

**ÉCONOMIE
RURALE**

Économie rurale

Agricultures, alimentations, territoires

357-358 | janvier-mars 2017

Structures d'exploitation et exercice de l'activité agricole

La notion d'« agriculture du milieu » est-elle opérante pour l'analyse de l'agriculture de Rhône-Alpes ?

“Agriculture of the middle” as a new understanding of Rhône-Alpes Agriculture?

Hélène Brives, Carole Chazoule, Philippe Fleury et Perrine Vandembroucke



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/5109>

DOI : [10.4000/economierurale.5109](https://doi.org/10.4000/economierurale.5109)

ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 17 février 2017

Pagination : 41-56

ISSN : 0013-0559

Référence électronique

Hélène Brives, Carole Chazoule, Philippe Fleury et Perrine Vandembroucke, « La notion d'« agriculture du milieu » est-elle opérante pour l'analyse de l'agriculture de Rhône-Alpes ? », *Économie rurale* [En ligne], 357-358 | janvier-mars 2017, mis en ligne le 17 février 2019, consulté le 20 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/5109> ; DOI : [10.4000/economierurale.5109](https://doi.org/10.4000/economierurale.5109)

La notion d'« agriculture du milieu » est-elle opérante pour l'analyse de l'agriculture de Rhône-Alpes ?

Hélène BRIVES, Carole CHAZOULE, Philippe FLEURY, Perrine VANDENBROUCKE • ISARA-Lyon
département ASTER, Laboratoire d'Études Rurales, Lyon
hbrives@isara.fr ; cchazoule@isara.fr ; pflleury@isara.fr ; pvandenbroucke@isara.fr

« *Agriculture of the middle* » désigne, dans le contexte nord-américain, des systèmes alimentaires qui se positionnent entre marché des commodités et circuits courts. L'objectif de cet article est de décrypter ce que recouvre cette notion aux États-Unis puis d'examiner comment, en enrichissant les questionnements produits par les travaux sur les circuits courts et les circuits de proximité, elle interroge et permet d'éclairer l'organisation de systèmes agri-alimentaires émergeant en ex-région Rhône-Alpes à l'interface entre circuits courts et circuits longs. Après avoir mis en perspective la notion d'agriculture du milieu avec des concepts plus connus en France, ceux de circuit de proximité, de système alimentaire localisé (SYAL) et de système alimentaire territorialisé (SAT), les auteurs proposent la notion de Systèmes alimentaires du milieu (SYAM) pour appréhender ces situations d'entre-deux.

MOTS-CLÉS : agriculture du milieu, système alimentaire, circuit court, Rhône-Alpes

"Agriculture of the middle" as a new understanding of Rhône-Alpes Agriculture?

In North America, the notion of "Agriculture of the middle" has been proposed to define food systems between commodities market and short supply chains. The objective of this article is first to understand what the reality of Agriculture of the middle in the USA is. Authors evaluate the relevance of the concept to further extend the results on alternative food systems studies and to analyze new forms of agri-food systems emerging in Rhône-Alpes. After a comparison of agriculture of the middle with several concepts in use in France, the notion of "Food system of the middle" is introduced to understand these in between systems. (JEL: L1, R11).

KEYWORDS: agriculture of the middle, food systems, short supply chains, value based food chain, Rhône-Alpes area

L'agriculture et les systèmes alimentaires sont soumis à de nombreux enjeux : emploi, sécurité et qualité alimentaire, environnement, viabilité économique des exploitations et des filières. Les évolutions récentes de l'agriculture et des systèmes alimentaires de l'ancienne région Rhône-Alpes ont été très fortes. Dans un contexte de réformes politiques (projet agro-écologique pour la France, PAC 2020), nous nous interrogeons, avec une approche prospective, sur les formes de durabilité de cette économie agroalimentaire régionale.

La région se distingue par un foisonnement d'initiatives visant à rapprocher consommateurs et producteurs, à inscrire les produits dans les territoires et à organiser des filières locales. Nous assistons aujourd'hui au développement de dispositifs innovants, positionnés à l'échelle régionale, capables de mobiliser des intermédiaires de la transformation et de la distribution, de résoudre les problèmes logistiques pour approvisionner des collectifs conséquents tout en empruntant des caractéristiques de proximité aux circuits courts.

Afin d'avancer dans la compréhension de ces systèmes, nous nous sommes rapprochés d'un mouvement américain porteur de la notion d'« agriculture du milieu » (« *agriculture of the middle* ») qui désigne des systèmes alimentaires dans un entre-deux entre marché des commodités et circuits courts. Cette notion d'agriculture du milieu est issue d'une initiative de recherche-développement mise en place depuis plus d'une dizaine d'années par le *Center for Integrated Agricultural Systems* (CIAS), centre de recherche au sein de l'Université de Madison (Wisconsin, États-Unis)¹. L'université accompagne et analyse le développement de ces systèmes originaux qui impliquent les exploitations familiales dites de taille moyenne.

L'objectif de cet article est tout d'abord de décrypter cette notion d'« agriculture du milieu » et ce qu'elle recouvre comme réalités aux États-Unis, puis d'examiner comment elle peut interroger et éclairer certains systèmes alimentaires qui s'organisent aujourd'hui en région Rhône-Alpes. Nous discutons des précautions à prendre pour utiliser cette notion dans le contexte de l'agriculture française et de l'intérêt de cette approche en la resituant par rapport à d'autres, également mobilisées, autour de la problématique des systèmes intermédiaires entre circuits longs et courts : les concepts de circuit de proximité, de Système alimentaire localisé (SYAL) et de Système alimentaire territorialisé (SAT).

Quelle grille de lecture mobiliser pour se saisir des systèmes alimentaires intermédiaires ?

Les recherches récentes ont instruit finement la question des circuits courts. Ces circuits courts, définis comme mobilisant aucun ou un seul intermédiaire (Chaffote et Chiffolleau, 2007), sont considérés

comme favorisant le lien entre producteurs et consommateurs (Kneafsay *et al.*, 2013) et s'inscrivant en rupture avec le système dominant (Deverre et Lamine, 2010). Leur caractère alternatif se décline de plusieurs façons. Ils ont ainsi été décrits comme un moyen de redistribuer plus équitablement aux agriculteurs la plus-value créée dans les systèmes (Sage, 2003 ; Chiffolleau, 2008) permettant ainsi de développer des formes commerciales plus justes en redessinant les rapports de pouvoir (Le Velly, 2012). Ils sont également apparus comme un moyen de recréer des contacts et de la confiance avec les consommateurs (Amemiya *et al.*, 2008 ; Pearson *et al.*, 2011 ; Chazoule et Lambert, 2011). Leur contribution au développement des territoires (Marsden *et al.*, 2000 ; Renting *et al.*, 2003), comme leur capacité à mieux préserver l'environnement (Gilg et Battershill, 2000 ; Duram et Oberholtzer, 2010) ont également été interrogées. Ainsi, plusieurs auteurs estiment que ce foisonnement d'initiatives témoigne d'un processus de relocalisation de l'économie alimentaire (Marsden *et al.*, 2000 ; Prigent-Simonin *et al.*, 2012) susceptible d'entraîner divers bénéfices pour les producteurs, les consommateurs ainsi que pour les territoires. En complément de ces connaissances aujourd'hui largement confortées sur la notion de circuit court, de nouveaux concepts apparaissent dans la perspective de saisir les nouveaux systèmes alimentaires émergeant entre circuits courts et circuits longs.

1. Circuit de proximité, système alimentaire localisé et système alimentaire territorialisé

La notion de circuit de proximité a été proposée pour être mobilisable au-delà des seuls circuits courts (Praly *et al.*, 2013). Elle s'appuie sur l'économie de la proximité en mobilisant deux types de proximité dont on cherche à analyser les interactions : la proximité géographique, qui traduit la distance spatiale entre deux acteurs et la

1. Cf. www.agofthemiddle.org.

proximité organisée qui est leur distance relationnelle. Cette seconde proximité repose sur deux types de logiques, une logique d'appartenance qui rend compte du fait que les acteurs appartiennent ou non à la même organisation et la logique de similitude qui est liée à la proximité des acteurs en termes de représentations et de valeurs (Rallet et Torre, 2004). L'hypothèse centrale dans cette approche est celle d'un rôle fort et positif des proximités entre acteurs des systèmes alimentaires du point de vue de la qualité et de l'équité des échanges.

La notion de Système alimentaire localisé (SYAL) fait du territoire le facteur intégrant « le milieu, les produits, les hommes, leurs institutions, leur savoir-faire, leurs comportements alimentaires, leurs réseaux de relation » (Muchnik *et al.*, 2007). C'est ce partage collectif de qualités spécifiques associées au territoire qui confère ses qualités au produit (Requier-Desjardins, 2010). Même si l'importance de la proximité géographique dans ces systèmes a parfois été remise en cause (Rallet, 2002), la référence au territoire à la fois pour qualifier les produits et comme échelle pour l'action collective est centrale. Le concept de SYAL permet d'analyser des circuits plus complexes que les stricts circuits courts en portant une attention spécifique au rôle du territoire dans leur construction. Les prolongements de ces travaux vers l'alimentation des métropoles montrent que les récentes demandes des métropoles impactent la structuration des campagnes et des exploitations agricoles environnantes (Jarosz, 2008).

Dans une perspective macroéconomique, Jean-Louis Rastoin propose, quant à lui, la notion de Système alimentaire territorialisé (SAT) pour appréhender les systèmes intermédiaires à l'interface entre un Système agro-industriel de masse (SAM) et des Systèmes alimentaires fragmentés (SAF) organisés à l'échelle de la ferme ou du village dans une logique autarcique.

Il définit un SAT comme un « ensemble cohérent de filières agroalimentaires localisées dans un espace géographique de dimension régionale » (Rastoin, 2015). Un SAT est donc constitué d'un ensemble de filières permettant d'assurer une alimentation durable sur un territoire. Un SAT se conçoit à l'échelle d'une région si la diversité des productions y est suffisante. La dimension territoriale est ici encore centrale mais la notion de SAT est également porteuse d'un ensemble de valeurs matérielles et immatérielles : qualité des produits, équité dans les relations sociales et modes de production respectueux de l'environnement.

Nous voyons que les initiatives pour saisir le développement actuel de systèmes alimentaires intermédiaires interrogent cette réalité avec des focales de recherche différentes et renvoient à des préoccupations opérationnelles certes divergentes mais largement complémentaires. Ces approches mettent l'accent soit sur le territoire comme support de qualité des produits, d'équité, de respect de l'environnement soit, *via* la notion de proximité, sur la qualité des liens sociaux développés dans ces circuits. Nous souhaitons explorer la notion d'« agriculture du milieu » pour voir comment elle peut enrichir cette réflexion et ouvrir de nouvelles perspectives. En particulier nous souhaitons comprendre comment ces systèmes parviennent à créer des liens entre producteurs et consommateurs alors que les relations ne sont pas directes ? La différenciation des produits repose-t-elle sur le territoire, le local ou d'autres éléments ? Et enfin ces systèmes présentent-ils des formes d'organisation et des modes de gouvernance innovants ?

2. Le mouvement américain de caractérisation de « l'agriculture du milieu »

Agriculture of the middle désigne une initiative de recherche-développement portée par le *Center for Integrated Agricultural*

Systems (CIAS) à l'Université de Madison. Cette initiative veut répondre à la problématique spécifique d'une disparition marquée des exploitations moyennes dont le chiffre d'affaires se situe dans le large éventail compris entre 2 500 et 500 000 dollars (Lev et Stevenson, 2011), correspondant dans le contexte nord-américain à des structures trop petites pour être compétitives sur le marché des commodités² mais trop grandes pour pouvoir fonctionner seulement sur des réseaux locaux de vente directe.

L'agriculture des États-Unis se caractérise par une extrême concentration de la production de valeur sur les exploitations les plus grandes. Au recensement agricole de 2012, les 4 % d'exploitations les plus grandes (chiffre d'affaires supérieur à 1 million de dollars) produisent 66 % du chiffre d'affaires total de l'agriculture. À l'inverse, les 75 % d'exploitations les plus petites (chiffre d'affaires inférieur à 50 000 dollars) produisent seulement 3 % du chiffre d'affaires total³. Apparaît donc un enjeu fort à augmenter la production de valeur sur les exploitations de taille moyenne.

La défense d'une agriculture du milieu repose sur l'hypothèse d'un lien fort entre taille des exploitations et dimensionnement des circuits de commercialisation de leurs produits. La notion de « milieu » renvoie donc à la taille intermédiaire des exploitations mais plus encore à cet entre-deux, entre marché des commodités et vente directe. La réponse proposée à cette problématique désignée comme « agriculture du milieu » consiste en la création de filières de taille intermédiaire basées d'une

part sur une différenciation des produits pour échapper au marché des commodités et d'autre part sur un partage de valeurs, au sens marchand mais également au sens moral, entre les acteurs de la filière.

L'agriculture du milieu est définie par trois caractéristiques principales (Lev et Stevenson, 2011) :

- des marchés de taille intermédiaire dits « régionaux » ;
- des produits différenciés ;
- des formes d'organisation fondées sur des valeurs partagées entre tous les acteurs y compris les consommateurs.

Le terme de *values-based food chain* (VBFSCs) tend à remplacer celui d'agriculture du milieu dans la littérature du CIAS pour comprendre, au-delà des stratégies commerciales de producteurs, les points clefs de la construction de filières de niche à l'interface entre circuits courts et circuits longs conventionnels. L'analyse des VBFSCs met l'accent sur la valeur intrinsèque des produits, sur les différentes valeurs matérielles et immatérielles qui sous-tendent les échanges commerciaux au sein de la filière et sur un partage équitable de la valeur ajoutée⁴. La transparence du processus de répartition de la valeur ajoutée et l'établissement de relations de confiance devient l'enjeu central de ces dispositifs dont l'objectif est finalement d'accroître le pouvoir des producteurs agricoles qui pourraient passer du statut de fournisseur interchangeable à celui d'acteur stratégique du système (Stevenson *et al.*, 2011 ; Hardesty *et al.*, 2014).

Une telle définition peu normative rassemble des dispositifs très variés. Plusieurs inventaires sont en cours aux États-Unis

2. Marché de matières premières agricoles non différenciées (on parle parfois de minerais) caractérisé par d'importants volumes échangés à l'échelle mondiale et une concurrence sur les prix.

3. USDA (*United States Department of Agriculture*) *Census of agriculture*, 2012 (www.ag.census.usda.gov).

4. « *Values-based food supply chains are strategic alliances between farms or ranches and other supply-chain partners that deal in significant volumes of high-quality, differentiated food products and distribute rewards equitably across the chain* » (Lev et Stevenson, 2011).

recensant déjà plusieurs centaines d'initiatives bien qu'ils ne parviennent pas à évaluer quantitativement la place de l'agriculture du milieu (USDA, 2012)⁵. Néanmoins, l'agriculture du milieu reste marginale aux côtés de la vente directe (7 % des exploitations américaines en 2012), la vente à des détaillants (2,3 %) et la transformation à la ferme (4,5 %)⁶. Ce mouvement américain a néanmoins retenu notre intérêt pour son attention portée à une agriculture intermédiaire qui nous semble assez bien correspondre également au contexte rhône-alpin.

3. Matériel et méthode

Nous proposons dans cet article d'examiner en détail ce que recouvre la réalité américaine de l'agriculture du milieu à partir de l'analyse d'une série d'études de cas (Yin, 2014). Les huit cas que nous étudions sont présentés sur le site du mouvement⁷ comme exemplaires de l'agriculture du milieu (*tableau 1*).

Notre recherche repose sur deux types de matériaux :

- une bibliographie des articles scientifiques des chercheurs participant à ce programme, des communications personnelles avec deux d'entre eux, Larry Lev (Lyon, 2014) et Michelle Miller (Madison, États-Unis, 2015), et surtout de l'abondante littérature grise très largement en ligne. Nous nous appuyons notamment sur les monographies rédigées de chacun de ces huit cas ;
- la visite systématique des sites web créés par chacun des dispositifs que représente un cas. Créés dans un but de publicité et parfois de vente, ces sites nous disent ce que le dispositif veut donner à voir.

5. Par exemple le *National Good Food Network Database* (<http://www.ngfn.org/resources>).

6. United States Department of Agriculture (USDA) (2012). *Census of agriculture*.

7. Cf. www.agofthemiddle.org.

À partir de ces études de cas, nous cherchons à comprendre ce que recouvre concrètement une agriculture du milieu caractérisée par des marchés régionaux, des processus de qualification des produits et des formes d'organisation basées sur un partage de valeurs capables de renforcer le pouvoir des producteurs dans ces dispositifs.

Pour la mise en perspective de la notion d'agriculture du milieu avec le contexte rhône-alpin nous nous appuyons sur les recensements disponibles concernant l'agriculture (RA) et les entreprises de l'agro-alimentaire (Insee-Esane). Nous mobilisons également les résultats de différentes recherches qualitatives réalisées ou en cours sur les systèmes alimentaires de la région.

Les traits distinctifs de « l'agriculture du milieu »

1. Qu'entend-on par « des marchés régionaux » en version américaine ?

Sur les huit dispositifs, cinq sont portés à l'origine par des agriculteurs organisés en coopérative. *Idaho's Bounty* est de plus adossé à une coopérative de consommateurs. Ces coopératives rassemblent entre 60 céréaliers chez *Shepherd's Grain* et 100 éleveurs chez *Country Natural Beef*. Les producteurs sont répartis à chaque fois sur plusieurs États, voire sur l'ensemble du territoire américain dans le cas de *Country Natural Beef*. Deux initiatives constituent des figures un peu à part, *Organic Valley*, le géant du bio regroupant 1 800 producteurs laitiers adhérents sur l'ensemble des États-Unis et à l'inverse *Good Earth Farm* rassemblant seulement 6 élevages bovins du Wisconsin.

Les trois autres dispositifs sont portés par des distributeurs. *Full Circle* est un système de distribution de paniers commandés par Internet. Il compte 16 500 clients adhérents et s'appuie sur une ferme de

Tableau 1. Présentation des huit cas exemplaires de l'agriculture du milieu aux États-Unis

<p>Country Natural Beef http://www.countrynaturalbeef.com</p>	<p>Coopérative bio d'une centaine d'éleveurs de bovins viande répartis sur l'ensemble du territoire américain en partenariat avec deux entreprises d'engraissement et de transformation (dont une représente 95 000 têtes de bétail). Les lieux de vente sont disséminés sur l'ensemble des États-Unis <i>via</i> des restaurants (3 chaînes et des indépendants), des GMS et des détaillants.</p>
<p>Organic Valley http://www.organicvalley.coop/</p>	<p>La plus grande coopérative de producteurs bio d'Amérique du Nord avec près de 1 800 adhérents organisée autour de 43 bassins laitiers. Distribue sous sa propre marque certifiée bio une large gamme de produits laitiers, dérivés du soja, fruits et légumes.</p>
<p>Shepherds Grain http://www.shepherdsgrain.com</p>	<p>Coopérative de 60 producteurs de blé pratiquant l'agriculture de conservation dans 3 grandes zones géographiques (southern Alberta, Pacific northwest, southern California). Le site répertorie tous les restaurants, pizzerias et autres boulangeries utilisant leurs farines ainsi que tous les points de vente du nord au sud de la côte ouest.</p>
<p>Red Tomato http://www.redtomato.org</p>	<p>Plateforme créée sur le modèle du commerce équitable pour mettre en relation des « petits producteurs » en arboriculture et maraîchage avec des marchés urbains importants. Rassemble plus de 50 producteurs sur 9 États du nord-est. Approvisionne 200 points de vente, marchés, GMS ou détaillants.</p>
<p>Co-op Partners Warehouse http://www.cooppartners.coop</p>	<p>Plateforme logistique constituée d'un entrepôt de stockage et d'une flotte de 6 camions, adossée à une exploitation de 40 ha en maraîchage et une coopérative de consommateurs de produits bio. Distributeur d'une gamme diversifiée de produits bio dans les États du Midwest en direction de restaurants, détaillants indépendants ou coopératives de produits biologiques.</p>
<p>Full Circle http://www.fullcircle.com</p>	<p>Système de livraison de paniers (« box ») fonctionnant par abonnement hebdomadaire. Les produits proviennent et peuvent être livrés dans 4 États (Californie, Idaho, Washington et Alaska). Les colis, dont on peut choisir la taille et dans une certaine mesure le contenu, sont composés de produits divers et livrés à domicile.</p>
<p>Idaho's Bounty http://www.idahosbounty.coop</p>	<p>Coopérative associant 60 producteurs et 900 consommateurs centrée sur le sud de l'Idaho. Système d'achat de produits diversifiés par Internet pour particuliers, détaillants et grossistes. Les produits sont livrés dans des points relais.</p>
<p>Good Earth Farms http://www.goodearthfarms.com</p>	<p><i>Good Earth Farms</i> regroupe 6 éleveurs du Wisconsin et organise l'expédition de colis de viande bio surgelée (bœuf, porc et volaille en emballage spécial) à travers tous les États-Unis.</p>

Source : les auteurs.

175 ha avec 250 salariés. *Co-Partners Warehouse* est une plateforme logistique avec sa propre flotte de six camions adossée à une ferme de 40 ha et à une coopérative de consommateurs bio. Enfin, *Red Tomato*, à l'origine bureau d'étude, fait le lien entre une quarantaine de producteurs et deux cents épiceries et supermarchés. *Red Tomato* n'a pas de capacité logistique propre.

Les produits sont vendus essentiellement à des grossistes, des GMS (grandes et moyennes surfaces) et des chaînes de restauration à l'exception des deux dispositifs qui expédient les marchandises aux particuliers : *Full Circle* expédie des produits frais (fruits et légumes et produits transformés) et *Good Earth Farm* a établi un partenariat avec FedEx (principale société de livraison aux États-Unis) pour concevoir des boîtes

permettant l'expédition de viande surgelée. *Idaho's Bounty* approvisionne des épiceries et des restaurants mais distribue également les productions de 85 fermes du nord-ouest américain à des particuliers qui récupèrent leurs commandes dans des points relais. Aucun de ces dispositifs n'est basé sur des interactions de face à face entre consommateurs et producteurs. Chacun se présente comme ancré localement, soit directement par son nom identifié à un État (*Idaho's Bounty*), soit par une mise en avant d'une aire géographique de localisation des producteurs alors même que ceux-ci sont très dispersés. Ce sont à chaque fois plusieurs États, généralement contigus, qui sont concernés. La plupart des dispositifs sont localisés dans le grand nord-ouest américain. Les points de vente dessinent des zones plus vastes encore. La vente des produits peut s'étendre à l'ensemble du territoire américain quand des chaînes de restaurants ou des distributeurs d'envergure nationale sont partenaires. Les produits de *Country Natural Beef* et ceux de *Organic Valley* sont ainsi distribués dans tous les États-Unis

Les « marchés régionaux » de l'agriculture du milieu se déploient donc à des échelles très larges. Les zones de production sont vastes et non strictement délimitées mais inscrivent néanmoins les VBFSCs dans ce que Campbell qualifie de « *Food From Somewhere Regime* » les différenciant par là des marchés de commodités (Campbell, 2009). Les réseaux de producteurs sont associés à des intermédiaires, transformateurs ou distributeurs, capables d'assurer la logistique et de commercialiser les produits à grande échelle. Ces intermédiaires peuvent être des poids lourds de l'agroalimentaire américain : GMS d'envergure nationale, chaînes de restaurants et unités d'engraissement industriel (« *feed-lots* »).

L'envergure des VBFSC et leur caractère hybride, de par l'hétérogénéité des

acteurs qu'elles engagent et leurs asymétries de pouvoir, posent la question du partage des valeurs de manière originale. Comment la construction de la qualité des produits se fait-elle ? Qu'est-ce qui les qualifie ? Comment le partage de valeurs, socle commun d'un engagement, peut-il se faire à distance ? Comment le partage de la valeur économique entre des acteurs dans des positions économiques si asymétriques se fait-il ?

2. Quelles différenciations des produits ? Une construction de la relation à distance

Les produits issus de « l'agriculture du milieu » sont le plus souvent certifiés en agriculture biologique ou par d'autres cahiers des charges externes, mais la communication s'organise peu autour de cette certification. Très peu d'informations sont données sur les modes de production, et ceux-ci sont directement associés à d'autres valeurs éthiques ou sociales.

Le site Internet de *Country Natural Beef* met l'accent sur une finition des animaux garantie sans OGM, « un produit qui est plus que du bœuf » (« *our product is more than beef* ») qui intègre le bien-être des animaux, la protection de l'environnement et la santé des personnes (« *healthy animals, healthy environment, healthy people* »). *Shepherd's Grain* communique sur une culture du blé en semis direct garantissant la conservation du sol et la préservation de la biodiversité. Là encore, il s'agit d'un produit qui est plus qu'une céréale puisqu'il « garantit un avenir économique aux agriculteurs de la région et préserve la planète pour chacun d'entre nous »⁸.

Les références au local sont fréquentes. *Red Tomato* qualifie ses produits de « *regional food* » et *Idaho's Bounty* de « *locally*

8. Traduction des auteurs. « *Shepherd's Grain is growing a positive economic future for regional farmers and a healthier planet for everyone by revolutionizing the way grains are grown and sold.* »

grown food ». On est loin d'une logique d'indication géographique puisque le territoire n'est pas délimité, pas plus qu'il ne confère de caractéristique spécifique au produit. Le caractère local des produits est plutôt synonyme de fraîcheur.

Si le repérage géographique des producteurs apparaît comme un élément identitaire de la plupart des dispositifs, c'est que ce sont les producteurs qui importent. Les localiser sur le territoire permet de les ancrer dans une réalité. En effet, ce que les sites Internet mettent en scène avant tout, ce sont les producteurs en tant que personnes singulières avec leurs visages et leurs histoires. *Organic Valley* propose une visite virtuelle à la ferme, la vidéo faisant partager la journée d'un éleveur laitier et de sa famille. *Shepherd's Grain* va plus loin en permettant au consommateur de retrouver le cultivateur des céréales contenues dans son paquet de farine à partir des informations mentionnées sur le paquet (date, numéro de lot, type de produit...). *Full Circle*, système de paniers par Internet, fait ici figure d'exception en ne donnant pas d'information sur ses producteurs.

La différenciation des produits repose donc principalement sur l'identification des producteurs et la personnalisation du lien que les consommateurs peuvent établir avec eux, même si ce lien est numérique. Internet permet de créer des produits de type « *food with the farmer's face on it* » (Meter, 2010) vendus à distance des aires de production. Les qualités du produit sont liées à la connaissance qu'on a de son producteur. Que nous dit-on alors des producteurs ?

3. Valeurs partagées et coordinations entre acteurs

Les sites Internet jouent un rôle clef pour construire la relation entre consommateurs et producteurs qui deviennent plus « accessibles » que « disponibles » (Prigent-Simonin et Hérault-Fournier,

2012). La construction de cette relation passe d'abord par des photos, nombreuses, mettant en scène les agriculteurs avec leur famille. L'image de la famille multigénérationnelle, couples avec enfants et souvent grands-parents, apparaît comme une valeur essentielle dans cette mise en scène. Ces portraits de familles heureuses sont toujours pris en extérieur, de grands espaces de champs ou de prairies en arrière-plan et associent souvent des animaux familiers ou du troupeau. À travers les témoignages, la famille apparaît comme porteuse de valeurs qui orientent leur action : produire des produits sains et de qualité, protéger l'environnement au nom des générations futures, vivre dignement et faire vivre leur famille de leur activité.

Les sites Internet nous racontent aussi une histoire, des « *success story* » à l'américaine. Ce sont souvent des initiatives portées par un petit groupe de producteurs fondateurs associant au fur et à mesure de nouveaux partenaires : 14 « ranchers » de l'Oregon pour *Country Natural Beef*, un petit groupe de maraîchers bio pour *Organic Valley* (qui est devenu la plus importante coopérative bio des États-Unis), deux amis céréaliers dans le cas de *Shepherd's Grain*. Lorsque les fondateurs ne sont pas des producteurs, l'histoire est semblable : un couple associé à un ami initie la plateforme de distribution *Full Circle* (qui emploie aujourd'hui 250 personnes), le fondateur de *Red Tomato* propose un service de mise en marché pour des filières régionales basé sur son expérience dans le commerce équitable. Ces histoires nous parlent de coopération, dans une logique de résistance au modèle dominant. Les relations entre les personnes sont toujours premières et l'ouverture à de nouveaux partenaires se fait en général par cooptation. Ces histoires parlent tout à la fois de prix juste, d'équité entre opérateurs de la VBFSC, de vie digne, de protection de l'environnement et de produits de qualité. Le fondateur de *Red Tomato* définit ainsi

son rôle : « mettre en relation des producteurs et des consommateurs à travers la mise en marché, le commerce et la formation et à travers la certitude qu'un système alimentaire basé sur l'agriculture familiale, le local, l'écologie et le commerce équitable est le moyen d'accéder à un monde meilleur et à de meilleures tomates »⁹.

Ces histoires disent le sens que les acteurs engagés donnent collectivement à leur action. Aux côtés des producteurs, chacun des acteurs du dispositif, distributeur ou transformateur, est présenté comme un partenaire (« *partners* » est le mot dédié), quelle que soit sa taille. Les *feed-lots* ou les GMS sont des partenaires, comme l'épicier détaillant ou l'entreprise de transport. Ces récits parviennent à convaincre les consommateurs qui, en achetant le produit, partagent les valeurs dont il est porteur – « *the story behind the product* ». La marque, quand elle existe, par exemple *Organic Valley*, représente l'histoire du produit et de tous ses acteurs. Si la grande majorité des produits sont qualifiés aussi par leur provenance ou par une certification externe de leur mode de production, ce qui définit et différencie le produit, c'est avant tout le dispositif dans son ensemble avec son nom, son histoire et ses images.

4. Partage de la valeur ajoutée

La coopération est le mode de fonctionnement privilégié des VBFSCs pour donner aux producteurs, à travers le collectif, le pouvoir de négocier les prix. Ces négociations convergent sur les points suivants :

- Les prix sont formés en partant des coûts de production auxquels est ajoutée une

marge dite « raisonnable » plutôt qu'à partir du cours mondial auquel serait additionnée une prime liée à la qualité. Le calcul des coûts de production devient un point stratégique crucial. Les producteurs peuvent être accompagnés pour cela pour intégrer par exemple la main-d'œuvre familiale.

- Les prix doivent paraître « équitables » à tous les acteurs engagés, y compris les consommateurs. Le fait que le travail des producteurs soit valorisé est un facteur d'engagement pour les consommateurs.
- Les prix doivent présenter une certaine stabilité, gage d'un engagement durable des différents partenaires. Les producteurs de *Shepherd's Grain* fixent les prix deux fois par an avec leurs acheteurs.

Ces négociations sont portées soit par les producteurs organisés en coopérative, soit par le distributeur/metteur en marché. Certains dispositifs se dotent de règles spécifiques pour encadrer ces négociations. Chez *Red Tomato* par exemple, le courtier ou metteur en marché (*broker*) s'accorde avec les producteurs sur trois niveaux de prix pour chaque produit : a) le prix de vente moyen récent, b) le prix souhaité, c) le prix minimum dignement acceptable.

Avec leur mode de fonctionnement coopératif et leurs règles spécifiques de formation des prix, les VBFSCs se présentent comme des alternatives au système dominant. Pour autant, elles n'en sont pas totalement séparées. À côté des produits de sa marque, *Red Tomato* donne à ses producteurs accès à des marchés de second choix à des prix moindres mais permettant d'écouler des excédents de volume. Les producteurs de *Country Natural Beef* vendent individuellement leurs animaux vivants à l'unité d'engraissement *AB Foods* qui finit, abat et découpe les animaux. La coopérative rachète des caissettes de viande qu'elle vend elle-même. Les morceaux

9. Traduction des auteurs. « *Connecting farmers and consumers through marketing, trade and education, and through a passionate belief that family-farm, locally based, ecological, fair-trade food system is the way to a better world and a better tomato.* » In Mid-scale food value case study: Red Tomato, Research brief #82, CIAS, août 2013 (<http://www.agofthemiddle.org/>).

non rachetés par la coopérative sont écoulés par *AB Foods* sur le marché du minerais.

Une étude du ministère de l'Agriculture sur cinq produits montre que les filières dites locales (incluant les VBFSCs) offrent aux producteurs des marges au moins égales à celles des filières conventionnelles et jusqu'à sept fois supérieures (USDA, 2014). *Red Tomato* affiche des marges trois fois supérieures grâce à des économies sur les coûts intermédiaires et des prix de vente plus élevés. En générant des opportunités économiques et en renforçant le pouvoir de négociation des agriculteurs, ces dispositifs contribuent à pérenniser un modèle d'agriculture familiale soucieux de protéger l'environnement.

L'agriculture du milieu est-elle une notion opérante pour Rhône-Alpes ?

1. Une agriculture du milieu peut-elle exister dans l'ex-région Rhône-Alpes ?

L'agriculture rhône-alpine se distingue par la prédominance d'exploitations petites et moyennes. La taille moyenne de 36 ha est inférieure à la moyenne nationale de 55 ha ; et les « exploitations moyennes » au sens de la statistique agricole¹⁰ représentent 36 % des exploitations (31 % France entière) et exploitent 45 % de la Surface agricole utile (SAU) régionale¹¹. Avec neuf OTEX (orientation technico-économique

10. Le critère utilisé par le recensement agricole pour la définition des petites, moyennes et grandes exploitations est la Production brute standard (PBS), qui décrit le potentiel de production des exploitations. Si la PBS est inférieure à 25 000 euros, l'exploitation est petite ; si la PBS est comprise entre 25 000 et 100 000 euros, l'exploitation est moyenne ; si la PBS est supérieure à 100 000 euros, l'exploitation est grande (définition Agreste – MAAPRAT). La notion de PBS a certes différentes limites mais elle présente cependant des avantages par rapport à la seule utilisation d'un critère de surface comme la SAU.

11. Agreste (2010). *Recensement agricole*.

de l'exploitation) ayant un poids significatif dans l'économie agricole régionale, Rhône-Alpes se caractérise également par la diversité de ses productions : grandes cultures dans les plaines et vallées, maraîchage, arboriculture, viticulture, horticulture plutôt dans le sud de la région, élevages divers dans les zones de montagne. C'est une agriculture différenciée : une exploitation sur trois produits sous signe officiel de qualité (67 Appellations d'origine protégées et 33 Indications géographiques protégées), et Rhône-Alpes est la région française qui compte le plus grand nombre d'exploitations en agriculture biologique. Dans un contexte périurbain et touristique, les circuits courts et de proximité sont très présents dans la région impliquant 12 000 producteurs et fournissant une somme d'expériences alternatives intéressantes (recensement agricole, 2010). Mais la région se distingue également par son économie agroalimentaire dynamique et de taille intermédiaire. Selon l'INSEE¹², le tissu des Industries agroalimentaires (IAA) est dense (avec 1 300 entreprises) et constitué à 75 % de Très petites entreprises (TPE) et Petites et moyennes entreprises (PME) qui emploient moins de 20 salariés. L'effectif moyen en salariés dans les IAA de Rhône-Alpes est de 21, alors qu'il est de 31 en France.

Une recherche conduite sur les modes innovants de mise en marché des produits biologiques (Chazoule *et al.*, 2013) montre un développement de systèmes qui se rapprochent d'une agriculture du milieu, en se différenciant des circuits courts par leur plus grande complexité, une échelle géographique étendue (pouvant être régionale) et un nombre plus important d'intermédiaires. Cette recherche a conduit à identifier des systèmes alimentaires organisés

12. INSEE-ESANE 2010, Retraitement SSP (toutes entreprises hors artisanat commercial. Les entreprises sont rattachées à la région de plus forte implantation en nombre de salariés).

par la grande distribution lorsqu'elle cherche à s'approvisionner au niveau régional, des systèmes initiés par l'industrie agroalimentaire soit spécialisée en bio, soit qui se diversifie vers la bio, des systèmes initiés ou accompagnés par les collectivités locales pour approvisionner la restauration collective et enfin ceux issus d'initiatives paysannes ou consoméristes souvent issus du développement de circuits courts. Ces travaux montrent d'une part la mobilisation du secteur de l'agriculture biologique dans ces systèmes et d'autre part que ces systèmes innovent en impliquant une variété d'opérateurs économiques entre la production et la consommation (grossistes, industries de l'agroalimentaire, restaurateurs ou distributeurs...) tout en conservant une échelle territoriale limitée. Ceci se traduit à la fois par une recherche de relations renouvelées entre les différents opérateurs et par une volonté d'inscription locale.

Nous sommes donc de fait en ex-région Rhône-Alpes dans un contexte d'agriculture régionale de taille intermédiaire,

diversifiée et différenciée, qui fait écho à la notion d'agriculture du milieu. La fin des quotas, la conjoncture difficile sur les marchés de l'élevage et des fruits et légumes soulèvent des incertitudes quant aux perspectives pour cette économie agricole et agroalimentaire (Dervillé *et al.*, 2012). L'opérationnalisation de la notion d'agriculture du milieu, la caractérisation de ces systèmes alimentaires innovants devient donc un enjeu politique de développement (DRDR Rhône-Alpes, 2014).

2. L'émergence de systèmes innovants

Nous observons actuellement en ex-région Rhône-Alpes un foisonnement d'initiatives situées dans l'entre-deux entre circuits courts et circuits longs et présentant des modes d'organisation innovants. Nous développons actuellement un observatoire permanent destiné à repérer et inventorier ces différentes initiatives. Nous en présentons ici quatre pour être analysées (tableau 2).

Tableau 2. Exemples de systèmes alimentaires émergents en ex-région Rhône-Alpes

Pain de Belledone http://www.pain-belledonne.com/	En 1991, un boulanger de Savoie crée une boulangerie artisanale qui a évolué vers une PME (70 salariés) regroupant trois fournis (Belledone, Île-de-France, Midi-Pyrénées). L'approvisionnement en céréales bio locales est privilégié en direct de producteurs ou via deux minotiers. 3,5 tonnes de pain sont produits par jour, 4 tonnes de biscuits par semaine et des chocolats. La distribution couvre la France entière et associe vente directe, vente en magasins, plateformes bio et en grandes et moyennes surfaces.
La Forézienne http://www.minoteriedupuycouturier.fr/la-forezienne http://www.minoteriedupuycouturier.fr/la-forezienne	Une minoterie spécialisée dans la production de farines bio et de haute qualité créée en 2000 dans la Loire une filière locale certifiée CRC® . Elle rassemble 80 producteurs de blé certifié, une coopérative de collecte et de stockage et 120 boulangers qui vendent sur la région le pain de la marque « Le Forézien ».
Saveurs du coin http://saveurs-du-coin.webnode.fr/	Plateforme logistique créée en 2014 regroupant 50 exploitations. Regroupe et distribue une offre diversifiée de produits locaux au sein d'un magasin de producteurs, de stands dédiés dans deux grandes surfaces de la banlieue lyonnaise et auprès de la restauration collective.
Éleveurs de saveurs iséroises	Association de 14 éleveurs de bovins isérois organisés depuis 2014 pour approvisionner en viande locale deux supermarchés de la région de Grenoble. Le conseil départemental soutient leur développement en direction de la restauration collective.

Source : les auteurs.

À la différence des États-Unis, où la notion d'exploitation de taille économique moyenne est centrale, nous observons qu'en Rhône-Alpes les exploitations s'engageant dans ces projets sont diverses du point de vue de leur taille mais également par rapport à leur stratégie de commercialisation : certaines sont spécialisées sur les circuits courts alors que d'autres viennent des circuits longs.

Si l'échelle d'action des cas français est largement supérieure à celle rencontrée en circuits courts, elle reste cependant inférieure à ce que l'on voit aux États-Unis. L'aire de production varie du local au niveau régional, elle est parfois non délimitée mais elle n'atteint jamais le niveau national. Des volumes importants circulent avant d'être mis sur le marché et plusieurs opérateurs sont présents entre les producteurs et les consommateurs. Le marché peut être d'ampleur régionale ou nationale mais la taille de ces systèmes reste plus modeste qu'aux États-Unis. La notion d'approvisionnement local peut ainsi revêtir une échelle large et les grossistes associent souvent approvisionnement local et externe, voire importations. Cependant, le lien à cette notion élargie du local reste fort. Elle est considérée comme un facteur important dans la construction de relations solides et de confiance entre les acteurs. En effet, une justification très forte de l'émergence de ces chaînes est le désir des opérateurs de construire un partenariat garantissant à tous, et pas seulement aux agriculteurs, une rémunération juste. Il s'agit aussi de contribuer au développement des territoires, de jouer un rôle comme acteur économique et de se faire reconnaître comme contribuant à créer de l'activité.

Comme aux États-Unis, les relations entre acteurs du système ne se limitent pas à un échange commercial et l'interconnaissance entre les opérateurs est le ciment de la chaîne qui permet que chacun en devienne

un maillon stratégique. Autre dimension importante, celle de la différenciation des produits. Celle-ci s'appuie sur différentes qualifications officielles comme la certification biologique mais aussi et surtout sur la spécificité de l'organisation de ces systèmes. Finalement, plus que les qualifications officielles, ce sont les valeurs et l'organisation de ces chaînes qui assurent la qualification des produits. Les valeurs qu'ils véhiculent sont largement communiquées aux consommateurs au travers de différents médias, sites Internet, emballages, presse locale, présentations sur les lieux de vente, etc. Au-delà de l'impact sur l'économie locale sont mis en avant également les efforts faits sur l'environnement ou la lutte contre le gaspillage alimentaire. Souvent un important travail de traçabilité est fait pour rassurer sur la provenance et les conditions de production.

Enfin, une réflexion sur la recherche d'un prix accessible aux consommateurs est également très fréquente. À la différence des États-Unis où la notion de *premium price* est omniprésente, les consommateurs ne sont pas censés accepter un prix plus élevé en raison des valeurs portées par le produit. L'enjeu est de proposer un prix compétitif et si possible équivalent à celui de produits similaires.

L'examen des caractéristiques de l'agriculture du milieu (*tableau 3*) nous semble donc bien porteur d'un questionnement renouvelé pour la compréhension des circuits intermédiaires dans le contexte rhône-alpin et plus largement européen.

Discussion : vers l'élaboration du concept de système alimentaire du milieu

Les formes d'organisation et de coordination des systèmes alimentaires que nous avons observées constituent bien, selon nous, de véritables renouvellements dans la structuration des systèmes alimentaires.

Tableau 3. Synthèse des caractéristiques des dispositifs de l'agriculture du milieu

	Systèmes américains exemplaires de l'Agriculture du milieu	Systèmes innovants émergents en ex-région Rhône-Alpes
Modes de mise en marché	Zones de production vastes (un ou plusieurs États) et non délimitées. Implication de plusieurs intermédiaires (distribution, commerce, logistique) dont des poids lourds de l'agroalimentaire américain. Distribution des produits sur l'ensemble des États-Unis.	Zones de production de taille croissante (locale, départementale et inter-départementale voire régionale) mais aussi parfois non délimitées. Plusieurs intermédiaires dont des GMS. Distribution d'abord régionale mais aussi nationale.
Différenciation des produits	Identification des producteurs et personnalisation du lien producteur-consommateur qui peut prendre le pas, ou tout au moins être affichée prioritairement, sur les certifications externes comme l'agriculture biologique.	Mise en avant du caractère local des produits, certifications officielles (AB, Indications géographiques) et surtout engagements internes sur les conditions de production, les valeurs éthiques et sociales. Les producteurs sont peu visibles en tant qu'individus dans la stratégie de différenciation.
Valeurs partagées et partage de la valeur	Un récit met en scène des valeurs et les producteurs qui les portent. Les valeurs mises en avant sont d'abord la coopération mais aussi l'agriculture familiale, la protection de l'environnement, l'équité dans la répartition de la valeur. Calcul des prix sur la base des coûts de production + marge dite raisonnable.	Les valeurs mises en avant sont la protection de l'environnement, des chaînes alimentaires à taille humaine, le développement local. Même souci de rémunération équitable des producteurs. Répartition de la valeur ajoutée discutée entre acteurs du système et prix supérieur à ceux du marché pour le producteur souvent en essayant de ne pas impacter le prix pour le consommateur.

Source : les auteurs.

Tout d'abord, ceux-ci se positionnent à des échelles larges, souvent régionales, et déploient des dispositifs sophistiqués, *via* Internet souvent, pour pallier l'absence de relations directes entre producteurs et consommateurs. Nous observons même une certaine tendance à la déterritorialisation de certains de ces systèmes, comme le montre le cas de *Pain de Belledonne* qui crée des fournils hors de sa région d'origine, tout en gardant le nom initial. Ces formes émergentes d'organisation de systèmes alimentaires peuvent s'apparenter à celles de certains cas d'agriculture du milieu, comme *Organic Valley* qui associe près de 1 800 adhérents sur l'ensemble des États-Unis. Ces cas constituent ainsi des réseaux complexes liant consommateurs

et producteurs de plusieurs régions. Ensuite, nous constatons des renouvellements importants dans les processus de différenciation des produits qui ne s'appuient plus exclusivement, comme cela a été longtemps le cas en Rhône-Alpes, sur la notion d'indication géographique. Les qualifications peuvent concerner les modes de production et de transformation, la mention d'un terroir ou d'un lieu de production. Elles peuvent s'appuyer sur le recours à des certificateurs externes mais aussi sur une confiance interne entre acteurs du système. L'une n'excluant pas l'autre d'ailleurs, elles peuvent se combiner au sein d'un système. Certaines certifications officielles étant par exemple mobilisées de l'agriculteur au détaillant sans

être évoquées auprès des consommateurs, qui eux sont invités à partager des valeurs environnementales, sociales, ou liées au lieu d'origine du produit.

Les notions de circuits de proximité, de SYAL, de SAT et d'agriculture du milieu développent chacune un point de vue spécifique pour appréhender le développement de systèmes alimentaires à l'interface entre circuits courts et longs. Pour les approches françaises ou européennes, la dimension territoriale et sa circonscription spatiale et les interactions entre proximités géographique et organisée sont déterminantes, voire essentielles. Dans la conception américaine de l'agriculture du milieu, c'est l'agriculteur, le fermier et sa famille, comme socle du système de valeurs liant les acteurs, qui est privilégié. Les coordinations entre acteurs s'appuient sur ces valeurs pour créer la confiance. Elles sont mobilisées, tout autant, sinon plus que les certifications externes telles que l'agriculture biologique, souvent présentes mais peu mises en avant. Pierre Stassart (2003) parle de « logique identitaire » pour ce fonctionnement du collectif qui qualifie dans le même temps les produits et l'ensemble des acteurs engagés, des producteurs aux consommateurs.

La montée en puissance de ces renouvellements nous incite à associer les différents points de vue au-delà de la spécificité des concepts de circuit de proximité, de SAT, de SYAL et d'agriculture du milieu. Ainsi, nous proposons le concept de Système alimentaire du milieu (SYAM) qui est une forme de réinvestissement et d'élargissement de ces concepts et plus particulièrement de celui d'agriculture du milieu (Chazoule *et al.*, 2015).

Le concept de SYAM permet d'envisager globalement des démarches hétérogènes mais présentant plusieurs caractéristiques communes. La première est qu'elles ne relèvent ni des circuits courts

ni des circuits longs, mais bien d'un intermédiaire entre les deux. La seconde est que leur échelle intermédiaire les oblige à mettre en place des formes de coordination plus structurées que dans les circuits courts avec notamment des enjeux forts en termes logistiques et d'optimisation de leurs coûts de production. La dernière est que les SYAM travaillent à créer des relations entre producteurs et consommateurs qui ne reposent pas toujours sur la proximité géographique. Pour autant les SYAM s'inscrivent dans ce que Campbell (2009) définit comme un *Food From Somewhere Regime*. Le *Food From Somewhere Regime* se distingue du *Food From Nowhere Regime* dominant en ancrant les systèmes alimentaires et les produits dans la réalité écologique et sociale de leur construction, en en conservant les traces. Les SYAM travaillent ainsi à recréer ces liens entre les produits et leurs environnements écologiques et sociaux.

Le concept de SYAM a pour enjeu d'ouvrir le champ d'analyse, par une approche multi-perspectives permettant de relier une diversité de points de vue que d'autres concepts ont parfois tendance à considérer de façon isolée : le local, le terroir, le territoire, les certifications externes ou internes par la confiance et le réseau, la relation entre le producteur et le consommateur, le respect de l'environnement, les termes de l'échange économique, etc. ■

Nous remercions Larry Lev (Oregon State University) qui, lors de sa visite à l'isara-Lyon, nous a fait découvrir la notion d'« agriculture of the middle ». Cette recherche a bénéficié du financement du projet SYAM inscrit dans le programme « Pour et Sur le Développement Régional » (PSDR4 Rhône-Alpes) et bénéficie d'un financement de l'INRA, de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, de l'Irstea et de l'Union européenne dans le cadre du Partenariat Européen pour l'Innovation (PEI-AGRI).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Agreste (2010). *Recensement agricole*.
- Amemiya H., Bénézech D., Renault M. (2008). Les circuits courts : un « monde de commercialisation » interpersonnel ? In Maréchal G. (dir.), *Les circuits courts alimentaires*, Dijon, Educagri, pp. 113-123.
- Campbell H. (2009). Breaking new ground in food regime theory: corporate environmentalism, ecological feedbacks and the 'food from somewhere' regime? *Agriculture and Human Values*, vol. 26, n° 4, pp. 309-319.
- Chaffote L., Chiffolleau Y. (2007). Vente directe et circuits courts : évaluations, définitions et typologie. *Cahier de l'Observatoire*, n° 1, INRA, Montpellier, février, pp. 1-8.
- Chazoule C., Lambert R. (2011). Ancrage territorial et formes de valorisation des productions localisées au Québec. *Économie rurale*, n° 322, pp. 11-23.
- Chazoule C., Fleury P., Brives H. (2015). Systèmes alimentaires du milieu et création de chaînes de valeurs : concepts et études de cas dans la région Rhône-Alpes. *Économies et Sociétés*, vol. 37, n° 8, pp. 1203-1219.
- Chazoule C., Fleury P., Vitrolles D. (2013). Filières agroalimentaires biologiques de proximité en Rhône-Alpes : diversité des modes d'organisation et éclairages sur la notion de proximité. *Innovations agronomiques*, vol. 32, pp. 163-173.
- Chiffolleau Y. (2008). Les circuits courts en agriculture : diversité et enjeux pour le développement durable. In Maréchal G. (dir.), *Les circuits courts alimentaires : bien manger dans les territoires*, Dijon, Educagri Éditions, pp. 21-30.
- Dervillé M., Vandenbroucke P., Bazin G. (2012). Régulation de l'économie laitière après la suppression des quotas laitiers : les conditions patrimoniales du maintien de la production laitière en montagne. *Revue de la régulation*, vol. 12, en ligne : <http://regulation.revues.org/9848>.
- Deverre C., Lamine C. (2010). Les systèmes agroalimentaires alternatifs. Une revue de travaux anglophones en sciences sociales. *Économie rurale*, n° 317, pp. 57-73.
- DRDR (2014). *Document Régional de Développement Rural. Volet régional Rhône-Alpes du Programme de Développement Rural Hexagonal*. Version 6 validée DGPAAT le 29 août 2014, 267 p., http://feader.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/DRDR-RA-6_validee_DGPAAT_29_aout_2014_cle88ff6c.pdf
- Duram L., Oberholtzer L. (2010). A geographic approach to place and natural resource use in local food systems. *Renewable Agriculture and Food Systems*, vol. 25, n° 2, pp. 99-108.
- Gilg W., Battershill M. (2000). To what extent can direct selling of farm produce offer a more environmentally friendly type of farming? Some evidence from France. *Journal of Environmental Management*, vol. 60, n° 3, pp. 195-214.
- Hardesty S., Feenstra G., Visher D., Lerman T., Thilmany-McFadden D., Bauman A., Gillpatrick T., Nurse Rainbolt G. (2014). Values-based supply chains: Supporting regional food and farms. *Economic Development Quarterly*, vol. 28, n° 1, pp. 17-27.
- Jarosz L. (2008). The city in the country: Growing alternative food networks in Metropolitan areas. *Journal of Rural Studies*, vol. 24, n° 3, pp. 231-244.
- Kneafsey M., Venn L., Schmutz U., Balázs B., Trenchard L., EydenWood T., Bos L., Sutton G., Blackett M. (2013). *Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic*. European Commission, JRC scientific and policy reports, pp. 1-177.
- Le Velly R. (2012). *Sociologie du marché*. Paris, La Découverte, pp. 1-128.
- Lev L., Stevenson G.W. (2011). Acting Collectively To Develop Mid-Scale Food Value Chains. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, vol. 1, n° 4, pp. 119-128.
- Marsden T., Banks J., Bristow G. (2000). Food supply chain approaches: exploring their role in rural development. *Sociologia ruralis*, vol. 40, n° 4, pp. 424-438.

- Meter K. (2010). *Food for Thought: Food with the Farmer's Face on It. Emerging Community-Based Food Systems*. Rapport à la Kellogg Foundation, www.crcworks.org/fface.pdf.
- Muchnik J., Requier-Desjardins D., Sautier D., Touzard J. M. (2007). Les systèmes agro-alimentaires localisés (SYAL) : Introduction. *Économies et Sociétés, Série AG Systèmes alimentaires*, n° 29, pp. 1465-1484.
- Pearson D., Henryks J., Trott A., Jones P., Parker G., Dumaresq D., Dyball R. (2011). Local food: understanding consumer motivations in innovative retail formats. *British Food Journal*, vol. 113 n° 7, pp. 886-899.
- Praly C., Chazole C. (2013). Les circuits de proximité en fruits, une économie de la variabilité complémentaire de l'expédition. Enseignements à partir de l'arboriculture de la Moyenne Vallée du Rhône. *Revue d'Études en Agriculture et Environnement*, n° 1, pp. 39-64.
- Prigent-Simonin A.H., Hérault-Fournier C., Merle A. (2012). Développer la proximité. In A.H. Prigent-Simonin, C. Hérault-Fournier, *Au plus près de l'assiette*. Dijon, Educagri-Quae, pp. 47-62.
- Rallet A. (2002). L'économie de proximité : le local à l'épreuve de l'économie spatiale. *Études et Recherches des systèmes agraires et du développement*, n° 33, pp. 11-26.
- Rallet A., Torre A. (2004). Proximité et localisation. *Économie rurale*, n° 280, pp. 25-41.
- Rastoin J.-P. (2015). Les systèmes alimentaires territorialisés : le cadre conceptuel. In systèmes alimentaires territorialisés en France. 100 initiatives locales pour une alimentation durable et responsable, *Journal Résolis*, n° 4, pp. 11-13.
- Renting H., Marsden T., Banks J. (2003). Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning*, vol. 35, n° 3, pp. 393-411.
- Requier-Desjardins D. (2010). L'évolution du débat sur les SYAL : le regard d'un économiste. *Revue d'économie régionale & urbaine*, n° 4, pp. 651-668.
- Sage C. (2003). Social embeddedness and relations of regard: alternative « good food » networks in south-west Ireland. *Journal of Rural Studies*, vol. 19, n° 1, pp. 47-60.
- Stassart P. (2003). *Produits fermiers : entre qualification et identité*. Bruxelles, PIE Peter Lang, 1, 424 p.
- Stevenson G.W., Clancy K., King R., Lev L., Ostrom M., Smith S. (2011). Midscale food value chains: An introduction. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, vol. 1, n° 4, pp. 27-34.
- United States Department of Agriculture (USDA). (2012). *Census of agriculture*, www.ag.census.usda.gov.
- Yin R.K. (2014). *Study research. Design and Methods*. Los Angeles: Sage Publications (Fifth ed.).