvisionnement constitue un allant de soi pour les primeurs conventionnels, elle est au contraire une étape stratégique pour ceux alternatifs. Cela s'explique pour des raisons pratiques – leur réseau professionnel ne leur permet pas de nouer des liens immédiats avec des fournisseurs – mais aussi parce que l'entrée même dans le métier s'appuie sur des rationalités spécifiques, dans lesquelles les choix en termes d'approvisionnement traduisent l'engagement que veulent porter ces commerçants. Cette forme de distinction dans les pratiques se retrouve de manière générale dans la définition que les primeurs alternatifs font de leur activité :

« - Quand tu décris ton métier, est-ce que tu te vois plutôt comme un commerçant, comme un entrepreneur ?

- [...] Je pense qu'on est une autre génération, ma finalité c'est pas d'être épicier à 70 ans et d'être toujours dans le même quartier, mais aujourd'hui si je dois analyser ma situation, je passe 12 h par jour dans mon commerce, je suis commerçant. Ça ne me pose pas de soucis particuliers ! Après, c'est un commerce un petit peu moderne on va dire. » Amaury, exploitant de plusieurs boutiques, approvisionnement auprès d'une coopérative de producteurs bio en Île-de-France.

- 13 Parallèlement, les pratiques d'approvisionnement des primeurs conventionnels ne sont pas appréhendées par ceux alternatifs comme faisant partie de leur paysage professionnel. Interrogée sur le regard qu'elle porte aux primeurs conventionnels, Janice, responsable logistique d'un réseau de boutiques, donne la réponse suivante :

« - Je pense que notre façon de travailler est très spécifique et je comprends que ça ne puisse pas être le cas de tout le monde [...]

- *Oui en fait ce n'est quasiment pas le même métier j'ai l'impression ?*

- C'est pas le même métier exactement. [...] Franchement je ne sais pas comment ils travaillent, je n'ai pas trop le temps de m'y intéresser, ce n'est pas trop mon sujet. »

Janice, responsable logistique de plusieurs boutiques, approvisionnement en direct producteur en Île-de-France et limitrophe.

- 14 La définition de leur métier par les primeurs alternatifs passe donc entre autres par une distinction par rapport aux formes conventionnelles d'exercice de l'activité. Elle peut être mise en regard avec le « déniement social et politique » (Zalc, 2014, p. 487) dont cette profession a fait l'objet, tantôt en tant que voie professionnelle privilégiée pour les individus exclus du salariat (Barthe *et al.*, 2014), tantôt car face à l'émergence de la grande distribution dans la première moitié du XX^e siècle, les commerçants indépendants ont pu être appréhendés sous l'angle de l'immobilisme voire du conservatisme, à la faveur de mouvements politiques tels que le poujadisme (Zalc, 2014). L'inscription dans une perspective de transformation du système alimentaire, bien qu'elle corresponde à une démarche sincère de la part de ces primeurs, peut donc aussi être interprétée comme une manière de répondre à cette représentation figée du métier. Pour Sophie, l'ouverture d'une boutique a par exemple été présentée avant tout comme une manière de lutter contre le gaspillage alimentaire :

« Être primeur classique ça ne m'intéressait pas du tout. [...] Je discute beaucoup avec [les clients] sur le bio, le non bio, les façons de produire, les astuces anti-gaspillage aussi... c'est une démarche finalement plus globale, mais je l'ai pas compris tout de suite. » Sophie, exploitante de boutique, approvisionnement auprès d'une coopérative de producteurs en Val de Loire.

- 15 La vision du métier présentée par ces commerçants renvoie donc à des aspirations professionnelles spécifiques, que l'on peut relier plus largement au champ de l'entrepreneuriat, appréhendé ici comme « toutes les pratiques sociales [qui] engagent un projet de transformation de l'existant au-delà de l'action en cours et impliquent à la fois une attitude réflexive et une prise de risque » (Chauvin *et al.*, 2014, p. 22). Il s'agit donc aussi d'une redéfinition par les commerçants de leur rôle auprès des autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

Une redéfinition du rôle d'intermédiaire dans la chaîne d'approvisionnement

- 16 Au-delà de leur rapport au métier, les primeurs alternatifs ont en commun de proposer une nouvelle définition de leur rôle en tant qu'intermédiaire dans le système alimentaire. L'un des points communs des discours des primeurs alternatifs réside

notamment dans leur volonté de rendre service à des producteurs en leur proposant un débouché pour valoriser leurs produits :

« C'est vraiment un partenariat. [...] et c'est une belle relation qu'on a et c'est aussi assez symbolique parce qu'ils sont très fiers que leurs produits soient vendus à Paris. » Janice, responsable logistique de plusieurs boutiques, approvisionnement en direct producteur en Île-de-France et limitrophe.

- 17 Cette description de la relation aux fournisseurs – producteurs ou coopératives de producteurs – est propre aux commerçants s'inscrivant dans une perspective de transformation du système alimentaire. Elle a un impact important sur l'approvisionnement, puisque dans leur grande majorité les primeurs alternatifs envisagent la phase d'achat des fruits et légumes comme un temps d'échange :

« Ce sont les producteurs qui fixent le prix. Après je peux dire "là c'est un peu cher", ou "c'est hors marché, je trouve que c'est carrément en dessous du prix". [...] C'est à eux de décider du prix et après on en discute, si un prix est déconnant je leur dis. Et eux après peuvent m'expliquer, par exemple si au vu du coût de production c'est pas possible, on en discute pour voir comment on peut faire. » Franck, responsable de boutique, approvisionnement en direct producteur, Île-de-France et limitrophe.

- 18 Ici, Franck se présente plutôt comme un conseiller, capable par son expérience d'apporter des informations sur le fonctionnement du marché de détail à Paris, tandis qu'en retour les producteurs lui donnent des clés de compréhension de la fixation des prix. Si dans les faits, cette situation peut s'apparenter à une négociation, elle ne véhicule pas la même représentation du rôle joué par ses parties prenantes, commerçants et producteurs devenant vecteurs d'information sur le fonctionnement du marché. En particulier, le fait de négocier certains prix à la hausse constitue une transformation dans l'intermédiation entre les producteurs et ses clients :

« Nous on achète au prix du maraîcher, ça peut arriver que sur certains produits je négocie vraiment à la marge, mais la plupart du temps, ce n'est pas du tout le cas. Disons que le consommateur parisien est prêt aussi à mettre le prix pour un produit de qualité. Ça peut même m'arriver de dire au maraîcher "tu sais sur ce produit-là tu peux même monter un petit peu". » Janice, responsable logistique de plusieurs boutiques, approvisionnement en direct producteur en Île-de-France et limitrophe.

- 19 L'objectif ici est de valoriser, y compris sur le plan monétaire, certains modes de production, le respect de la saisonnalité ou d'un patrimoine maraîcher dont ces commerçants se veulent ambassadeurs. Cette posture pédagogique représente une rupture avec celle mise en avant par les primeurs conventionnels, pour qui proposer la plus grande diversité possible de produits est une condition à ce qu'ils considèrent être leur rôle de commerçants. Les primeurs alternatifs cherchent à l'inverse à exploiter la contrainte que représentent leurs choix d'approvisionnement :

« [L'objectif] c'est de dire qu'on peut avoir des choses près de chez nous qui sont bien, pas besoin d'aller à l'autre bout de la France ou du Monde pour en trouver. [...] On se rend compte qu'à côté de chez soi on peut avoir beaucoup de choses. C'est une curiosité qui est ouverte parce qu'on a cette contrainte. C'est ça qui est intéressant. C'est le principe même du modèle. » Franck, responsable d'une boutique, approvisionnement en direct en Île-de-France et régions limitrophes.

- 20 Ce rapport à la contrainte est récurrent chez les primeurs alternatifs. Si dans un premier temps la volonté de rendre un service aux producteurs entraîne des difficultés sur le plan logistique, elle est transformée dans le discours des primeurs en opportunité pour rendre compte de leur engagement. On pourrait y voir un procédé rhétorique, mais cela renvoie surtout selon nous à un rapport spécifique aux produits, qui

matérialisent les valeurs que ces commerçants souhaitent véhiculer à travers leur activité. L'intermédiation telle qu'elle est envisagée ici s'incarne ainsi dans les pratiques d'approvisionnement, la position par rapport aux producteurs et aux consommateurs et enfin le discours porté sur les produits et les producteurs. Si elle renvoie à des fonctions de distribution qui ne sont pas nouvelles (Ernie *et al.*, 2015), les commerçants les réinterprètent dans la mesure où le type de fruits et légumes et le rapport aux fournisseurs sont porteurs d'une revendication de transformation du système alimentaire. Cette appréhension de leur rôle doit cependant être étudiée de manière dynamique, puisqu'ils peuvent être amenés à faire évoluer certaines de leurs pratiques. Dans certains cas, la santé financière de leur activité leur permet de consacrer un budget plus conséquent à la réflexion stratégique sur l'approvisionnement, par exemple en embauchant des salariés dédiés aux relations avec les producteurs et à la définition de chartes d'achats. À l'inverse, certains commerçants réalisent des compromis dans leur posture initiale, par exemple concernant le périmètre d'achat des produits. Arthur, responsable d'une boutique en circuit court, explique ainsi comment l'ouverture du périmètre d'achat à l'Italie a donné lieu à une redéfinition de l'objectif principal de l'entreprise autour de la valorisation des producteurs, quelle que soit leur localisation :

« [c'est notre acheteur] qui a trouvé le producteur en Sicile. Il a réussi à mettre en place un circuit court pour des avocats bio siciliens, oranges bio, citrons bio... [...] Alors bien sûr dans la mesure du possible, dès qu'on peut faire français on le fait, mais ce qui nous intéresse c'est l'humain qui produit, qui fait manger un truc sain. À un moment donné quand tu as une forte demande parce que c'est la saison, on se prive déjà vachement quand je vois les autres étals de fruits et légumes qui peuvent tout acheter à Rungis. » Arthur, responsable de plusieurs boutiques, approvisionnement en direct producteur sur carreaux en France et Italie.

- 21 Cette citation illustre comment le choix du périmètre d'achat et du type de produits – ici issus de l'agriculture biologique – s'inscrit au croisement d'impératifs concurrentiels et de valeurs défendues par les commerçants, entre lesquels est défini un équilibre qui peut évoluer et peut amener les primeurs à reconsidérer la perspective de transformation du système alimentaire dans laquelle ils s'inscrivent. On observe aussi des démarches similaires de la part des primeurs conventionnels, certains mettant en œuvre des hybridations dans leurs pratiques d'approvisionnement. Ils sont ainsi 60 % à se rendre régulièrement au carreau des producteurs du MIN – espace dédié à la vente en direct. Il s'agit de répondre à une demande émergente des consommateurs – 16 % des primeurs évoquent cet argument pour justifier leurs pratiques – et de soutenir les producteurs, qu'ils considèrent lésés dans les échanges commerciaux – 10 % des primeurs. Ces hybridations sont une manière de s'inscrire dans une perspective de transformation du système alimentaire, orientée ici par la défense d'une rémunération équitable des agriculteurs. Mais elles sont conditionnées par leur inscription dans le cadre du MIN de Rungis : l'achat en direct ne représente qu'une partie de l'approvisionnement des primeurs, qui reste structurée autour de l'organisation conventionnelle de la filière fruits et légumes. De ce point de vue, il ne s'agit pas de pratiques qui portent en elles une volonté de redéfinir le rôle d'intermédiaire dans le système alimentaire telles qu'on les observe chez les primeurs alternatifs. Or, c'est autour de cette redéfinition que se cristallisent les principales transformations de l'inscription territoriale de l'approvisionnement des primeurs.

Une redéfinition du métier qui oriente l'inscription territoriale de l'approvisionnement

- 22 Les stratégies commerciales et d'approvisionnement des primeurs alternatifs se matérialisent dans le territoire par des flux de matières mais aussi par une inscription différenciée dans la gouvernance alimentaire territoriale. La redéfinition du rôle d'intermédiaire est donc aussi une remise en question de leur rôle dans le territoire.

La boutique comme lieu d'expression de nouvelles relations aux territoires d'approvisionnement

- 23 Lorsque les primeurs s'inscrivent dans une perspective de transformation du système alimentaire, ils participent à celle de la territorialisation des activités commerciales qu'ils développent. La différence est tout d'abord matérielle : ils déploient une organisation logistique qui leur est propre et contribuent à développer des flux de marchandises depuis des territoires nouveaux. Cette circulation, qui contourne le plus souvent le MIN de Rungis et ses grossistes, s'appuie sur des entrepôts intermédiaires qui participent de ces nouvelles formes d'interaction territoriales. Ces formes d'approvisionnement influencent aussi les implantations commerciales puisque les points de vente, s'ils ouvrent généralement dans des quartiers déjà denses en commerces alimentaires spécialisés, sont également localisés à des points stratégiques pour faciliter la livraison. Les boutiques de l'entreprise Au Bout du Champ, qui s'approvisionne en direct auprès de producteurs franciliens et de régions limitrophes, sont par exemple regroupées en trois secteurs dans Paris, chacun associé à un entrepôt dédié.
- 24 Au-delà des flux de matières, l'inscription territoriale de ces primeurs passe aussi par la boutique comme espace de transmission d'informations aux consommateurs. Alors que dans les activités commerciales conventionnelles les stratégies commerciales sont très largement orientées par une réponse à la demande des consommateurs, l'idée de service aux producteurs fait du point de vente un espace de mise en valeur du territoire d'approvisionnement et de ses propriétés :
- « [L'idée des boutiques] c'est vraiment d'avoir une relation forte avec le client et de lui transmettre ce qui se passe dans le champ et de lui parler de nos maraîchers. [...] Mon travail c'est que je récupère les informations des maraîchers et je les retransmets aux boutiques. » Janice, responsable des relations productrices d'un réseau de boutiques, approvisionnement en direct producteur île-de-France et régions limitrophes.
- 25 La mise en scène commerciale traduit ce rôle du commerce, à travers des fiches recettes, des informations sur les produits et leurs spécificités, ainsi qu'une formation dédiée des vendeurs. Cette dernière prend notamment la forme de journées de visite des exploitations maraîchères, qui ont pour objectif de faire acquérir aux vendeurs des connaissances sur les fruits et légumes autant que sur ceux qui les produisent. Il s'agit d'une pratique encore relativement confidentielle – elle a été mise en avant par quatre primeurs alternatifs – mais qui est exemplaire de la manière dont est envisagée la transmission de connaissances sur la filière aux clients finaux. Cette évolution du rôle dévolu aux primeurs contribue à donner une double dimension de proximité aux points de vente qu'ils exploitent. D'un côté, elle renvoie à la fois à leur statut de « commerces

de quotidienneté, dans lesquels le consommateur se rend fréquemment, voire quotidiennement » (Solard, 2010, p. 1) et qui contribue de ce fait à l'animation et à la construction de centralités commerciales à l'échelle du quartier. De l'autre, elle affirme la capacité des primeurs à organiser une proximité relationnelle, fonctionnelle et dans une certaine mesure spatiale entre producteurs et consommateurs (Praly *et. al.*, 2014). Les contours de cette proximité peuvent néanmoins être amenés à évoluer au cours du temps, en fonction de la réévaluation par les commerçants de leur rôle :

« Au bout d'un moment tu ne peux pas travailler avec des maraîchers isolés parce que tu as besoin d'avoir un minimum d'organisation et très souvent c'est quand même un peu fluctuant. [...] Nous on a trouvé ce système de coopérative qui permet d'avoir quelque chose de plus carré on va dire, qui correspond plus au flux d'une épicerie qui fait de la revente. » Philippe, exploitant de deux boutiques, approvisionnement auprès d'une coopérative de producteurs en Île-de-France

- 26 Le cas de Philippe illustre les transformations qui peuvent survenir dans la territorialisation des circuits par les primeurs. Il a ouvert une première boutique dans l'objectif de s'approvisionner en direct producteur, mais l'exercice de son activité l'a poussé à avoir recours à une coopérative, pour mieux correspondre aux attentes de ses clients en termes de régularité de l'offre. D'une proposition de valeur axée sur un service rendu au producteur, son activité a évolué pour se rapprocher d'un modèle plus conventionnel « d'épicerie qui fait de la revente ». Cela montre comment une évolution dans la définition par Philippe de son rôle et de ses leviers d'action pour renforcer la proximité entre producteurs et consommateurs oriente la territorialisation des circuits d'approvisionnement qu'il construit.

Une inscription inégale dans la gouvernance alimentaire territoriale

- 27 Notre enquête a également permis de mettre au jour une diversité de statuts juridiques autour des activités développées par les primeurs alternatifs, qui traduisent sur le plan administratif la redéfinition de leur position d'intermédiaire. Parmi ces statuts, on compte un chantier d'insertion par l'activité économique, une entreprise solidaire d'utilité sociale (ESUS) et une société coopérative d'intérêt collectif (SCIC). Ils contribuent notamment à renforcer la lisibilité des modalités selon lesquelles ces commerçants cherchent à transformer le système alimentaire, en particulier auprès des acteurs publics qui proposent des espaces d'échange structurant une gouvernance territoriale. Cette notion a émergé en négatif de celle de gouvernement, qui est associée, en science politique, à une forme de régulation plus strictement encadrée par un État central (Le Galès, 2014). À l'inverse, la gouvernance est mobilisée dans le champ scientifique pour caractériser des situations marquées par un polycentrisme institutionnel, des frontières floues entre l'action privée et publique et des remises en question des relations hiérarchiques rigides associées à l'idée de gouvernement. Appliquée aux systèmes alimentaires, la grille de lecture de la gouvernance permet d'étudier comment des acteurs ayant *a priori* des positionnements différents peuvent coopérer, notamment grâce à la médiation d'acteurs publics et parapublics (Brand, 2017). L'action de la Ville de Paris est caractéristique de ce type d'action publique. Signataire en 2016 du pacte de Milan, elle a publié en 2018 sa Stratégie de Paris pour une alimentation durable. Elle y insiste particulièrement sur le rôle joué par le commerce dans la transformation du système alimentaire : sur les 40 actions proposées dans la stratégie, sept concernent directement des activités commerciales – sédentaires

ou non. Ces dernières sont vues comme un levier pour renforcer l'accessibilité à l'offre alimentaire. C'est avant tout sur leur présence dans des quartiers populaires que se concentre l'attention municipale :

« On a un enjeu en termes d'accessibilité à l'alimentation pour tous. Il s'avère qu'on a des zones de désert en termes de commerce alimentaire durable. [...] Donc là il y a un enjeu, c'est comment installer des nouveaux petits commerçants qui ont peut-être un modèle économique différent, à chercher. » Entretien réalisé en décembre 2018, Agence d'écologie urbaine, Ville de Paris.

- 28 La Ville de Paris peut s'appuyer pour cela sur des leviers fonciers pour favoriser des installations, ainsi que sur des appels à projets, tels que celui dédié à la gestion de Halles Alimentaires dans le 14^e et le 20^e arrondissement de Paris. La redéfinition du rôle d'intermédiaire des primeurs alternatifs, associée à une vocation sociale forte, a été centrale dans le processus de sélection des structures, comme l'indique Annabelle, coordinatrice de l'une d'entre elles :

« L'idée c'était de dire que non seulement on respectera la charte de l'appel à projets de la Ville de Paris [...] mais en plus les personnes qui travailleront seront dans une démarche d'insertion sociale. Et troisièmement, on s'engageait aussi à pratiquer des marges faibles pour que ces bons produits soient mis à disposition des habitants du quartier avec une vraie préoccupation d'accessibilité économique. » Annabelle, responsable de boutique, approvisionnement mixte carreau de producteurs et grossistes à service complet

- 29 Cette démarche, portée par une association, s'inscrit en tout point dans les objectifs fixés par la municipalité à propos de l'accès à une alimentation durable. Pour y répondre, il lui a fallu maîtriser certains codes et de détenir certaines ressources, inégalement réparties parmi les primeurs. L'association dans laquelle travaille Annabelle avait déjà expérimenté son activité dans un lieu en partie géré par des acteurs publics. L'expérience des deux fondateurs de l'association dans un réseau d'épicerie solidaires leur a également permis de construire un discours cohérent avec les attentes municipales. Cette structuration des échanges ne va pas de soi dans le secteur commercial : la forte privatisation de la distribution dans la seconde moitié du XX^e siècle a fait du commerce indépendant isolé un métier caractérisé par un faible niveau d'interaction avec les acteurs publics (Bognon, 2014). L'accès aux informations liées à l'action publique ou parapublique est aussi sélectif. Les primeurs alternatifs installés dans des locaux détenus par des bailleurs publics en ont ainsi eu connaissance par leur réseau personnel ou amical. Si c'est aussi par ce biais qu'une grande partie des primeurs conventionnels accèdent à des fonds de commerce, les conditions d'obtention des locaux y sont différentes, puisqu'elles sont conditionnées chez les acteurs publics par la cohérence du projet commercial avec les politiques menées :

« Un jour je vais boire un café dans le 15e. Je discute avec la patronne du café, qui connaît le maire du 15^e. [...] On n'a pas trouvé dans le 15e mais il en a parlé dans d'autres arrondissements et Paris Habitat m'a recontactée pour visiter ce local. [...] Ils avaient envie de soutenir tous les points d'accès à une alimentation durable. C'est comme ça qu'ils le formulent. Et du coup on rentrait parfaitement là-dedans. » Marion, exploitante de plusieurs boutiques, approvisionnement en direct producteur, Île-de-France et limitrophe.

- 30 L'opportunité décrite par Marion est née de sa capacité à formuler un projet qui puisse « rentr[er] parfaitement » dans les attentes des mairies d'arrondissement. Dans la mesure où cinq des six primeurs alternatifs interrogés ayant eu accès à des locaux détenus par des bailleurs publics étaient dans un parcours de reconversion depuis des

métiers de cadre, on peut supposer que cette expérience professionnelle préalable leur a permis d'acquérir des ressources nécessaires à la communication d'un projet de transformation du système alimentaire allant dans le sens de la stratégie de Paris pour une alimentation durable.

- 31 Pour autant, la capacité à s'installer pour développer un commerce d'alimentation durable ne présume pas des interactions qui pourraient contribuer à l'évolution de la stratégie d'approvisionnement des primeurs. Encore une fois, cela renvoie à une difficulté pour ces commerçants à participer aux dispositifs développés par les acteurs publics pour transformer le système alimentaire :

« Des subventions liées à l'écologie il y en a souvent, après il ne faut pas oublier que pour répondre à ce genre d'appel à candidatures, c'est des dossiers précis qui sont assez lourds. Pour des petites structures, c'est des choses dont on n'a pas trop l'habitude. On n'a pas toujours le temps de faire au quotidien. Finalement ça finit par s'adresser plus à de grosses structures qui ont l'habitude d'aller chercher ce genre de choses. » Franck, responsable d'une boutique, approvisionnement en direct en Île-de-France et régions limitrophes.

- 32 Franck met en avant sa difficulté à trouver le temps mais aussi à savoir répondre aux appels à projets publics, quand bien même il est informé de leur existence. La participation des primeurs à la gouvernance alimentaire territoriale est donc limitée à deux titres : d'une part elle est principalement cantonnée aux phases d'installation, dans la mesure où il existe peu de dispositifs adaptés à l'accompagnement des initiatives ou à la transformation de pratiques ; d'autre part, elle se concentre sur les professionnels disposant des ressources suffisantes pour construire et médiatiser un discours en phase avec les attentes des acteurs publics. Cela contribue à valoriser les parcours de reconversions professionnelles.

Conclusion

- 33 De nombreux travaux ont mis en lumière la diversité des circuits alimentaires revendiquant une position alternative. Ils ont montré que cette diversité tenait à l'existence de logiques d'actions et de jeux d'acteurs eux-mêmes variés, qui portent des visions multiples des perspectives de transformation du système alimentaire (Chiffolleau, 2019 ; Le Velly, 2017). On retrouve cette diversité chez les primeurs, dont les stratégies d'approvisionnement matérialisent les transformations qu'ils veulent apporter au système alimentaire contemporain. Cette articulation permet de saisir en quoi la compréhension du rôle des intermédiaires dans la reterritorialisation de l'alimentation doit passer par une analyse des rapports que ces derniers entretiennent avec leur métier. Les raisons qui les poussent à faire évoluer leurs pratiques, voire à devenir commerçant, sont intrinsèquement liées chez les primeurs alternatifs à une volonté de participer au développement d'un système alimentaire plus durable. C'est l'articulation entre les ressources dont ils disposent, les réseaux dans lesquels ils s'insèrent et ce qu'ils considèrent comme un modèle plus durable qui définit l'organisation territoriale des circuits qu'ils construisent. De ce point de vue, étudier les stratégies des commerçants indépendants par le prisme de la façon dont elles les poussent à redéfinir leur rôle permet de mieux comprendre à la fois les mutations dans la structuration du système alimentaire, et les recompositions du rapport entre le commerce et les territoires nécessaires à leur approvisionnement.

BIBLIOGRAPHIE

- Baritoux V., Billion C., 2018. Rôle et place des détaillants et grossistes indépendants dans la relocalisation des systèmes alimentaires : perspectives de recherche. *Revue de l'organisation responsable*, vol. 13, n° 1, p. 17-28.
- Barles S., 2017. Écologie territoriale et métabolisme urbain : quelques enjeux de la transition socioécologique, *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, vol. 2017, n°5, p. 819-836.
- Barthe J.-F., Chauvac N., Dubois F., 2014. Chômeurs créateurs. In Chauvin P.-M., Grossetti M., Zalio P.-P., *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*. Paris, Presses de Sciences Po, p. 113-130.
- Bernard de Raymond A., 2013. *En toute saison : le marché des fruits et légumes en France*. Rennes, Presses universitaires de Rennes ; Tours, Presses universitaires François-Rabelais de Tours, 306 p.
- Bognon S., Barles S., Billen G., Garnier J., 2018. Approvisionnement alimentaire parisien du XVIIIe au XXIe siècle : les flux et leur gouvernance. Récit d'une trajectoire socioécologique. *Natures Sciences Sociétés* [En ligne], vol. 26, n° 1. URL: https://www.nss-journal.org/articles/nss/full_html/2018/01/nss180017/nss180017.html - DOI: <https://doi.org/10.1051/nss/2018017>
- Bognon S., 2014. *Les transformations de l'approvisionnement alimentaire dans la métropole parisienne. Trajectoire socio-écologique et construction de proximités*. Thèse de doctorat, Université Paris 1 - Panthéon-Sorbonne, 405 p. URL: <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01175746/document>
- Bouvier B., Mohrt F., 2021. *L'évolution des commerces à Paris. Inventaire des commerces 2020 et évolution 2017-2021*. Paris, Atelier Parisien d'Urbanisme, 154 p.
- Brand C., Bricas N., Conaré D., et al., (dir.), 2017. *Construire des politiques alimentaires urbaines : concepts et démarches*. Versailles, Quæ, 158 p. URL: <http://books.openedition.org/quæ/30472>
- Chauvin P.-M., Grossetti M., Zalio P.-P., (dir.), 2014. *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*. Paris, Presses de Sciences Po, 640 p.
- Chiffolleau Y., 2019. *Les circuits courts alimentaires. Entre marché et innovation sociale*. Toulouse, Érès, 176 p.
- Dubuisson-Quellier S., Le Velly R., 2008. Chapitre 8. Les circuits courts entre alternative et hybridation. In Maréchal G. (dir.), *Les circuits courts alimentaires*. Educagri éditions, Dijon, p. 103-112. URL: <https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal-00972710/document>
- Ernie J., Grant D., Paché G., 2015. Chapitre 12. Logiques d'intermédiation au Royaume-Uni : de nouvelles sources potentielles de profitabilité. In Prado C. (dir.), *Commerce de gros, commerce inter-entreprises. Les enjeux de l'intermédiation*. EMS éditions, Caen, p. 245-270.
- Fleury A., Delage M., Endelstein L., et al., 2020. *Le petit commerce dans la ville-monde*. Paris, L'Oeil d'or, 316 p.
- Laithier T., Vauléon Y.-F., 2018. *L'alimentation durable à Paris. Première description des lieux de vente et des sites de production*. Paris, Atelier Parisien d'Urbanisme, 44 p.
- Le Galès P., 2014. Gouvernance. In Boussaguet L., Jacquot S., Ravinet P., *Dictionnaire des politiques publiques*. Paris, Presses de Sciences Po, p. 299-308.
- Le Velly R., 2017. *Sociologie des systèmes alimentaires alternatifs. Une promesse de différence*. Paris, Presses des Mines, 200 p.

Muchnik J., de Sainte-Maris C., 2010, *Le temps des Syal. Techniques, vivres et territoires*. Versailles, Quæ, 320 p.

Praly C., Chazoule C., Delfosse C., Mundler P., 2014. Les circuits de proximité, cadre d'analyse de la relocalisation des circuits alimentaires. *Géographie, Economie, Société*, vol. 16, n° 4, p. 455-478.

Rastoin J.-L., Ghersi G., 2010. *Le système alimentaire mondial. Concepts et méthodes, analyses et dynamiques*. Versailles, Quæ, 584 p.

SEMMARIS, 2020. *Rapport d'activité 2020*. Paris, SEMMARIS, 9 p. URL: https://www.rungisinternational.com/wp-content/uploads/2021/06/RUNGIS_ESSENTIEL_2020.pdf

Solard G., 2010. *Le commerce de proximité*. Paris, INSEE, 4 p.

Ville de Paris, 2018. *Stratégie de Paris pour une alimentation durable*. Paris, Ville de Paris, 70 p.

Wiskerke J.S.C., 2009. On Places Lost and Places Regained: Reflections on the Alternative Food Geography and Sustainable Regional Development. *International Planning Studies*, vol. 14, n° 4, p. 369-387.

Zalc C., 2014. Le petit commerce. In Pigenet M., Tartakowsky D., *Histoire des mouvements sociaux en France*. Paris, La Découverte, p. 486-497.

NOTES

1. Les grossistes à service complet proposent des services complémentaires à la vente de produits, tels que la livraison des achats.

RÉSUMÉS

Un nombre croissant de commerçants indépendants revendiquent via leur stratégie d'approvisionnement leur inscription dans une perspective de transformation du système alimentaire. À partir d'une étude par questionnaires et entretiens menée auprès de primeurs à Paris entre 2018 et 2020, nous montrons comment ces pratiques s'articulent à une redéfinition de leur rôle d'intermédiaire, qui se manifeste d'un côté par une distinction vis-à-vis du commerce conventionnel, de l'autre par la construction de rapports inédits aux producteurs et aux consommateurs. La diversité des représentations du métier qui en découle oriente la territorialisation des stratégies d'approvisionnement des commerçants alternatifs.

A growing number of independent shopkeepers are claiming that their supply strategy is part of a transformation of the food system. Based on a study conducted among greengrocers in Paris between 2018 and 2020, we show how these practices are linked to a redefinition of their role as intermediary, which manifests itself on the one hand by a distinction from conventional shops, and on the other hand by the construction of new relationships with producers and consumers. The resulting diversity of representations of the profession has an influence on the territorialization of alternative shopkeepers' supply strategies.

INDEX

Thèmes : Sur le Champs

Mots-clés : commerce indépendant, alternative, système alimentaire, approvisionnement, représentation

Keywords : ndependant shopkeepers, alternative, food system, supply, representation

AUTEUR

NATACHA ROLLINDE

Natacha Rollinde, natacha.rollinde@gmail.com, est doctorante de l'UMR Géographie-Cités. Elle a récemment publié :

- Rollinde N., 2021. Arriver, rester, partir : pour une approche dynamique du rapport des commerçants indépendants au territoire. *Géographie, Économie, Société*, vol. 23, n° 2, p. 161-184.