



HAL
open science

**Sociologie du marché et sociologie du commerce.
L'émergence de la distribution comme rationalité
économique**

Antoine Bernard de Raymond

► **To cite this version:**

Antoine Bernard de Raymond. Sociologie du marché et sociologie du commerce. L'émergence de la distribution comme rationalité économique. 2015. halshs-01217972

HAL Id: halshs-01217972

<https://shs.hal.science/halshs-01217972>

Preprint submitted on 20 Oct 2015

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.

Sociologie du marché et sociologie du commerce. L'émergence de la distribution comme rationalité économique.

Antoine Bernard de Raymond, INRA, RiTME

Résumé : Cet article propose des pistes théoriques pour le développement d'une sociologie du commerce et des transports en sociologie économique. Pour cela, il revient sur les transformations des modèles agricoles et alimentaires au 20^e siècle. Alors que les questions de production et de consommation sont souvent abordées séparément, cet article étudie les transformations de leur mise en relation, à partir de l'émergence de la catégorie de « distribution » comme rationalité économique. Il montre que cette notion renvoie d'abord à des transformations dans le domaine des transports et de la logistique – plutôt qu'à des innovations dans la sphère de la vente au détail (supermarchés, etc.) – consistant à stabiliser des produits afin de massifier des flux et rendre le circuit entre le producteur et le consommateur à la fois le plus extensible et le moins coûteux possible. La distribution apparaît alors comme une rationalité visant à optimiser et sécuriser des flux de marchandises, en rendant connaissable et calculable leur schéma global de circulation. Ceci invite à voir les transports non comme une simple extension des besoins de l'offre ou de la demande, mais comme des « technologies politiques » qui contribuent à ordonner l'économie. Prendre les transports pour objet implique de construire une sociologie du commerce, distincte d'une sociologie du marché.

Mots-clés : distribution ; transports ; sociologie économique ; sociologie du commerce ; technologies politiques : agriculture ; alimentation.

Comment appréhender les transformations qu'ont connues les économies occidentales au 20^e siècle dans les sphères de la production et de la consommation de denrées périssables¹ ? Il semble bien établi que la seconde moitié de ce siècle ait été marquée par l'avènement de la norme de la consommation de masse (Cochoy, 1999 ; Dumas, 2006 ; Moati, 2001), étayée par le développement de deux forces concomitantes, le productivisme agricole (Mendras, 1989) et la grande distribution (Barrey, Cochoy et Dubuisson-Quellier, 2000 ; Chessel et Chatriot, 2006 ; Grandclément, 2008 ; Grandclément et Cochoy, 2006), l'une apparaissant implicitement comme solidaire, ou comme le complément nécessaire de l'autre. Cet article propose d'envisager ces transformations d'une manière quelque peu différente, et dans donner une lecture non pas contradictoire, mais complémentaire. Cette approche consiste à regarder productivisme et grande distribution, non pas comme la cause – ou comme deux causes, liées de manière structurale – des transformations évoquées, mais plutôt comme leur résultat, comme le produit d'un processus trouvant sa source dans les besoins du commerce au long cours, de l'échange à distance (Bernard de Raymond, 2013, 2014). Autrement dit, il s'agit de partir non pas de la production et de la consommation (considérées d'emblée comme des sphères autonomes), mais de la manière dont on a problématisé leur mise en relation, pensé leur articulation tout en produisant leur différenciation (Harvey, Quilley et Beynon, 2003). Ceci implique en particulier de revenir sur les conditions d'émergence de la catégorie de « distribution » (non équivalente à celle de « grande distribution »), les catégories et les pratiques avec lesquelles elle entre en tension et qu'elle vise à dépasser. Souvent assimilée à la « grande distribution », et donc à des transformations dans le domaine de la vente au détail, on verra ainsi que le foyer d'origine de la distribution se situe en réalité dans le domaine des transports et de la logistique, et des contraintes qui leur sont propres, et que le terme de distribution émerge comme une exigence de penser l'ensemble du circuit que suivent les marchandises depuis le producteur jusqu'au consommateur, et ce afin de l'optimiser et de le rendre à

¹ Je remercie Sandrine Barrey et Hélène Ducourant pour leur relecture et leurs suggestions sur une version antérieure de ce texte.

la fois le plus extensible et le moins coûteux possible. Il s'agira alors de saisir en quoi les transformations survenues dans le domaine des transports ont pu avoir des conséquences dans d'autres domaines et dans la manière d'articuler des sphères d'activités pensées comme différenciées. Ceci permet une autre lecture de l'histoire de la consommation de masse et du développement de la grande distribution, qui apparaît alors moins comme la cause première des changements survenus au 20^e siècle, que comme l'organisation de la vente au détail qui a su le mieux tirer parti de la révolution des transports, de la logistique et de la conservation des produits. Ce constat socio-historique permet de poser, plus généralement et d'un point de vue théorique, la question du rôle du commerce et des transports (et non seulement de l'échange marchand) dans la construction de l'ordre économique.

Dans un premier temps, l'article revient sur la manière dont, depuis les années 1980, les études rurales de langue anglaise ont cherché à dépasser les apories d'une sociologie centrée uniquement sur les agriculteurs et la production agricole, pour construire des modèles permettant d'intégrer les enjeux de production et de consommation, ce qui a donné naissance à la « *commodity system analysis* » (Belasco et Horowitz, 2010 ; Friedland, 1984). Cet article apporte une contribution spécifique à ce champ de recherches, en montrant le rôle des transports et de la logistique dans la dynamique des « *food systems* ». Cet argument est développé dans la deuxième partie, qui retrace l'émergence de la catégorie de « distribution », comme rationalité organisatrice de l'économie. Ce constat d'un rôle crucial des transports et de la circulation des produits dans la transformation des économies amène – bien au-delà du cas de l'agriculture et de l'alimentation – à reconsidérer la question de l'échange marchand. Dans une troisième partie, ce texte montre que la question des transports et de la circulation des produits permet de poser les bases d'une sociologie du *commerce*, distincte de la sociologie du *marché* (Polanyi, 1957). Montrant que cette dimension a été insuffisamment prise en compte par la sociologie économique jusqu'à présent, il propose quelques pistes pour construire une telle approche.

1. La sociologie des « systèmes alimentaires »

Cet article s'inscrit dans la lignée d'un courant de travaux apparu dans les années 1980 dans le monde académique anglo-saxon. A l'instar de ce qui s'est passé en France, la sociologie rurale anglo-saxonne a connu une crise au tournant des années 1970-1980, liée à l'épuisement de ses problématiques et controverses, principalement centrées à l'époque sur la survivance de l'agriculture familiale suite à l'intégration de l'agriculture dans l'économie capitaliste. Cette crise de la sociologie rurale a été surmontée par un déplacement du regard vers de nouveaux objets, et en particulier de l'agriculture vers l'alimentation en général, et par l'émergence d'approches « compréhensives » (au sens anglais du terme) visant justement à rendre compte du fait que les transformations qui affectent l'agriculture ne se jouent pas seulement, ni même principalement, dans la sphère de la production agricole mais, du fait de son intégration dans l'économie capitaliste, dans d'autres lieux, tels que le secteur de la technoscience ou bien celui des marchés agricoles ou encore des industries agroalimentaires. Le courant de recherche le plus connu ayant cherché à répondre à ce défi de penser de manière globale agriculture et alimentation, est l'approche dite des « *food regimes* » (Friedmann, 1987 ; Friedmann et McMichael, 1987). Inspirée notamment des travaux de l'école de la régulation (Aglietta, 1997), cette approche vise, dans une perspective institutionnaliste, à cerner les contours et les caractéristiques de régimes d'accumulation organisant de manière globale et cohérente les rapports entre agriculture et alimentation. Contrairement à la sociologie rurale classique, cette approche se situe d'emblée à l'échelle internationale, voire mondiale, et adopte un point de vue historique. Chaque période correspond à l'émergence et la consolidation d'un régime global, marqué par certaines caractéristiques (forme d'accumulation du capital, division internationale du travail, institutions

organisant la production et les échanges, schéma de circulation des marchandises, mouvements sociaux, etc.), tandis que le passage à une nouvelle période se caractérise par l'entrée en crise du régime dominant, du fait de ses contradictions internes, et son remplacement par un nouveau régime d'accumulation (Campbell, 2009 ; McMichael, 2005, 2009).

Une autre approche, moins connue, a aussi cherché à répondre à ce défi de saisir de manière globale l'articulation entre agriculture et alimentation, que l'on rapporte généralement à un article séminal de Friedland sur la *commodity chain analysis* (Friedland, 1984). Dans cet article, Friedland propose de développer des recherches au-delà du seuil des exploitations agricoles, pour analyser l'ensemble du schéma de circulation des produits agricoles, et les différentes étapes de leur transformation en marchandises, tout au long de leur parcours jusqu'au consommateur. Cette approche n'a pas l'ambition de produire un cadre d'analyse aussi cohérent que celle des « food regimes », mais part plutôt de considérations pratiques : que deviennent les produits agricoles quand ils ont franchi le seuil de l'exploitation agricole ? Comment expliquer les changements de pratiques des agriculteurs ? Qui détient le pouvoir sur ces *commodity chains* ? Cette moindre ambition explique peut-être la plus faible renommée académique de ce courant de recherche, qui a par ailleurs une moins grande cohérence théorique que l'école des *food regimes* (Carolan, 2012), et qui a depuis essaimé en différents courants (*commodity chain analysis*, *food chains analysis*, *food system approach*, *global value chains*, etc.). Néanmoins, ces réflexions ont donné lieu à des travaux féconds, qui ont permis d'appréhender de manière complexe l'articulation entre production agricole et consommation alimentaire, les transformations d'ensemble des systèmes d'approvisionnement, ainsi que la montée en puissance de la grande distribution au sein de ces systèmes. A la différence de l'approche des *food regimes*, qui part des constructions macro-institutionnelles pour en déduire des arrangements concrets, ces travaux, dans leur diversité, ont en commun de prêter une attention fine aux agencements situés qui organisent la circulation et la transformation des produits depuis le producteur jusqu'au consommateur.

Mais cette approche empirique renvoie à un parti-pris théorique (Collins, 2005) consistant à rejeter le déterminisme ou, plus exactement, le monisme causal. Pour les chercheurs engagés dans ce courant de recherches, restituer l'ensemble du jeu d'acteurs qui permet de lier l'agriculture et l'alimentation, c'est faire le pari d'une certaine contingence des phénomènes sociaux, de l'hétérogénéité des sources du pouvoir. Refuser d'étudier seulement l'agriculture, ou seulement l'alimentation, c'est à la fois refuser d'hypostasier un objet et faire place à la complexité du réel, à la pluralité des mondes possibles. Cette rupture avec le monisme causal se double d'une rupture avec l'économicisme, et une vision du changement social comme strictement guidé par les besoins du capital. La *commodity system analysis* fait au contraire place aux acteurs, au sens qu'ils confèrent à leurs actions, et plus largement aux phénomènes culturels. Cette volonté de rendre compte de la complexité des facteurs causaux ne conduit pas à une forme d'angélisme sur les contraintes qui pèsent sur les acteurs, mais bien plutôt à montrer comment des formes de pouvoir très globales et durables peuvent être le produit contingent de différents processus. En mettant à jour les rapports d'interdépendance, de pouvoir, dans lesquels sont pris aussi bien l'agriculture, que le commerce ou l'alimentation, on se donne justement les moyens de rendre compte de manière adéquate de chacun de ces phénomènes. Bref, les *commodity system analyses* déplacent la focale pour objectiver les contraintes systémiques dans lesquelles sont pris des objets que l'on étudie habituellement de manière autonome, comme s'ils constituaient un tout cohérent. C'est ce geste qu'accomplit Fine par exemple (Fine, 1994), lorsqu'il rejette les approches conventionnelles de la sociologie de la consommation, qu'il qualifie d'horizontales, pour proposer une approche verticale de la consommation, fondée sur les « systèmes d'approvisionnement » (*systems of provision*).

Partant de travaux néo-marxistes de sociologie de l'agriculture (Friedland, Barton et Thomas, 1981) cherchant à intégrer l'environnement des pratiques agricoles (marché du travail, fourniture d'intrants, mise en marché, etc.), les *commodity systems analyses* ont peu à peu suscité d'autres recherches qui ont intégré des aspects plus éloignés de la production, tels que le commerce de gros et de détail, l'industrie de la transformation, le *design* des produits, ainsi que la consommation (Dixon, 1999, 2009). Avec le temps, une attention de plus en plus grande a été conférée au rôle des pouvoirs publics et aux activités de régulation des systèmes alimentaires, ou encore aux mouvements sociaux (Wright, 2005).

Beaucoup de recherches ont été consacrées à la mise en place et aux transformations de circuits allant du producteur au consommateur pour une denrée donnée, recherches dont le travail de Mintz sur le sucre, dans un contexte colonial, constitue un exemple paradigmatique (Mintz, 1986). Cette recherche relie en effet les transformations de la demande de sucre en Angleterre – qui, entre le 13^e et le 18^e siècle, passe peu à peu d'une consommation exceptionnelle, réservée à la cour du roi, à un statut d'élément de base et incontournable de l'alimentation du peuple – aux transformations de ses conditions de production. L'élément qui permet l'accroissement de la production est en effet l'introduction de la culture de la canne à sucre dans le nouveau monde, peu après sa découverte en 1492. Alors que les Espagnols et les Portugais développent les plantations, les Anglais et les Hollandais apportent la force de travail et assurent le transport du produit fini vers l'Europe. Le développement des plantations marque ainsi le début du commerce triangulaire entre l'Afrique, l'Europe et l'Amérique, et la mise en place de rapports de travail esclavagistes en Amérique. Les modes d'exploitation de la nature en vue de la production de sucre donnent en outre lieu à un épuisement très rapide des ressources et contraignent donc à des cycles de croissance puis d'effondrement, ainsi qu'à une forte mobilité des lieux de production. La spécialisation des lieux de production dans une monoculture (sucre, cacao, etc.) destinée exclusivement à l'exportation vers l'Europe, contraint en outre les populations locales à consommer des denrées importées, et fait ainsi coexister une situation d'augmentation de la production agricole et de pénurie de denrées alimentaires.

Au-delà des systèmes de marchandises dans les contextes coloniaux, les *commodity system analyses* se sont beaucoup intéressées à l'agriculture et l'alimentation contemporaine, à travers deux phénomènes en particulier, l'industrialisation de l'agriculture et la globalisation des marchés agricoles. Elles ont en particulier décrit une nouvelle étape de la globalisation depuis les années 1980, avec la généralisation de marchés d'exportation de fruits et légumes frais, depuis les pays du Sud vers les pays du Nord (Dixon, 1999 ; Friedland, 2001). Dans un premier temps, ces travaux ont surtout porté attention aux conditions et aux effets de la mise en place de telles chaînes d'approvisionnement pour les pays du Nord, et à la manière dont elles sont régulées. De la sorte, ils ont cherché à répondre à une question récurrente dans cette approche : quel est le lieu du pouvoir au sein du *commodity system* ? Ces travaux donnent alors à voir la prise de pouvoir de la grande distribution sur les chaînes alimentaires, aboutissant au résultat (largement partagé dans la littérature) que le pouvoir ne se situe ni au niveau de l'agriculteur, ni au niveau du consommateur, mais plutôt à celui intermédiaire de la grande distribution ou des grandes industries agroalimentaires qui transforment les matières premières agricoles de manière de plus en plus élaborée (*food processors*). Ces recherches montrent comment la grande distribution acquiert un pouvoir sur l'agriculture grâce à sa puissance d'achat, non seulement en mettant en concurrence différentes sources d'approvisionnement, mais aussi par sa capacité à définir les qualités attendues du produit fini. Ce pouvoir de définition de l'objet de l'échange permet à la grande distribution d'imposer ses propres contraintes à l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement, et à leur en faire supporter une partie des coûts associés. Après avoir favorisé la standardisation et l'homogénéisation des marchandises, les chaînes de supermarchés, pour se différencier dans la concurrence qu'elles se livrent, misent de plus en plus la segmentation du marché et la diversification des qualités attendues, mettant particulièrement en avant les enjeux sanitaires,

environnementaux voire éthiques. Ceci donne lieu à un double phénomène, d'approfondissement de la standardisation et de la massification du marché, et de multiplication des niches combinant différentes propriétés spécifiques (Agriculture Biologique, Commerce équitable, etc.), ces produits de niches étant particulièrement prisés des classes moyennes aisées des grandes villes occidentales. Ces « marchés de multitudes » (Konefal et Busch, 2010), construits d'emblée à l'échelle internationale sont régulées par le système de la certification par tiers, qui a donné lieu à une abondante littérature (International Journal of Sociology of Agriculture and Food, 2013a, 2013b). Actuellement, on assiste au développement de travaux sur les effets environnementaux et sociaux de ces systèmes alimentaires globalisés au niveau de la production agricole (Gertel et Sippel, 2014 ; Sage, 2011).

Cet article s'inscrit dans ce courant de recherche, auquel il ajoute un apport spécifique, à savoir – d'un point de vue empirique – le rôle des transports et de la logistique et – d'un point de vue épistémique – un éclairage sur les contraintes propres de l'échange à distance, à partir du cas de l'émergence de la catégorie de « distribution ». En effet, comme le souligne Collins, il est souvent reproché aux *commodity system analyses* une forme de fonctionnalisme voire de téléologisme (Collins, 2005), consistant à prendre la division du travail entre différents acteurs (producteurs, commerçants, distributeurs, consommateurs, etc.) de même que l'organisation des échanges en filières spécialisées par produit pour une évidence et pour une nécessité. En prenant pour objet l'émergence d'une catégorie de pensée et d'action, on donne au contraire à voir comment se construit et se déploie une rationalité qui produit de la différenciation et la calculabilité globale d'un schéma de circulation des produits.

2. La distribution : Les transports comme rationalité organisatrice de l'économie et l'émergence d'un système d'échange à distance globalisé

Etudier le cas des denrées alimentaires pour saisir le rôle des transports dans la dynamique de l'économie présente un intérêt en raison de la spécificité de ces produits, liée à leur périssabilité. Or, une transformation radicale est survenue entre la fin du 19^e et le milieu du 20^e siècles, à savoir l'émergence d'une capacité à maintenir durablement les denrées périssables dans un certain état, qui va changer radicalement la manière d'organiser les échanges, notre conception de la fraîcheur des produits, et la manière de les consommer (Freidberg, 2010). Mais comment de telles transformations ont-elles été possibles, et quelles conséquences ont-elles eues ?

Ce texte fait l'hypothèse que cette transformation majeure des économies occidentales au 20^e siècle tient à l'émergence de la distribution, par opposition au commerce (entendu ici non comme une catégorie analytique, comme cela a été le cas jusqu'à présent, mais comme objet empirique). L'utilisation du vocable « grande distribution » en français favorise l'assimilation et la confusion entre distribution et grande distribution, alors qu'il s'agit de deux choses différentes. Or, c'est bien cette émergence de la distribution comme rationalité organisatrice de l'économie qui est première et décisive. L'émergence de cette rationalité renvoie à une transformation non pas de la production ou de la vente au détail, mais des transports et de la logistique, une transformation dans la manière de penser et d'organiser ce qui circule, ce qui relie. Autrement dit, la distribution précède ce qu'on appelle la grande distribution, et en est sinon la cause, en tout cas la condition de possibilité.

On a coutume d'opposer « petit commerce » et « grande distribution », en se focalisant sur l'opposition des qualificatifs (petit/ grand). Mais l'opposition entre ces deux catégories n'est pas

qu'une affaire de taille, mais aussi de nature. Autrement dit, en prêtant attention uniquement aux qualificatifs, on perd de vue l'autre polarité de cette opposition, entre « commerce » et « distribution » (Bernard de Raymond, 2014). Quand on étudie la distribution on prend souvent en réalité pour objet la « grande distribution », c'est-à-dire des innovations survenues au niveau du stade de détail (super et hypermarchés, vente en libre-service, linéaires, caddies, caisses enregistreuses, etc.), avec pour effet de rendre neutre le terme de « distribution » et invisibles les tensions et les innovations qui ont abouti à son développement. Pour comprendre la signification du terme, il faut resituer son origine dans des problèmes liés au commerce au long cours au 20^e siècle. Pour cela, on peut prendre un exemple historique (parmi d'autres), qui ne représente pas le foyer singulier d'où a émergé la notion de distribution, mais simplement un cas représentatif du type de contradictions qu'elle a visé à résoudre.

Le cas du commerce des agrumes dans l'Algérie coloniale apporte un éclairage intéressant². Ces produits, caractérisés par une périssabilité plus faible et une résistance aux transports plus forte que la plupart des autres fruits et légumes, s'inscrivent facilement dans des réseaux de commerce à distance. Dans les années 1920-1930, l'Algérie exporte la quasi-totalité de sa production, particulièrement de clémentines, vers la métropole. Ce marché entre en crise au tournant des années 1930, sous l'effet de la concurrence étrangère (espagnole notamment). Le gouvernement colonial décide alors de mettre en œuvre la standardisation obligatoire des fruits et légumes destinés à l'exportation, afin de rétablir la réputation des produits algériens, souvent accusés de faire l'objet de fraude sur les colis (fardage), sur les marchés extérieurs. Dans cette perspective, le recours à la standardisation a pour but de résoudre un problème de loyauté des échanges (à distance). Mais, dès les années 1930, une autre conception de la standardisation s'affirme, inspirée des expériences américaines et, plus particulièrement, californiennes, qui vise non seulement à prémunir les acheteurs contre des comportements opportunistes, mais aussi à développer les marchés sur une toute autre échelle et à changer le statut du produit consommé. Plus que le statut du produit, il s'agit de transformer le produit pour qu'il se prête à ce changement d'échelle (spatiale et temporelle). Ainsi, à partir des années 1940, l'élite réformatrice du gouvernement colonial s'attèle à la question de la commercialisation des denrées en métropole : à quoi sert de standardiser les produits algériens, si les commerçants métropolitains ne les mettent pas en valeur ? La politique de standardisation oblige en effet l'Algérie à étendre ses plantations et à augmenter ses rendements, dans un contexte où la concurrence étrangère fait de même. Elle doit donc trouver les moyens de vendre plus de marchandises tout en maîtrisant ses coûts de revient. L'effort doit non seulement porter sur les techniques productives et l'organisation des producteurs, mais aussi sur l'organisation des ventes : si l'Algérie arrive à produire en masse, elle doit aussi pouvoir vendre en masse. Pour cela, il faut développer la consommation, toucher de nouvelles classes sociales (les agrumes sont jusqu'alors un produit de luxe, consommé dans les grands restaurants – principalement parisiens – et pour les fêtes), étendre les périodes où il est possible de consommer ces agrumes, les zones où l'on peut en trouver et créer une désirabilité des agrumes en développant la publicité. Or, du point de vue des « modernisateurs » coloniaux, tout cela est impossible dans l'état actuel des circuits commerciaux métropolitains, fondé sur des places de marché et sur le système de vente à la commission.

Se développe alors un discours sur la distribution des produits, comme critique du commerce, activité inscrite *sur une place* et qui, pour cette raison, est incapable de concevoir une rationalité des débouchés dans leur globalité. Le commerçant se contente « d'attendre le client », et c'est bien ce qu'on lui reproche : en ne faisant que réceptionner les marchandises pour les revendre sans se soucier

² Ce paragraphe et le suivant reprennent et approfondissent un propos développé dans (Bernard de Raymond, 2014).

de ce qu'elles deviennent, il suit les tendances et ne fait qu'amplifier les phénomènes de spéculation et les déséquilibres entre les différents lieux de consommation. A *contrario*, la distribution 1) englobe l'ensemble des opérations qui jalonnent le parcours du produit du producteur jusqu'au consommateur, et 2) se fonde non pas sur un opérateur individuel mais sur la répartition des produits entre l'ensemble des opérateurs situés à un même stade du circuit commercial. Il s'ensuit une mise en réseau, combinant des relations de coopération et de concurrence. Ce réseau entre entités distinctes n'est pas le résultat « naturel » d'une division du travail plus poussée. Il n'existe que grâce à l'établissement d'une entité centralisatrice et régulatrice, apte à le concevoir comme tel. C'est pourquoi les modernisateurs coloniaux encouragent les producteurs à se regrouper en coopératives, tournées non seulement vers l'amont (définition de techniques et de pratiques agricoles collectives), mais aussi vers l'aval (groupements de vente). Le contrôle, par ces coopératives, de l'agence centralisée organisant les ventes doit permettre de maîtriser la répartition de la valeur sur l'ensemble du réseau de distribution, et profiter de fait aux producteurs algériens.

Ainsi, la distribution permet de rendre connaissable et optimisable ce schéma de circulation d'ensemble du produit, contribuant à l'émergence de l'objet « filière », terme dont l'usage nous paraît si naturel aujourd'hui. Cette optimisation du circuit de distribution renvoie à la fois à la répartition des marchandises (l'ensemble des centres de consommation doit pouvoir être approvisionné de manière régulière, constante et conforme aux besoins de chacun d'eux), à la minimisation des coûts que génère ce circuit et aux possibilités techniques de conservation des produits. Ces coûts n'ont pas trait uniquement aux coûts de la production agricole mais à toutes les opérations qui jalonnent le parcours du produit jusqu'au consommateur. Or, les tenants de la distribution cherchent ici à concilier des attentes contradictoires puisqu'ils souhaitent à la fois élargir le plus possible l'échelle des marchés et diminuer les coûts des circuits commerciaux. C'est ici que la question des transports et de la logistique, associée de manière renouvelée à celle de la standardisation, devient centrale. La construction d'un marché de masse suppose, au sens où elle devient pensable, des infrastructures de transports « efficaces », c'est-à-dire permettant de faire circuler les produits sur de longues distances, rapidement et sans les endommager, pour un coût minimal. Sur ce dernier point, il s'agit donc de limiter les pertes dues aux transports, les avaries, les ruptures de charge, etc. L'amélioration du transport ferroviaire, le développement du transport aérien, du camionnage, ou encore l'apparition du transport sous froid (Freidberg, 2010), rendent possible de conjuguer distance, rapidité de la livraison, conservation des produits et diminution des coûts de revient. Dans cette perspective, la notion de standardisation change doublement de sens. D'une part, parce que ce qui doit être standardisé n'est plus seulement le produit, mais l'ensemble des opérations qui vont de la production jusqu'à la consommation. Seul l'alignement de toutes ces opérations sur un même modèle permet une *distribution* efficace. Massification de la production, massification de la consommation et massification des flux qui circulent n'ont de sens que s'ils vont de pair. D'autre part, pour ce qui est de la standardisation des produits elle-même, elle change de sens dans la mesure où il ne s'agit plus seulement de garantir qu'un produit correspond à un certain nombre de caractéristiques pré-définies à un instant t (lors du contrôle au moment de l'expédition par exemple), mais plus fondamentalement que les produits peuvent respecter ces caractéristiques dans la durée, bref, qu'ils se prêtent aux exigences du commerce au long cours. Cette exigence s'affirme dès le stade de la sélection variétale, où il s'agit désormais d'obtenir des variétés présentant les meilleures qualités commerciales : facilité de culture dans différents milieux naturels, bons rendements, faible alternance, résistance aux chocs, conservation, présentation visuelle, etc. beaucoup plus que les qualités organoleptiques du produit. De manière générale, il s'agit de sélectionner les produits qui se conservent le mieux, les plus résistants aux chocs et les moins périssables. Dans le cas de l'Algérie, cela se traduit par les mesures du gouvernement colonial pour favoriser les agrumes contre les légumes primeurs et, parmi les agrumes,

l'orange contre la clémentine (Bernard de Raymond, 2011). Au-delà des transformations au niveau de la vente de détail (montée en puissance de la grande distribution) qu'exige de telles mutations des circuits commerciaux, celles-ci appellent à une transformation des modes de consommation eux-mêmes (Cf. *infra*) : banalisation de la consommation du produit (qui cesse d'être un produit de luxe), dé-saisonnalisation (par étalement des périodes de production et multiplication des sources d'approvisionnement), diversification des débouchés grâce au développement de l'industrie de la transformation (compotes, conserves, jus de fruits, soupes, etc.), etc., transformations des modes de consommation qui sont au demeurant permises par le prolongement jusque chez le consommateur des mutations de la sphère du commerce grâce à des technologies telles que le réfrigérateur ou le congélateur (Freidberg, 2010). En outre, ces transformations dues au système de transport ne sont possibles que parce qu'elles s'accompagnent de transformations des systèmes de communication, qui permettent l'échange d'information à distance.

Loin d'être uniquement technologiques, ces transformations engagent ainsi un important travail sur les catégories de perception des consommateurs, sur leurs repères culturels. La banalisation technologique (production) et marchande (prix) du produit implique tout un travail pour susciter une désirabilité propre dès lors que l'on quitte la sphère du luxe. Aussi, la généralisation des échanges à distance et la massification qu'engendre la distribution marque-t-elle l'avènement de la publicité et du marketing qui, dans le cas des fruits et légumes, développent des thèmes tels que la santé, la minceur (des femmes), le développement de l'enfant ou encore l'exotisme.

Comme le souligne Hamilton à propos du développement du camionnage aux Etats-Unis, ce type de transformations dans la sphère du commerce précèdent l'avènement de la grande distribution (Hamilton, 2008). C'est la « grande distribution » qui est la conséquence du développement de la « distribution » (comme rationalité organisatrice de l'économie), et non l'inverse. En outre, ce n'est pas la technologie en elle-même qui est porteuse de ces changements, mais la technologie associée à une certaine manière de la mettre en œuvre, de penser son usage, son efficacité, bref, la technologie associée à une idéologie de la technologie (Berk, 1994). Il importe ainsi de souligner que si la distribution renvoie à des principes généraux assez clairs, elle a pu empiriquement correspondre à des projets assez différents, comme en témoigne la politique des Marchés d'Intérêt National (MIN) en France, politique portée par la SNCF et le Plan et qui promeut le développement de la distribution non pas à partir du stade de détail et du transport routier (comme dans le cas de la « grande distribution ») mais à partir des marchés de gros et du transport ferroviaire. En revanche on peut, en suivant Weber, parler au sujet de la relation entre distribution et grande distribution, d'affinités électives, ou encore d'adéquation entre ces deux phénomènes (Weber, 2003). D'une part, parce que la grande distribution a permis de tirer parti de la massification des flux, en éliminant les intermédiaires situés sur des places de marché et en augmentant l'échelle des ventes, et d'autre part parce qu'avec le développement de la vente en libre-service, elle a étendu jusqu'à la vente au détail les bénéfices offerts par les technologies de conservation des denrées périssables (tout en radicalisant les principes). Ce faisant, elle a parachevé l'édification d'une « offre globale » (Freidberg, 2010) de produits frais, accessible à tous tout au long de l'année, et assise sur la norme dite du « zéro défaut ». En outre, l'émergence de *groupes* de distribution (Carrefour, Auchan, Intermarché, etc.), reliant une multiplicité de points de vente au détail au sein d'une même entité régulatrice, a permis de tirer parti au maximum de la massification des flux, en les arrimant à un schéma global de répartition des marchandises entre différents magasins de détail, et de développer des politiques de maîtrise du coût de revient global du produit (coûts de distribution inclus). Dans le cas de la France, la grande distribution s'est clairement développée (dans les années 1960-1970) à l'écart de la politique des MIN, portée par l'Etat. Cette opposition ne doit pas se lire seulement comme une opposition entre élites bureaucratiques parisiennes et commerçants indépendants provinciaux, mais aussi comme une lutte entre deux

technologies de transports ayant toutes deux pour mission d'incarner la rationalité de la distribution, le rail et la route. Comme le rail ne permet généralement pas d'acheminer les marchandises jusqu'au détaillant, le développement de la distribution par le rail suppose le maintien des marchés de gros, et le déplacement des détaillants jusqu'à ces marchés pour s'approvisionner. A l'inverse la route, même si ce mode de transport engage lui aussi des formes de centralisation des flux vers des entrepôts ou « plateformes logistiques », pour ensuite « éclater » les marchandises vers des destinataires finaux, permet d'assurer la prise en charge de l'approvisionnement jusqu'au magasin de détail. Alors que dans certains pays (comme les Etats-Unis), les « food centers » organisés autour du rail et des grossistes ont été rapidement marginalisés pour faire place au camionnage et à la grande distribution, en France, l'investissement initial dans les MIN a fait que ces marchés se sont maintenus, pour finalement voir leur fonction objective évoluer (Bernard de Raymond, 2004, 2010, 2013).

En tout état de cause, le développement de la distribution au 20^e siècle engendre bien de nouveaux rapports entre l'urbain et le rural, en permettant de désolidariser les villes de leur *hinterland* immédiat, pour les inscrire dans des rapports d'interdépendance à plus grande distance avec d'autres régions rurales, tout d'abord dans le cadre de la construction d'économies nationales, puis dans l'émergence d'espaces commerciaux sinon mondialisés en tout cas fortement internationalisés. Ces rapports ne sont possibles que dans la mesure où aussi bien la sphère de la production que la sphère de la consommation « acceptent » de se plier aux exigences du commerce au long cours. La distribution à la fois intègre et différencie des espaces, de plus en plus spécialisés. Par la multiplication (et donc la mise en concurrence) des sources d'approvisionnement, depuis des régions productives elles-mêmes modernisées et spécialisées, elle rend possible l'approvisionnement constant d'un marché de masse, fondé sur la recherche permanente du plus bas coût de revient global, grâce à la concentration de la puissance d'achat. Ce système d'échange à distance est permis par la standardisation des produits, comprise à la fois comme une forme de codification de l'information pertinente et une transformation des propriétés physiques du produit lui-même. La standardisation promeut une conception générique de la qualité, répondant prioritairement à un impératif de sécurité des approvisionnements. Il apparaît ainsi que parmi les propriétés centrales des économies contemporaines, s'ajoutent à celles bien connues du productivisme, ou de la liberté des échanges, celles de la maximisation des flux et de l'allongement de la distance entre producteur et consommateur. En outre, si les réseaux de transport et communication et les flux commerciaux se répandent dans le monde entier, donnant lieu à un grand marché mondial (ou à un ensemble de marchés internationaux) intégrant de multiples sites productifs, cela ne signifie pas que ces flux sont uniformes et répartis de manière homogène à l'intérieur de ces nouveaux espaces économiques. Au contraire, la dispersion de la production et l'intégration commerciale se doublent d'une centralisation des flux et de lieux de prise de décision. Le développement de la distribution favorise donc l'émergence de réseaux de circulation très hiérarchisés et centralisés.

3. Commerce et transports

3.1. Sociologie du marché et sociologie du commerce

Que peut nous apprendre, d'un point de vue théorique, ce retour historique sur l'émergence de la distribution comme rationalité organisatrice de l'économie ? Elle peut être une invitation à développer une sociologie du commerce³, qui soit distincte d'une sociologie du marché ou de l'échange marchand.

³ Dans la 2^e partie du texte, le « commerce » est abordée comme une réalité empirique, qui fait l'objet d'une critique par les tenants de la « distribution ». Dans cette 3^e partie, le « commerce » est envisagé comme une

En effet, la sociologie économique, depuis son renouveau dans les années 1980-1990, c'est-à-dire ce que l'on appelé par la suite la « Nouvelle sociologie économique » (NSE) s'est focalisée prioritairement sur la catégorie du marché (Granovetter, 1985 ; Smelser et Swedberg, 2005), et s'est largement construite comme une critique du modèle du marché porté par la théorie économique standard (modèle de la concurrence pure et parfaite). Elle a notamment pointé le caractère désincarné, anhistorique et désocialisé des hypothèses qui étayaient les modèles des économistes (Bourdieu, 2000), pour revendiquer une approche empirique des marchés, permettant de mettre à jour les processus sociaux, les institutions, les organisations, les réseaux, les dispositifs de calcul, etc. qui permettent aux marchés de fonctionner et en expliquent la dynamique (Bourdieu, 1997 ; Callon et Muniesa, 2003 ; Fligstein, 1996 ; Granovetter, 1985 ; Powell et DiMaggio, 1991). Cette approche a donné lieu à un foisonnement de travaux et de recherches, marqués par des multiples courants et approches théoriques, que l'on peut néanmoins regrouper sous l'expression de « sociologie de l'encastrement marchand ». Mais, ce faisant, la NSE a reproduit le tropisme de la théorie économique pour le marché ou, plus exactement, sur le moment spécifique de l'échange marchand, c'est-à-dire à ce moment où l'offre et la demande se confrontent, se rencontrent et finalement se nouent par l'établissement d'une équivalence entre deux choses, aboutissant à un transfert de propriété (Testart, 2001).

Ainsi, la NSE a pu tendre à minorer l'importance du commerce ou à rabattre cette catégorie sur celle de marché. Paradoxalement, c'est en s'appuyant sur un auteur (Polanyi) qui s'était particulièrement intéressé à la question du commerce, que la nouvelle sociologie économique a organisé cet effacement et s'est rabattue sur l'échange. Pour Polanyi, le marché a une composante interne et une composante externe à la société, et n'est de ce fait jamais purement et simplement encadré dans les normes et règles propres à une société. Le déterminant externe le plus important pour les marchés est la nature du commerce au long cours (Irwin et Kasarda, 1994). De sorte que plutôt que de parler (seulement) de marché encadré, on pourrait parler de commerce désencadrant. Ou encore, si l'économie est encadrée dans le social, le commerce est lui un élément externe qui transforme les structures sociales. Pour Polanyi, il faut distinguer analytiquement commerce (*trade*) et marché, même si, dans les sociétés contemporaines, les deux phénomènes deviennent co-extensifs (Polanyi, 1957). Après avoir défini différentes formes d'organisation économique (réciprocité, redistribution, échange), Polanyi souligne que l'on trouve des relations de type commercial dans toutes les sociétés et à toutes les époques, tandis que l'échange marchand est spécifique à certaines sociétés, et absent ou très fortement limité dans d'autres. L'élément constitutif du commerce est « l'acquisition de biens à distance » (*acquisition of goods from a distance*). C'est une activité bi-latérale (*two-sidedness*) mais qui ne se règle pas nécessairement par l'échange marchand. Ce qui la caractérise en propre est le transport de biens sur une certaine distance. Cette distance (physique, mais pas seulement) implique d'une part une mise en rapport d'espaces sociaux différenciés⁴ (si l'on va chercher quelque chose ailleurs, c'est qu'on ne l'a pas chez soi), et d'autre par le transport de biens (et/ ou services). Aussi, par rapport à la question de l'encastrement marchand, la perspective se trouve renversée. Plutôt que de s'intéresser à la manière dont l'économie est cadrée, intégrée par des forces sociales qui en assurent un fonctionnement réglé, on est ici amené à s'intéresser à la manière dont des activités économiques exercent une puissance disruptive sur des espaces sociaux, contribuent à les transformer et à les arrimer (voire les intégrer) à d'autres espaces sociaux, les tensions et les contradictions qui en résultent.

Globalement, la sociologie économique reste, et ce de manière surprenante, déconnectée de la question du commerce et des transports. Dans des disciplines voisines (histoire, géographie, science

catégorie analytique, distincte de celle de marché. La signification associée au terme de commerce n'est donc pas la même tout au long du texte.

⁴ Ou encore, la différenciation d'espaces sociaux.

politique) on compte à l'inverse de nombreuses recherches sur ces questions. Il s'agit ainsi de s'appuyer sur ces travaux pour développer une sociologie du commerce. En sociologie économique proprement dite, il existe effectivement des travaux sur le commerce, mais qui ne prennent pas à bras le corps la question de la circulation et des transports. Les travaux de Zelizer et Steiner, par exemple, proposent une conceptualisation explicite du « commerce », comme forme d'échange étendue, plus complexe que l'échange marchand, mais se fondent pour cela sur un retour au sens ancien du mot commerce, compris comme une forme d'échange social, n'impliquant pas nécessairement de dimension économique (Steiner, 2010 ; Zelizer, 2004, 2005). Ce travail conceptuel leur permet de décrire des systèmes d'échange qui, tout en remplissant une fonction économique, n'engagent pas nécessairement le marché, permettant ainsi de satisfaire des exigences morales ou éthiques qui seraient menacées par un système marchand d'allocation, ne répondant qu'à des logiques de calcul. Ou encore, cette approche permet de décrire la variété des formes d'agencement entre logiques économiques et logiques sociales, et la renégociation permanente des frontières entre économie et morale. Mais le problème est que dans le concept de « circuit de commerce » proposé par Zelizer, il n'y a pas de *circuit commercial*.

Suite aux recherches présentées ci-dessus sur la naissance de la distribution, je propose de compléter cette approche transactionnelle du commerce par une approche centrée sur la question des conditions matérielles de circulation des produits, sur les transports, la logistique et les systèmes de communication. Ceci permet de consolider une sociologie du commerce, distincte d'une sociologie du marché. En effet, la sociologie économique, du fait de sa focalisation sur l'échange marchand, tend très souvent à réduire la circulation des marchandises et les transports à une simple extension de l'offre ou de la demande, à faire de ces activités une simple fonction dérivée des besoins des industries manufacturières ou de vente au détail. C'est ce point de vue qu'il s'agit d'abandonner, pour prendre directement comme objet les transports et la logistique, et observer leur rôle dans la transformation des économies.

Plus que de définir un programme de recherche, cette dernière partie s'efforce de définir quelques pistes de recherche féconde pour une intégration du commerce et des transports dans la sociologie économique.

3.2. Echanges à distance, transport et transformation des marchés

Un premier enjeu pour la sociologie économique de la prise en compte du commerce et des transports dans ses modèles consiste à évaluer comment les enjeux propres au monde des transports affectent les dynamiques industrielles et marchandes. Cette question a un caractère d'évidence dans le cas des denrées périssables, parce que la distance correspond aussi à une durée. Aussi le transport affecte-t-il la valeur des produits et donc l'échelle à laquelle il est possible d'organiser un marché. Cet aspect permet de rendre compte aussi bien de l'effort réalisé pour conformer le produit aux exigences du commerce au long cours (Cf. *supra*) que de la concurrence (et la complémentarité) entre une pluralité de circuits, organisés sur une échelle ou sur des principes différents. En France, par exemple, la montée en puissance de la grande distribution et le contournement des marchés de gros qu'elle a mis en place pour son approvisionnement a peu à peu conduit à faire des MIN – initialement pensés pour assurer la mise en distribution du commerce de denrées alimentaires – des lieux où la circulation des produits repose sur un échange de gré à gré, et sur l'évaluation sensorielle des produits, et ce afin de mieux gérer le foisonnement et la variabilité des qualités des produits. Les MIN cherchent aussi à être des circuits plus souples et réactifs, permettant d'assurer une plus grande fraîcheur aux produits (Bernard de Raymond, 2003, 2004, 2010, 2013).

La contrainte de produit (fragilité, périssabilité, saisonnalité) affecte donc l'organisation commerciale. Pour chaque produit, on observe la mise en place d'une organisation sociale singulière, articulant de manière spécifique production et commerce, et susceptibles de se transformer en fonction de l'évolution des techniques d'obtention, de cultures, de transport et de conservation des produits. Ainsi, certaines marchandises ne sont produites que dans des lieux précis (comme la banane, dans des zones tropicales), tandis que d'autres peuvent l'être dans des zones très variées (comme la pomme, qui peut être cultivée dans certaines zones tempérées). Les produits pouvant être largement cultivés ont plutôt tendance à circuler à l'intérieur d'espaces nationaux, tandis que les produits dont la culture est circonscrite géographiquement peuvent ou bien ne pas circuler en dehors de leur zone de production ou bien s'inscrire dans un schéma global de circulation (Friedland, 2001) : « *social relationships in the banana commodity system are spatially more extensive than with apples because of the necessity to coordinate many different dispersed activities. Social relations may be more intensive in apples but are more limited in range than bananas in movement through space, some agricultural commodities, impose qualitatively different levels of social organization and social relations than other commodities which are more limited in circulation* » (Friedland, 2001, p. 93).

En outre, on peut relire l'histoire des classifications et des formes de qualification des produits non seulement comme l'établissement d'une convention d'équivalence, permettant un appareillage entre une offre et une demande (Stanziani, 2003, 2005), mais aussi comme un effort pour rendre possible la circulation à distance des produits. C'est évidemment le cas pour la standardisation, évoquée plus haut, et dont on a vu qu'elle ne s'applique pas seulement aux produits mais aussi aux espaces à l'intérieur desquels elle circule, mais cela l'est aussi plus généralement de la réglementation de la qualité alimentaire. Plus généralement, à partir du moment où se mettent en place des chaînes d'approvisionnement à distance, marquée par l'intervention de nombreux d'intermédiaires, et la multiplication des opérations de transformation du produit, le maintien de l'intégrité de la chaîne d'approvisionnement devient un objet de vigilance collective permanente (Belasco et Horowitz, 2010 ; Freidberg, 2010). Les outils techniques et juridiques permettant d'assurer la « gouvernance » de la chaîne d'approvisionnement deviennent une priorité. Des méthodes telles que l'HACCP ou la traçabilité, visent à prévenir la survenance d'incidents tout au long de la chaîne, mais aussi à permettre une identification rapide du lieu de survenance d'un incident (contamination, défaut de fabrication d'une pièce, etc.), afin de retirer rapidement du marché les produits éventuellement défectueux, maintenir le fonctionnement global de la chaîne d'approvisionnement et remettre en état de fonctionnement le lieu de survenance de l'incident (Demortain, 2007 ; Torny, 1998). Par rapport à des techniques traditionnelles de gouvernement (quarantaine), ces outils visent à répondre à différents risques sans avoir à interrompre un flux, i.e. tout en maintenant en permanence la circulation des biens et des personnes. Bref, ils relèvent de ce que, après Foucault, on peut nommer la biosécurité (Foucault, 2004 ; Gros, 2012). Ces enjeux de gouvernance sont d'autant plus complexes qu'ils sont d'emblée destinés à l'organisation de marchés internationaux, c'est-à-dire entre des espaces juridiques hétérogènes (Alphandéry et al., 2012 ; Boudia et Demortain, 2014 ; Demortain, 2010 ; Fouilleux, 2013).

3.3. Sociologie des systèmes de transport

Certains travaux prennent directement pour objet le développement de différents modes de transports, pour envisager leurs conséquences économiques. Ils permettent en outre de poser la question de la concurrence et de la complémentarité entre différents modes de transport. Les travaux de Berk et de Hamilton étudient respectivement le rôle du train et du camion dans les transformations de l'ordre industriel/ économique aux Etats-Unis. Berk montre ainsi comment dans la deuxième moitié du 19^e siècle, deux types de réseaux de chemin de fer se sont fait concurrence, qui reposaient sur des

logiques et de conceptions de l'efficacité différentes : l'un fondé sur des réseaux longue distance, l'homogénéité des marchandises transportées par wagon et la réalisation d'économies d'échelle, l'autre fondé sur des réseaux régionaux interconnectés, et reposant au contraire sur l'hétérogénéité des marchandises transportées et la réalisation d'économies de variété. Comme le souligne Berk, c'est le premier type de réseaux qui a prévalu, moins pour des raisons d'efficacité intrinsèque que pour des motifs politiques ou en conséquence de constructions institutionnelles. Ce premier type de réseau a en effet permis l'édification d'un vaste marché national américain, dominé par les *corporations*, qui servent par ailleurs de base à la redistribution des richesses et à la construction d'un Etat social. Hamilton montre quant à lui le rôle du camionnage dans la deuxième moitié du 20^e siècle dans la revendication et la mise en place d'une économie libérale dérégulée, fondée sur l'idéologie de l'indépendance et débarrassée du contrôle des marchés du travail par les syndicats. Il montre comment l'émergence d'un secteur du transport routier fondé sur la libre entreprise, reliant les zones de productions rurales aux centres de consommation urbain, a permis l'avènement d'une « Wall-Mart economy », fondée sur un marché du travail libéral, au nom de l'intérêt du consommateur. Hamilton voit dans ce système de transport l'une des racines du conservatisme politique des Etats ruraux américains. Ces études montrent l'une comme l'autre comment les transports, associés à des constructions institutionnelles et politiques, contribuent à façonner globalement et de manière indépendante l'économie, et en outre comment le type d'organisation de l'économie dont ils sont les vecteurs finissent par affecter des représentations, des valeurs, des idéaux politiques. Ces travaux historiques peuvent servir de base pour interroger les structures contemporaines de l'économie, par exemple le rôle des transports maritimes dans le développement la mondialisation libérale, ou les conséquences de l'émergence actuelle de formes d'approvisionnement et de livraison par drones par des entreprises comme Amazon, ou encore le rôle des nouvelles technologies de l'information et de la communication (Internet) dans la transformation de la logistique ainsi que des pratiques d'approvisionnement des consommateurs.

Les recherches ci-dessus prennent pour objet un mode de transport spécifique, pour étudier la configuration résultant de sa dynamique interne. Et, précisément, l'existence d'une dynamique propre à un mode de transport invite à appréhender les transports non pas comme la dérivée des besoins des entreprises de production ou de vente mais comme une structure dotée de sa propre logique, qui contraint ou du moins oriente les décisions des entreprises (Akyelken et Keller, 2014 ; Coe, 2014 ; Irwin et Kasarda, 1994 ; Rodrigue, 2006). Il s'agit ici d'observer non pas comment les besoins des entreprises transforment le système de transports mais, à l'inverse, de prendre le système de transports pour objet pour cerner ses effets sur l'économie. La recherche d'Irwin et Kasarda sur le système de transports aériens aux Etats-Unis est caractéristique de cette approche (Irwin et Kasarda, 1991). A partir de données portant sur les années 1950 à 1980, ils étudient les liens entre la position des villes dans le réseau de transport aérien et la croissance de leur bassin d'emploi, et montrent que c'est la position relative dans le système de transport qui permet d'expliquer la croissance de l'emploi, et non l'inverse.

Au-delà de la construction d'un marché national grâce à un moyen de transport particulier, ce résultat présente un intérêt particulier dans le cadre d'une sociologie de la mondialisation. Il tend en effet à montrer que la position structurelle dans un réseau de communication et de transport externe devient l'enjeu de la compétitivité économique, plus que le développement d'un territoire en tant que tel, d'un point de vue interne. Les travaux de sociologie ou d'économie politique sur la globalisation (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005 ; Sassen, 2009) visent à rendre compte d'un double phénomène en apparence paradoxal : l'intégration du commerce mondial et la fragmentation des activités productives. Ces travaux lèvent le paradoxe en montrant que l'éclatement des réseaux productifs se double d'une recentralisation des fonctions de prise de décision, de management et d'innovation. Tant

et si bien qu'on voit apparaître des systèmes intriquant de manière complexe activités de conception, de production, de transport et de marketing, que certains chercheurs qualifient de « *global production networks* » (Coe et al., 2004 ; Rodrigue, 2006) Avec la transformation des systèmes de transport et de communication, la mondialisation donne ainsi lieu à une nouvelle géographie économique, à de nouvelles centralités, de nouveaux rapports entre les villes entre elles à l'échelle internationale, ainsi qu'entre les villes et leur territoire. Beaucoup plus qu'à des rapports entre nations, on assiste à la mise en place de réseaux inter-urbains à l'échelle mondiale. Ce qui devient critique dans ses réseaux, c'est le commerce de services, beaucoup plus que le commerce de biens matériels. La concurrence entre les villes à l'échelle internationale se joue alors sur la capacité à développer des infrastructures et des offres de services diversifiées, pour attirer les sièges sociaux des firmes multinationales (Sassen, 2001, 2009). Ce réseau, caractérisé par des flux de biens, de services, d'information et de personnes, tend à désolidariser les villes globales de leur *hinterland* immédiat et à les éloigner d'une logique de développement territorial. Les villes (régions, et nations) qui ne parviennent pas à occuper une position centrale dans ce réseau connaissent une relégation économique et politique.

3.4. Echange à distance et critique du capitalisme

Comme les travaux de Berk et Hamilton le suggèrent, la question des transports et de la logistique ne présente pas un intérêt seulement pour l'étude de la « gouvernance des chaînes globales de valeur », mais aussi pour la compréhension de phénomènes spécifiquement politiques. Effet, les travaux de Berk et Hamilton sur les transports et l'ordre industriel américain montrent bien qu'*in fine* le système de transport s'arrime à des enjeux de rapports de pouvoir au sein de la société américaine, de fonctionnement de l'Etat social, et de définitions des valeurs collectives. Dans le prolongement de ces travaux, on s'intéressera ici au rôle des transports et de la distance entre producteur et consommateur dans la critique du capitalisme. La prégnance du marxisme politique au 20^e siècle a conduit à privilégier une critique de l'exploitation inscrite dans les rapports de *production*. Or, comme le souligne Foucault, une caractéristique majeure du libéralisme réside non seulement dans le productivisme, mais dans la maximisation des flux (Foucault, 2004). De nombreux mouvements sociaux ou mobilisations collectives s'attachent aujourd'hui à déceler des inégalités spécifiquement dans les rapports d'échange à distance, dans la circulation globalisée des marchandises. Ces mobilisations pointent les conséquences à la fois politiques, économiques, sociales, environnementales et sanitaires des systèmes d'échange globalisés. Dans le cas de l'agriculture, on les trouve aussi au sein des pays développés qu'à l'échelle internationale dans la dénonciation de rapports Nord-Sud inégaux. En France, par exemple, le développement des « circuits courts », impulsé par la création de la première Association pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP), en 2001, s'appuie sur une critique des rapports entre producteurs et distributeurs, et leurs effets en termes de sélection d'une agriculture toujours plus intensive, concentrée, spécialisée et mécanisée, de dégâts sanitaires et environnementaux, ou encore de perte de qualité des produits. Eliminer les intermédiaires du commerce, le transport des produits sur de longues distances pour vendre directement au consommateur, c'est, pour les promoteurs des AMAP, agir directement sur des rapports sociaux⁵ (Chiffolleau et Prevost, 2013 ; Deverre et Lamine, 2010 ; Lamine et Chiffolleau, 2012 ; Le Velly, 2011). On retrouve le même type de critique à l'échelle internationale, portée par des ONG (comme Oxfam ou Action contre la faim) et des syndicats paysans (comme La Via Campesina), qui dénoncent la spécialisation des pays du Sud dans des cultures agricoles

⁵ Au demeurant, bien avant l'émergence des AMAP, on peut noter que les agriculteurs avaient depuis longtemps intégré leur dépendance vis-à-vis du système commercial incarné par la distribution dans leurs mobilisations collectives, le blocage des routes devenant à partir des années 1960 un de leurs modes préférés d'interpellation du pouvoir (Lynch, 2014).

spéculatives destinées à l'exportation vers les pays du Nord, au détriment des cultures vivrières et des marchés locaux, qui occasionnerait de graves conséquences en termes de sécurité alimentaire dans des pays beaucoup moins riches et urbanisés que les pays occidentaux et, plus largement, porterait atteinte à leur souveraineté politique (Thivet, 2012).

Plus généralement, la critique de la « mondialisation libérale » se fonde, au-delà des motifs de la financiarisation et de la dé-régulation des économies, sur un troisième, différent mais solidaire des deux précédents, qui pointe vers la mise en place de systèmes de distribution globalisés, ayant pour principe la compression permanente du coût de revient global, afin d'offrir au consommateur les meilleurs prix. Dans une telle perspective, l'amélioration des systèmes de transport incite les entreprises à rechercher en permanence la localisation la moins coûteuse pour leurs activités manufacturières. Cette politique de compression des coûts globaux au nom de l'intérêt du consommateur final a pour effet de délégitimer les politiques keynésiennes de relance macro-économique par la consommation. Autrement dit, plus se développe la distribution, moins il est question de re-distribution... des richesses (Hamilton, 2008). Aussi, tant dans les sciences sociales que dans les mouvements sociaux, beaucoup s'attachent à montrer le « vrai prix » de la politique de bas prix généralisée à l'échelle mondiale, en dévoilant les coûts invisibles (à court terme) de ce système, et son caractère au final plus destructeur que vecteur de progrès (Carolan, 2014). Parmi les effets négatifs mis en avant, on trouve l'explosion des inégalités sociales dans les pays développés, les effets de trappe à sous-développement de la spécialisation de certains pays du Sud dans des activités manufacturières intensives en travail peu qualifié, ou encore les conséquences sanitaires et environnementales de ce système. De ce dernier point de vue, certains pointent la contribution importante des transports aux émissions de gaz à effet de serre, alors que les politiques publiques de réduction des émissions sont entièrement basées sur les émissions du fait des activités productives, rendant ainsi invisibles les effets des délocalisations sur le niveau global d'émission (Akyelken et Keller, 2014). Cette critique peut déboucher aussi bien sur la recherche de modes de transports non ou moins polluants, que sur un réagencement global de l'échelle des marchés (« dé-mondialisation » par exemple). Dans tous les cas, c'est bien la distribution comme pratique charpentant la mondialisation, qui se trouve interrogée.

Conclusion

En questionnant l'évidence d'une catégorie aussi ordinaire que celle de « distribution », et en mettant en exergue son origine dans la sphère du commerce au long cours, cet article a montré comment les transports peuvent ordonner l'économie. Ceci permet de rompre avec une vision fonctionnaliste des transports, comme dérivée des besoins des producteurs ou des détaillants, pour les envisager à part entière, comme des technologies permettant de différencier des espaces sociaux tout en les intégrant. Plutôt que de les voir comme une extension de systèmes sociaux intégrés, il s'agit alors de prendre pour objet le système que forment les transports, les rationalités dont ils sont porteurs, et la manière dont ils servent de point d'appui pour la critique. En s'appuyant sur les contributions de disciplines voisines (histoire, géographie, science politique), les sociologues peuvent se saisir de cet objet pour développer une sociologie du commerce, distincte de la sociologie du marché *stricto sensu*. Autrement dit, envisager les transports comme des « technologies politiques », c'est se donner de comprendre l'économie comme ordre autrement que par le seul prisme du marché.

Bibliographie

AGLIETTA M., 1997, *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob.

AKYELKEN N., KELLER H., 2014, « Framing the Nexus of Globalisation, Logistics and Manufacturing in Europe », *Transport Reviews*, 34, 6, p. 674-690.

ALPHANDERY, P., DJAMA, M., FORTIER, A., FOUILLEUX, E. (dirs.), 2012, *Normaliser au nom du développement durable*, Versailles, Quae.

BARREY S., COCHOY F., DUBUISSON-QUELLIER S., 2000, « Designer, packager et merchandiser : trois professionnels pour une même scène marchande », *Sociologie du Travail*, 42, 3, p. 457-482.

BELASCO, W., HOROWITZ, R. (dirs.), 2010, *Food Chains: From Farmyard to Shopping Cart*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 304 p.

BERK P.G., 1994, *Alternative Tracks*, New Ed, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 256 p.

BERNARD DE RAYMOND A., 2003, « Le marché aux fruits et légumes de Rungis (entretien) », *Terrains & travaux*, 4, p. 82-110.

BERNARD DE RAYMOND A., 2004, « La construction d'un marché national des fruits et légumes : entre économie, espace et droit (1896-1995) », *Genèses*, 56, p. 28-50.

BERNARD DE RAYMOND A., 2010, « Dispositifs d'intermédiation marchande et politique des marchés. La modernisation du marché des fruits et légumes en France. 1950-1980 », *Sociologie du Travail*, 52, p. 1-20.

BERNARD DE RAYMOND A., 2011, « Une « Algérie californienne » ? L'économie politique de la standardisation dans l'agriculture coloniale (1930-1962) », *Politix*, 3, 95, p. 23-46.

BERNARD DE RAYMOND A., 2013, *En toute saison, le marché des fruits et légumes en France*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes (Tables des Hommes), 299 p.

BERNARD DE RAYMOND A., 2014, « Commerce et distribution », dans *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Paris, Presses de Sciences-Po, p. 130-141.

BOUDIA S., DEMORTAIN D., 2014, « La production d'un instrument générique de gouvernement », *Gouvernement et action publique*, 3, 3, p. 33-53.

BOURDIEU P., 1997, « Le champ économique », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 119, p. 48-66.

BOURDIEU P., 2000, *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil.

CALLON M., MUNIESA F., 2003, « Les marchés comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, 122, p. 189-233.

CAMPBELL H., 2009, « Breaking new ground in food regime theory: corporate environmentalism, ecological feedbacks and the 'food from somewhere' regime? », *Agriculture and Human Values*, 26, 4, p. 309-319.

- CAROLAN M., 2012, *The Sociology of Food and Agriculture*, 1 edition, London, Routledge, 336 p.
- CAROLAN M., 2014, *Cheaponomics: The High Cost of Low Prices*, London, Routledge.
- CHESSEL M.-E., CHATRIOT A., 2006, « L'histoire de la distribution : un chantier inachevé », *Histoire, économie et société*, 25, 1, p. 67-82.
- CHIFFOLEAU Y., PREVOST B., 2013, « Les circuits courts, des innovations sociales pour une alimentation durable dans les territoires », *Noréis*, 3, 224, p. 7-20.
- COCHOY F., 1999, « Le choix du jambon emballé en grande surface ou l'économie du package », *Le Journal de l'Ecole de Paris du Management*, 15, p. 27-33.
- COE N.M., 2014, « Missing links: Logistics, governance and upgrading in a shifting global economy », *Review of International Political Economy*, 21, 1, p. 224-256.
- COE N.M., HESS M., YEUNG H.W., DICKEN P., HENDERSON J., 2004, « 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective », *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, 4, p. 468-484.
- COLLINS J., 2005, « New directions in commodity chain analysis of global development processes », dans *New Directions in the Sociology of Global Development*, (Research in Rural Sociology and Development), p. 1-15.
- DAUMAS J.-C., 2006, « L'invention des usines à vendre », *Réseaux*, 135-136, p. 59-91.
- DEMORTAIN D., 2007, « Standardising through concepts : scientific experts and the international development of the HACCP food safety standard », *Carr discussion papers*, 45, p. 1-20.
- DEMORTAIN D., 2010, « The Many Meanings of 'Standard': the Politics of the International Standard for Food Risk Analysis »,.
- DEVERRE C., LAMINE C., 2010, « Les systèmes agroalimentaires alternatifs. Une revue de travaux anglophones en sciences sociales », *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, 317, p. 57-73.
- DIXON J., 1999, « A Cultural Economy Model for Studying Food Systems », *Agriculture and Human Values*, 16, 2, p. 151-160.
- DIXON J., 2009, « Reflexive Accumulation and Global Restructuring: Retailers and Cultural Processes in the Australian Poultry Industry1 », *Rural Sociology*, 64, 2, p. 320-333.
- FINE B., 1994, « Towards a Political Economy of Food », *Review of International Political Economy*, 1, 3, p. 519-545.
- FLIGSTEIN N., 1996, « Markets as politics : a political-cultural approach to market institutions », *American Sociological Review*, 61, p. 656-673.
- FOUCAULT M., 2004, *Naissance de la biopolitique: cours au Collège de France (1978-1979)*, Paris, Gallimard : Seuil.
- FOUILLEUX E., 2013, « Normes transnationales de développement durable. Formes et contours d'une privatisation de la deliberation », *Gouvernement et Action Publique*, 2, 1, p. 93-119.

- FREIDBERG S., 2010, *Fresh: A Perishable History*, Cambridge, Mass., Belknap Press, 416 p.
- FRIEDLAND W.H., 1984, « Commodity system analysis: An approach to the sociology of agriculture », dans SCHWARTZWELLER H.K. (dir.), *Research in Rural Sociology and Development: A research annual*, Greenwich, Connecticut, JAI Press, p. 221-235.
- FRIEDLAND W.H., 2001, « Reprise on Commodity Systems Methodology », *International Journal of Sociology of Agriculture & Food*, 9, p. 82-103.
- FRIEDLAND W.H., BARTON A.E., THOMAS R.J., 1981, *Manufacturing Green Gold: Capital, Labor, and Technology in the Lettuce Industry*, 1 edition, Cambridge, Cambridge University Press, 172 p.
- FRIEDMANN H., 1987, « International regimes of food and agriculture since 1870. », dans SHANIN T. (dir.), *Peasants and peasant societies*, Oxford, Blackwell, p. 258-276.
- FRIEDMANN H., MCMICHAEL P., 1987, « Agriculture and the state system: the rise and fall of national agricultures, 1870 to the present », *Sociologia Ruralis*, 29, 2, p. 93-117.
- GEREFFI G., HUMPHREY J., STURGEON T., 2005, « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, 12, 1, p. 78-104.
- GERTEL, J., SIPPEL, S.R. (dirs.), 2014, *Seasonal Workers in Mediterranean Agriculture: The Social Costs of Eating Fresh*, New-York, Routledge, 313 p.
- GRANDCLEMENT C., 2008, *Vendre sans vendeurs: sociologie des dispositifs d'achalandage en supermarché*, Thèse de doctorat en sociologie, Ecole des Mines.
- GRANDCLEMENT C., COCHOY F., 2006, « Histoires du chariot de supermarché: Ou comment emboîter le pas de la consommation de masse », *Vingtième Siècle*, 91, 3, p. 77-93.
- GRANOVETTER M.S., 1985, « Economic action and social structure : the problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91, p. 481-510.
- GROS F., 2012, *Le principe sécurité*, Paris, Gallimard.
- HAMILTON S., 2008, *Trucking Country: The Road to America's Wal-Mart Economy*, New in Paper edition, Princeton, Princeton University Press, 320 p.
- HARVEY M., QUILLEY S., BEYNON H., 2003, *Exploring the tomato*, Cheltenham; Northampton (Mass.), Edward Elgar.
- INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIOLOGY OF AGRICULTURE AND FOOD (dir.), 2013a, « Private agri-food standards - Part I: Contestation, hybridity and the politics of standards », *International Journal of Sociology of Agriculture & Food*, 20, 1, p. 1-146.
- INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIOLOGY OF AGRICULTURE AND FOOD, 2013b, « Private standards - Part II: Supply chains and the governance of standards », *International Journal of Sociology of Agriculture & Food*, 20, 2, p. 147-291.
- IRWIN M.D., KASARDA J.D., 1991, « Air passenger linkages and employment growth in US metropolitan areas », *American Sociological Review*, 56, 4, p. 524-537.

IRWIN M.D., KASARDA J.D., 1994, « Trade, transportation, and spatial distribution », dans SMELSER N., SWEDBERG R. (dirs.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation, p. 342-367.

KONEFAL J., BUSCH L., 2010, « Markets of Multitudes: How Biotechnologies are Standardising and Differentiating Corn and Soybeans », *Sociologia Ruralis*, 50, 4, p. 409-427.

LAMINE C., CHIFFOLEAU Y., 2012, « Reconnecter agriculture et alimentation dans les territoires : dynamiques et défis », *Pour*, 3-4, 215-216, p. 85-92.

LE VELLY R., 2011, « Si loin, si proches : la difficile association entre circuits courts et commerce équitable », *Revue Tiers Monde*, 207, p. 133-149.

LYNCH É., 2014, « Détruire pour exister : les grèves du lait en France (1964, 1972 et 2009) », *Politix*, 103, p. 99-124.

McMICHAEL P., 2009, « A food regime genealogy », *Journal of Peasant Studies*, 36, 1, p. 139-169.

McMICHAEL P., 2005, « Global Development and The Corporate Food Regime », dans *New Directions in the Sociology of Global Development*, Emerald Group Publishing Limited (Research in Rural Sociology and Development), p. 265-299.

MENDRAS H., 1989, *La fin des paysans*, Arles, Actes Sud.

MINTZ S.W., 1986, *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, New York, Penguin Books, 320 p.

MOATI P., 2001, *L'avenir de la grande distribution*, Paris, Odile Jacob.

POLANYI K., 1957, « The economy as instituted process », dans POLANYI, ARENSBERG, PEARSON (dirs.), *Trade and market in the early empires: economies in history and theory*, Glencoe, The Free Press.

POWELL, W.W., DIMAGGIO, P.J. (dirs.), 1991, *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University Of Chicago Press, 486 p.

RODRIGUE J.-P., 2006, « Challenging the derived transport-demand thesis: geographical issues in freight distribution », *Environment and Planning A*, 38, 8, p. 1449-1462.

SAGE C., 2011, *Environment and Food*, 1 edition, London ; New York, Routledge, 336 p.

SASSEN S., 2001, *The Global City: New York, London, Tokyo.*, 2 edition, Princeton, N.J, Princeton University Press, 480 p.

SASSEN S., 2009, *La globalisation. Une sociologie*, Paris, Gallimard, 348 p.

SMELSER N.J., SWEDBERG R., 2005, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton New York, Princeton University Press Sage Russel Foundation.

STANZIANI, A. (dir.), 2003, *La qualité des produits en France. XVIIe – XXe siècles*, Paris, Belin.

STANZIANI A., 2005, *Histoire de la qualité alimentaire (XIXe-XXe siècles)*, Paris, Seuil.

STEINER P., 2010, *La transplantation d'organes: Un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard, 352 p.

TESTART A., 2001, « Échange marchand, échange non marchand », *Revue française de sociologie*, 42, 4, p. 719-748.

THIVET D., 2012, « Des paysans contre la faim », *Terrains & travaux*, 20, p. 69-85.

TORNY D., 1998, « La traçabilité comme technique de gouvernement des hommes et des choses », *Politix*, 44, p. 51-75.

WEBER M., 2003, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, suivi d'autres essais*, Gallimard, Paris, Gallimard, 602 p.

WRIGHT W., 2005, « Fields of Cultural Contradictions: Lessons From the Tobacco Patch », *Agriculture and Human Values*, 22, 4, p. 465-477.

ZELIZER V., 2004, « Circuits of commerce », dans *Self, Social Structure, and Beliefs Explorations in Sociology*, Berkeley, University of California Press.

ZELIZER V., 2005, « Circuits within capitalism », dans *The economic sociology of capitalism*, Princeton, Princeton University Press, p. 289-322.