

L'ECONOMIE DES CONVENTIONS DANS LA LITTERATURE ANGLOPHONE DES ETUDES AGRO ALIMENTAIRES.

Emmanuelle Cheyns, Ponte Stefano

► To cite this version:

Emmanuelle Cheyns, Ponte Stefano. L'ECONOMIE DES CONVENTIONS DANS LA LITTERATURE ANGLOPHONE DES ETUDES AGRO ALIMENTAIRES.. A paraître dans ouvrage: (éds) Gilles Allaire et Benoît Daviron, Transformations et transitions .. 2016. <hal-01393304>

HAL Id: hal-01393304

<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01393304>

Submitted on 10 Nov 2016

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.

L'ECONOMIE DES CONVENTIONS DANS LA LITTERATURE ANGLOPHONE DES ETUDES AGRO ALIMENTAIRES

Emmanuelle Cheyns (CIRAD, UMR Moisa) et Stefano Ponte (Copenhagen Business School)¹

(à paraître en 2017). In : *Transformations et transitions dans l'agriculture et l'agro-alimentaire*, eds G. Allaire et B. Daviron, QUAE, Collection Synthèse.

Introduction

Au cours des deux dernières décennies, l'économie des conventions a influencé différents courants de recherche dans le domaine agro-alimentaire. Cette influence se repère dans le champ des sciences sociales anglophones (Wilkinson 1997; Raikes et al. 2000; Biggart et Beamish 2003; Stark 2009; du Gay et Morgan 2013 ; Barnett 2014 ; Diaz-Bone 2012), en particulier depuis la traduction en anglais, au milieu des années 2000, de deux références majeures : *De la justification* (Boltanski and Thevenot (1991)[2006]) et *Le nouvel esprit du capitalisme* (Boltanski and Chiapello (1999)[2005]).

C'est en 1997 qu'apparaît le premier article dans la littérature anglophone se référant à l'école française de l'économie des conventions - sous la traduction de *convention theory*-, appliquée aux questions agro-alimentaires (Wilkinson, 1997). Par la suite, de nombreuses publications s'y sont référées, apportant un éclairage analytique majeur pour étudier le « tournant qualité » (*quality turn*) opéré dans les années 1990, l'émergence de réseaux alimentaires alternatifs, ainsi que les formes de coordination et de gouvernance dans les chaînes de valeur. La *convention theory* dans les études agro-alimentaires anglophones a attiré des chercheurs de nombreuses disciplines, la sociologie, mais aussi les études régionales et la géographie, dans la filiation des travaux de Salais et Storper (1992 et 1997), et l'économie politique internationale.

Comment la *convention theory*, appliquée aux questions « agro-alimentaires », a-t-elle été introduite dans la littérature anglophone, à quelles conclusions analytiques a-t-elle conduit, quelles originalités ou proximités sont apparues avec l'école française de l'Economie des conventions ? Nous proposons ici une revue de la littérature anglophone appliquée aux études agro-alimentaires à partir du recueil de 51 publications entre 1997 et 2014. Nous entendons par « littérature anglophone » les travaux publiés en anglais par des chercheurs dont l'institution de rattachement n'est pas en France et qui n'ont pas été formés en France. Ce recueil résulte d'une recherche bibliographique sur des bases de données (*Google Scholar* et *Scopus*) avec les mots clés : « *conventions* », « *convention theory* » et « *pragmatic sociology* », croisés avec des entrées sur l'agro-

¹ Les auteurs ont contribué de façon égale.

alimentaire au sens large². Cette recherche dans les bases de données a été complétée par un repérage d'autres références dans les listes bibliographiques des papiers listés. Parmi les 51 références recensées, 38 ont une entrée « études agroalimentaires » ; 13 autres publications ont été retenues car elles constituent des revues importantes sur les débats théoriques et analytiques.

Ce chapitre est organisé autour de trois grandes questions :

1^{ère} partie : quelles sont les filiations de la *convention theory* chez les chercheurs anglophones avec l'école française de l'économie des conventions ?

2^{ème} partie : à quelles questions ces études se sont-elles attachées ? Quelles ont été les contributions analytiques de ces recherches ?

3^{ème} partie : quelles proximités et divergences y lit-on avec les développements théoriques se poursuivant en France ? La circulation de la théorie dans le champ anglophone a-t-elle ouvert de nouveaux questionnements ? Quelles sont les perspectives d'évolution de la théorie dans le champ anglophone ?

1. « *Convention theory* » : origines et filiations

La *convention theory* dans la littérature anglophone se développe au milieu des années 1990 en référence à l'école française de l'économie des conventions. Des liens scientifiques entre chercheurs anglophones (certains lisant le français) et francophones contribuent à cette circulation, dans un premier temps, avant que les travaux de l'école française ne soient en partie traduits en anglais et plus largement accessibles. Dans les recherches appliquées aux questions agricoles et alimentaires, l'ouvrage la Grande transformation, publié en 1995, participe de ce développement. Nous rappelons très brièvement quelques caractéristiques de l'école française de l'économie des conventions³, avant de présenter les références et orientations retenues par les premières publications anglophones.

1.1. Emergence de l'école française de l'Economie des conventions

L'école française de l'Economie des conventions, qui émerge au milieu des années 1980, réunit des préoccupations d'économistes institutionnalistes, de sociologues et d'historiens. Elle se formalise alors comme courant de pensée de l'économie hétérodoxe avec, en particulier, un numéro manifeste dans la Revue économique, dont l'introduction est portée conjointement par J.P. Dupuy, F. Eymard-Duvernay, O. Favereau, A. Orléan, R. Salais et L. Thévenot (1989). Cette école s'intéresse à la résolution des problèmes de coordination en situation d'incertitude (sur la détermination de la qualité des biens et du travail en particulier). Elle remet en cause le postulat, en économie classique, de rationalité substantive des agents et de complétude des contrats et des règles, en y opposant les concepts de rationalité procédurale et d'incomplétude de l'information (ou

² « Agro-alimentaire », pris au sens de production, transformation, commerce, consommation, usage et recyclage des produits de l'agriculture, de la pêche et des forêts, pour l'alimentation ou les usages industriels et leurs interactions avec l'environnement.

³ Pour une lecture de contributions et une revue détaillée sur le programme, voir : Dupuy *et al.* 1989 et les articles publiés dans ce numéro spécial de la Revue économique, Orléan 1994, Batifoulie (dir.) 2001, Eymard-Duvernay (dir.) 2006a et 2006b, Bessy F. 2008, et dans le champ anglophone : Diaz-Bone 2011, Diaz-Bone et Salais, 2011.

incertitude radicale⁴). Dans ce programme cognitiviste, le courant de l'économie des conventions constitue un paradigme alternatif en économie et se positionne dans le champ de l'économie dite « non standard », en vue de dépasser les limites de la théorie économique « standard » (théorie néoclassique) et de la « théorie standard étendue » (théorie des contrats et de l'information) (Favereau, 1989).

La forme de coordination entre individus postulée dans le modèle standard d'économie classique est de nature purement marchande : la coordination s'effectue par le marché, sous la seule présence « d'une main invisible », c'est à dire affranchie de toute référence extérieure. Les recherches menées en économie des conventions développent l'hypothèse inverse « en considérant que l'accord entre les individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive » (J.P. Dupuy *et al.*, 1989 ; voir aussi Orléan 1994). Dans ce cadre, les règles acquièrent un autre statut que celui de contrainte ou de contrat : elles sont des dispositifs cognitifs collectifs. Dépassant l'opposition entre « holisme » et « individualisme »⁵, la convention est définie comme « une régularité qui a sa source dans les interactions sociales mais qui se présente aux acteurs sous une forme objectivée » (J.P. Dupuy *et al.*, 1989).

Plutôt que de considérer une juxtaposition marché-organisation (ou marché-règles) ou un système d'enchâssement du social dans l'économie (K. Polanyi, 1983 ; O. Granovetter, 1985), l'école des conventions considère une diversité de formes de coordination, dont le marché ne constitue qu'une des formes possibles. La possibilité de modéliser, décrire ou caractériser cette diversité des formes de coordination est offerte par le travail majeur de Boltanski et Thévenot, formalisé dans leur ouvrage « Les économies de la grandeur » (1991). Les auteurs y proposent un modèle général d'analyse portant sur les mobiles et modalités de l'action justifiable. L. Boltanski et L. Thévenot offrent ainsi un cadre d'analyse des formes de légitimité sur lesquelles peuvent s'appuyer les individus pour justifier leurs accords en pratique. Ces formes de légitimité étant diverses (ils en relèvent six), les justifications et cadres cognitifs peuvent être de différentes natures.

1.2. La *Convention Theory*: l'influence de l'école française dans la littérature anglophone

Le premier papier s'appuyant sur l'école française de l'économie des conventions dans le champ des études rurales et agro-alimentaires paraît en 1997 dans la revue *Economy and Society*. Il est écrit par John Wilkinson, sociologue à l'Université rurale fédérale de Rio de Janeiro. L'auteur y présente deux nouveaux courants français d'économie hétérodoxe, l'économie des conventions (*convention theory*) et la théorie de la régulation (*regulation theory*), porteurs d'une promesse : la constitution de « *paradigmes alternatifs à celui néolibéral pour l'analyse économique* ». Il présente les principaux concepts de l'école de l'économie des conventions en se référant d'abord aux travaux de Salais et Thévenot (1986), soulignant ainsi le cadrage initial de l'école française sur la

⁴ Voir Orléan 1989. Incertitude non probabilisable (à la différence du risque), qui ne peut être intégrée dans un calcul d'utilité et qui résulte de l'impossibilité de prévoir la liste complète des états futurs. Voir aussi « incertitude critique », Thévenot 1989a.

⁵ Le « holisme » conduit à considérer que la société affecte les choix individuels, à l'inverse de « l'individualisme » qui considère que l'individu modifie la structure sociale (voir H. Defalvard, 1993).

qualification du travail, puis décrit les apports croisés entre les travaux de Boltanski et Thévenot (1991), Favereau (1994), Eymard-Duvernay (1994) et Salais et Storper (1992).

Il souligne, dans le travail de Boltanski et Thévenot (1991) trois apports fondamentaux :

- Une attention centrale à la situation dans laquelle s'inscrit l'action, dans une relation spécifique des personnes et des choses, qui remet en cause la notion intrinsèque de classe sociale.
- Un regard sur l'action collective, constituée de processus de justifications et d'épreuves. La saisie d'engagements des personnes dans l'action justifiable, plutôt que guidées par des intérêts, écarte la notion d'intérêts comme attributs permanents et univoques des groupes.
- Une pluralité des sens du juste (à travers le modèle des « cités » et des « mondes » marchand, domestique, industriel, civique, de l'opinion, et de l'inspiration), sans que soit établie une hiérarchie externe ou déterminée entre les différents mondes. Cette pluralité (de conventions) contient une possibilité puissante de critique de « l'impérialisme du marché ».

L'auteur souligne dans le travail de Favereau (1994) l'apport fondamental du concept d'apprentissage collectif (*collective learning* dans le texte), élément constitutif des règles et des organisations. Les règles sont une réponse à des problèmes de coordination et dépendent d'une forme préalable de constitution du commun. Ce savoir commun est interprété, en situation, à travers un processus de qualification des objets et des personnes impliqués, dans une série de justifications et d'épreuves (Wilkinson 1997). L'auteur souligne ainsi les liens étroits entre le travail de Boltanski et Thévenot sur « l'action justifiable », celui fondateur de l'école des conventions sur « l'interprétation de la règle » et ceux, plus appliqués, sur la qualification des produits et du travail. Pour Wilkinson, la valeur heuristique du travail de Boltanski et Thévenot apparaît dans les travaux sur les firmes de Eymard-Duvernay (1994) et sur les « mondes de production » de Salais et Storper (1992). Ces travaux sont présentés comme fondateurs dans les recherches de l'école des conventions, en orientant l'objet des recherches sur les cohérences ou tensions entre organisation de l'offre (dispositifs de production) et qualité des biens, ou entre « conventions du travail » (modèles de firmes) et « conventions de qualité ». Le pluralisme des conventions permet de saisir une analyse « *plus réaliste de la diversité de la relation salariale et des profils des firmes* » (Wilkinson, 1997).

La deuxième moitié de cette publication est consacrée aux récentes applications de la *convention theory* dans le domaine agroalimentaire, telles que menées par l'INRA et publiées dans le livre « La grande transformation » (Allaire et Boyer 1995). Wilkinson y présente 3 apports majeurs :

- Un cadre méthodologique et analytique à l'étude du « tournant qualité », attentif aux processus de qualification ou de stabilisation du jugement, par les dispositifs, les objets qualifiés et les conventions.
- Des résultats empiriques sur la coexistence de multiples formes de coordination, celle du marché étant rarement suffisante.

- La mise en évidence de nouvelles configurations institutionnalisées. Alors que le compromis productif d'après-guerre est centré sur une justification marchande et industrielle (Thévenot, 1995), ces travaux montrent le caractère composite de nombreuses formes de coordinations et en particulier l'importance que revêt la convention domestique, investie dans l'émergence de cette « économie de la qualité ». Ces travaux ouvrent sur des perspectives de reconnaissance et de développement de formes institutionnelles plus composites que les seules marchandes et industrielles (Wilkinson 1997).

Les premières publications dans le champ agro-alimentaire qui ont suivi, entre 1997 et 2003, se réfèrent toutes à ces mêmes travaux fondateurs français (en y ajoutant ceux de Nicolas et Valceschini 1995, Sylvander 1995 et Storper et Salais 1997) et à l'article premier dans la littérature anglophone publié en 1997 de Wilkinson (sauf pour une publication). Ils sont écrits par des chercheurs de l'université de Cardiff (UK) : Murdoch et Miele (1999), Murdoch et al. (2000), Mardsen et al. (2000), Parott et al. (2002), de 4 universités américaines : Busch (2000)⁶, Raynolds (2002), Barham (2002), Friedberg (2003) et de centres de recherche danois (Raikes et al. 2000). La plupart de ces premiers auteurs avaient des connections ou collaborations étroites avec la recherche en France⁷ (années sabbatiques à Paris, co-organisation de séminaires à l'Association internationale de sociologie rurale, invitations à des ateliers, etc.). Par la suite, les travaux anglophones se sont surtout appuyés sur des travaux français publiés ou traduits en anglais, laissant de côté des contributions françaises importantes (notamment Sylvander 1995, Eymard Duvernay 1989, 2006a, 2006b). Des travaux relatifs à la *convention theory* se développent alors progressivement autour des travaux de Storper et Salais (traduits en 1997) et Boltanski et Thévenot (traduit en 2006), ainsi que sur les désormais nombreuses publications de chercheurs anglophones qui s'inscrivent dans ce courant.

2. La théorie des conventions dans la littérature anglophone des études agroalimentaires

2.1. Observations générales

⁶ Deux papiers de L. Busch (1992 et 1996), en sociologie, sont publiés avant l'article de Wilkinson (1997). Ces papiers ne se posent pas explicitement en référence à « l'école des conventions » ou à la *convention theory*, mais citent déjà les travaux de Boltanski et Thévenot (1991).

⁷ Lawrence Busch découvre le travail de Boltanski et Thévenot (d'abord paru en 1987) au cours d'une année sabbatique à l'IRD (Institut de Recherche sur le Développement, ex ORSTOM) en 1987 et d'une rencontre avec Bruno Latour. John Wilkinson, un an après la sortie du livre « La grande transformation », passe une année sabbatique à Paris en 1996 et découvre l'école des conventions. Elizabeth Barham, qui fait en France une enquête sur les mouvements sociaux, assiste à Toulouse à une présentation du livre « La grande transformation ». Gilles Allaire et Michael Watts organisent un séminaire à Berkeley en 1998 où participaient notamment John Wilkinson, Terry Marsden, Lawrence Busch, Michael Storper, Raymond Jussaume, et d'autres chercheurs du RC40 de l'Association internationale de sociologie rurale, ainsi que plusieurs auteurs de « La grande transformation », dont Laurent Thévenot. Benoit Daviron est invité à Copenhague en 1999 pour présenter l'approche française de l'analyse des filières et les travaux de l'école des conventions dans le domaine rural et agroalimentaire.

Insérer TABLEAU 1 ou placer en Annexe 1 ?

La majorité des publications recensées concernent des études de cas spécifiques ou comparatives situées en Europe, en Amérique du Nord et en Océanie (24). Les autres concernent des études en Afrique (5) et en Amérique Latine (3), ou ne sont pas liées à une région spécifique. Une diversité de produits alimentaires et agricoles est concernée, des marchés de niche, locaux ou régionaux, au commerce de longue distance, mais c'est l'industrie du vin qui a été la plus étudiée (10), suivie par le café (4) et les fleurs, les fruits et les légumes frais (4). Les certifications durables, bio ou équitable (8) et les indications géographiques (6) ont aussi fait l'objet d'attention (tableau 1 ou Annexe 1).

D'un point de vue thématique, le premier objet saisi et qui reste le plus investi, concerne l'analyse du « tournant qualité ». Il s'est étendu récemment à l'analyse des réseaux alimentaires alternatifs (« *alternative agro food networks* », AAFNs) : 23 entrées. Viennent ensuite : la coordination et la gouvernance des chaînes de valeur (10) et le changement institutionnel et l'innovation (7). Dans ces catégories, les contributions en lien avec la théorie des conventions semblent s'être arrêtées au début des années 2010, à l'exception de travaux de Reynolds (2012a, 2012b), Diaz-Bone (2013) et Ponte et Surgeon (2014). De nouvelles thématiques apparaissent ces dernières années autour de la gestion environnementale et du foncier (3), la consommation alimentaire des ménages (3) et le travail agricole (2).

Cette littérature apparaît essentiellement dans des articles de revues (45 entrées), plutôt multidisciplinaires, les deux principales étant : *Journal of Rural Studies* (9) et *Sociologia Ruralis* (6). Viennent ensuite : *Economy and Society* (4), *Agriculture and Human Values* (2), *Geoforum* (2), *Journal of Agrarian Change* (2) et *Regional Studies* (2). Les auteurs sont issus essentiellement de trois zones géographiques : les Etats Unis (17 entrées), les pays nordiques – Danemark et Norvège- (14) et le Royaume Uni (14), avec d'autres contributions en Espagne (4), Italie (1), Nouvelle Zélande (3), Portugal (1), Allemagne (1), Brésil (1) et Mexique (1). Les disciplines des auteurs sont variées : géographie, planification et études environnementales (20), approche multidisciplinaire (15) et sociologie (14).

D'un point de vue analytique, cette littérature s'inscrit dans deux mouvements relativement distincts : une partie des travaux s'engage dans l'adaptation au domaine agroalimentaire des « mondes de production » (Salais et Storper 1992; Storper et Salais 1997), une seconde partie s'inscrit dans la lignée des travaux de Boltanski & Thévenot (1991) et des contributions liées en termes de « conventions de qualité » (Eymard-Duvernay 1989; Sylvander 1995; Thévenot 1995). Ces deux approches organisent les deux sous-parties suivantes.

2.2. Les études en lien avec les « mondes de production »

Les « mondes de production » ont été adaptés pour saisir des objets liés aux études agroalimentaires, opérant ainsi une modification sémantique vers le concept de « *worlds*

of food » (Morgan et al. 2006; voir aussi Murdoch et Miele 1999; Murdoch et al. 2000). Ces « mondes de l'alimentation » sont caractérisés par différentes logiques culturelles locales et régionales, mais aussi écologiques, politiques et institutionnelles : 1) un monde de la production alimentaire « industrielle de masse », dans lequel des technologies standardisées permettent de produire de larges volumes de produits génériques, 2) un monde de production alimentaire « de niche » : des technologies standardisées permettent de produire des produits différenciés à forte valeur ajoutée, 3) un monde de la « production locale » : des procédés artisanaux/traditionnels sont utilisés pour des produits spécialisés/dédiés et vendus à des clients à travers des relations de proximité, 4) un monde de la production « de haute technologie » : des procédés spécialisés sont utilisés pour des produits nouveaux, spéciaux ou fonctionnels, sur des marchés de masse (Sanchez-Hernandez et al. 2010: 470).

L'approche « *worlds of food* » a permis d'accorder une attention spécifique à des mondes de production alimentaires ne répondant pas aux critères de la production standardisée et générique et généralement ignorés par d'autres approches, alors qu'ils n'en sont pas moins dynamiques (Murdoch et al. 2000). Elle a aussi été utilisée pour comprendre le positionnement stratégique des entreprises et leurs trajectoires d'un monde vers l'autre (Murdoch et Miele 1999; 2004), voire leurs positionnements au croisement de plusieurs mondes (Trabalzi, 2007). Nombre de travaux ont porté sur l'analyse d'approches collectives qui inscrivent des groupes, des localités ou des régions au cœur de trajectoires d'apprentissage, d'innovation et de changement institutionnel (Cidell and Alberts 2006; Guthey 2008; Lindkvist and Sanchez 2008; Sanchez-Hernandez et al 2010; Sanchez-Hernandez 2011). Ils ont aussi porté sur les systèmes d'innovation et les régulations qui permettent à une entreprise de se déplacer entre plusieurs mondes (Stræte 2004; Barbera and Audifredi 2012).

Par exemple, Cidell et Alberts (2006), mettent l'accent sur les négociations de la qualité liées aux lieux de transformation du chocolat plutôt qu'aux lieux de production du cacao. Ils inscrivent la qualité alimentaire dans des « géographies de la fabrication » (*manufacturing*). Pour Guthey (2008), dans une analyse de l'industrie du vin en Californie du Nord, les changements dans les pratiques de production et la qualité des produits émergent de processus locaux et collectifs, porteurs de conventions spécifiques. De même, Sanchez-Hernandez et ses collègues, à travers leurs travaux sur l'innovation dans le secteur du vin en Espagne, montrent que l'innovation peut émerger d'une volonté des acteurs d'une filière « *d'adapter leurs conventions et d'attacher de nouvelles qualités à leur produit de base* »⁸ (Sanchez-Hernandez 2011: 105; voir aussi Stræte 2004). Ils montrent cependant que cela ne peut se produire que si l'ensemble de la filière entreprend des réarrangements de conventions. Mettant en question une vision duale des conventions dominantes entre Europe du Sud et du Nord (voir par exemple, Morgan et al. 2006 and Parrot et al., 2002), Lindkvist et Sanchez (2008) montrent que les producteurs de vin en Espagne adaptent leurs systèmes de production à de nouveaux marchés, alors que les producteurs de poissons en Norvège maintiennent des conventions ancrées dans des procédés traditionnels et peu innovants. Dans une étude de cas sur le vin dans le Piémont en Italie, Barbera and Audifredi (2012) indiquent que le scandale autour du méthanol au milieu des années 80 a conduit à des changements de conventions de qualité, entraînant des modifications majeures dans la configuration

⁸ Les citations sont traduites par les auteurs.

institutionnelle de la production du vin. Ensemble, ces auteurs montrent que l'innovation, pour assurer le passage d'un monde de production à l'autre, s'appuient sur un changement de conventions de qualité.

2.3. Les études s'appuyant sur les « grandeurs » et « la justification »

2.3.1. Le tournant qualité et les réseaux agroalimentaires alternatifs

Une application fréquente de l'économie des conventions dans la littérature anglophone a été de révéler ou spécifier les conventions qui garantissent la qualité des produits et ainsi facilitent la coordination. De nombreuses discussions se sont focalisées sur l'émergence des conventions civiques et domestiques et leur capacité à être combinées dans des compromis avec des conventions marchandes et industrielles, permettant ainsi à des traits de qualité « alternatifs » de devenir largement étendus sur un marché, voire standardisés (Andersen 2011; Barham 2002, 2003; Freidberg 2003; 2004; Kirwan 2006; Murdoch et al. 2000; Raynolds 2002, 2004, 2012a, 2012b; Raynolds et al. 2007; Renard 2003).

Le « tournant qualité » dans la littérature anglophone s'est appuyé presque exclusivement sur des études de cas dans des pays industrialisés (en particulier en Europe). Il repose sur le constat que des consommateurs de ces marchés se détournent de produits agro-alimentaires industriels pour rechercher des produits « de haute qualité ». Cette qualité est caractérisée par des pratiques bio ou utilisant peu d'intrants, des produits issus de régions ou de lieux spécifiques et/ou distribués sur des marchés paysans, des circuits courts et d'agro tourisme ou dans des formes valorisant la multifonctionnalité de l'agriculture. Ce tournant vers la qualité est expliqué par une forte réflexivité des consommateurs, mais aussi en réaction aux peurs alimentaires apparues dans les années 1990 (BSE, e-coli, salmonella). Ces évolutions ont donné un poids croissant au besoin et à la production de confiance sur la qualité des produits dans les réseaux alimentaires, qu'elle soit produite par des dispositifs d'assurance sur la qualité, de traçabilité, d'indication d'origine géographique, des labels ou encore par des circuits de vente directe (Goodman 2004).

Murdoch et al. (2000; voir aussi Murdoch et Miele 1999; 2006) parlent d'une tendance générale, dans les réseaux alimentaires, de valorisation des conventions domestiques, basées sur la confiance, la tradition et le lieu, plutôt que celles industrielles (et comportant une logique de production de masse). Murdoch et al. (2000) montrent que la qualité, de plus en plus fréquemment définie par une origine plus « locale » et plus « naturelle », réinscrit les systèmes de production alimentaires dans des milieux locaux. S'ils admettent que les « conventions alternatives » ne sont pas suffisantes pour transformer un système alimentaire mondial, ils suggèrent que les « critères domestiques et écologiques soient utilisés par les producteurs locaux pour sécuriser leurs propres positions au sein des réseaux dans des termes qui leur sont favorables » (Ibid. :119).

D'autres travaux ont cependant été plus critiques sur le potentiel que représenteraient des conventions domestiques et civiques pour transformer les systèmes agroalimentaires. Freidberg (2003, 2004) se montre critique sur les capacités

qu'auraient les *AAFNs* et des échanges fondés sur la confiance interpersonnelle pour promouvoir de substantiels changements socio-économiques dans les pays en développement. A partir d'une étude historique et comparative des conventions dans le commerce horticole anglophone (Royaume Uni et Zambie) et francophone (France et Burkina Faso), l'auteure précise que « les relations basées sur la confiance (...) ne relèvent souvent que de situations où une ou toutes les parties n'a pas d'autre choix que d'espérer bénéficier de chance ou de pitié (...). Les économies de la qualité (...) ne relèvent pas forcément moins de l'exploitation que d'autres » (2003: 98). Elle note aussi que dans les « situations d'échange » du commerce Nord-Sud, les acteurs ne partagent pas forcément les mêmes « normes éthiques ou de comportement ». Les producteurs se conforment à la demande des détaillants parce qu'ils n'ont pas le choix (voir aussi Busch and Tanaka 1996), alors que leurs conditions écologiques et socio-culturelles de production sont différentes de celles qui prédominent dans les pays consommateurs.

Raynolds (2002; 2004; 2012a; 2012b; Raynolds et al. 2007), dans ses travaux sur la certification bio, équitable ou durable, a recours à la théorie des conventions pour comprendre comment les contestations sur la qualité émergent et la façon dont elles sont intégrées dans des réseaux insérés sur les marchés internationaux. Elle défriche la question des formes de contrôle à distance dans ces réseaux par l'enrôlement dans des conventions ou au contraire par la contestation de qualifications divergentes (Raynolds 2002). Elle souligne d'abord la tentative du commerce équitable de renouveler des formes d'investissement dans la confiance (convention domestique) au moyen de ressources matérielles et discursives ancrées dans un « ordre de la connectivité »⁹ (partenariat, alliances, etc.). Le commerce équitable prend aussi appui sur une qualification civique, ancrée dans la responsabilité collective (*collective responsibility*) et l'évaluation des bénéfices sociaux, étendant ainsi la convention domestique à des personnes et des espaces socialement et physiquement éloignés. Le commerce équitable s'ancre aussi de façon substantielle dans une convention marchande, dans un lien étroit avec des distributeurs et détaillants du marché dominant, et dans une convention industrielle par la formalisation qu'imposent les standards, audits et certifications (voir aussi Renard 2003). Dans la comparaison qu'elle fait des différents marchés de standards, elle conclue que les certifications liées au commerce équitable et aux produits bio sont plus à même de conduire à un changement social progressif que les initiatives volontaires basées sur des certifications et conventions de nature industrielle. Enfin, elle montre le poids que peuvent jouer des certificateurs, dont les pratiques et connaissances s'alignent avec celles des entreprises orientées vers la recherche de profit, et par là donner une ampleur considérable aux standards industriels et à la compétition par les prix. Dans cette évolution, les principes du commerce équitable se voient convertis en attributs « auditables » et en pratiques de certification, elles-mêmes au cœur de nouvelles formes de contrôle à distance (Raynolds 2012b: 286).

⁹ « Modes of ordering are both narrative (ways of telling us about the world) and material (acted out and embodied in a concrete, non-verbal, manner in a network) ». In the mode of ordering of connectivity, « stories are told of partnership, alliance, responsibility and fairness » (Whatmore and Thorne, 1997, p. 294, 295).

2.3.2. La théorie des conventions et la gouvernance des chaînes de valeur

D'autres travaux se sont appuyés sur la théorie des conventions pour expliquer la prédominance de certaines formes de coordination et d'organisation et des dynamiques spécifiques de gouvernance dans les chaînes de valeur mondiales (Ponte and Gibbon 2005; Tallontire 2007; Ponte 2009; Coq-Huelva et al. 2011; Sanchez-Hernandez 2011; Ponte and Sturgeon 2014). Ils examinent les différentes grandeurs et principes d'organisation qui leur sont liés, la façon dont elles sont questionnées au cours d'épreuves et de mesures de la qualité du produit, et enfin leurs différentes capacités de transmission (de déplacement ou de transport) le long des chaînes de valeur (Gibbon et Ponte 2005; Daviron et Ponte 2005; Ponte 2009; Ponte et Daviron 2011). Ils contribuent à une approche plus imbriquée et un dialogue entre des analyses macro et structurelles et des analyses plus micro et méso des formes d'exercice du pouvoir. Ils mettent en exergue des combinaisons spécifiques de conventions qui dominent à certains endroits (« nœuds ») et moments particuliers dans la chaîne de valeur. Ils examinent par ailleurs comment ces conventions dominantes « voyagent » le long d'une chaîne, quels facteurs y contribuent et quels acteurs ont un pouvoir normatif d'imposer une convention plutôt qu'une autre au-delà d'un seul « nœud » dans la chaîne.

Ponte et Sturgeon (2014) développent une typologie des liens facilités par différentes conventions de qualité (liens « marchand », « modulaire », « relationnel », « captif », « hiérarchique »; voir aussi Gereffi et al. 2005). Le lien marchand apparaît facilité par les conventions marchandes où la qualité est associée au prix, alors que le lien modulaire apparaît dans la prévalence de conventions industrielles qui soutiennent les standards, et le lien relationnel dans la prévalence de conventions domestiques. Toutefois, ils mettent en garde contre une vision déterministe et rigide de ces associations : différentes conventions peuvent coexister à un même nœud de la chaîne de valeur, les entreprises peuvent mobiliser différentes conventions selon leurs fournisseurs, et différentes conventions de qualité peuvent être mobilisées en même temps avec le même fournisseur selon un portefeuille de produits et de contrats.

Par ailleurs, Ponte et Sturgeon (2014) lient les conventions de qualité à différents degrés de « facilité de transmission » le long des chaînes de valeur (tableau 2). Une application empirique de cette approche est fournie par Ponte (2009) à propos de la chaîne de valeur du vin entre l'Afrique du Sud et le Royaume Uni. L'auteur montre comment certains instruments de vérification de la qualité, qui mettent à l'épreuve des conventions de qualité spécifiques, supportent un certain type de relations avec les fournisseurs et de division du travail qui influent sur la gouvernance de la chaîne de valeur. Ces instruments de vérification rendent visible et traduisent des négociations complexes qui ont soutenu l'émergence de la convention, à un moment et à un endroit particulier de la chaîne. Le moment de l'épreuve de vérification est un moment privilégié au cours duquel les justifications sont rendues explicites ; les dispositifs sociotechniques, les différentes formes d'expertise et de savoir sont engagés.

Tableau 2: Conventions de qualité et facilités de transmission

	Grandeurs et conventions de qualité					
	Marchand	Industriel	Domestique	Civique	Inspiré	Opinion
Principe organisationnel	Compétitivité	Productivité	Loyauté	Représentation	Créativité	Réputation
Justification	Unités de produits	Plans, systèmes, contrôles, prévisions	Capitaux spécifiques	Négociation, consultation, distribution	Innovation, créativité	Relations publiques, couverture médiatique, réputation de marque
Questions clés	Est-ce économique ?	Est-ce techniquement efficace, fonctionnel ?	Suit-il/elle la tradition ?	Quel impact sur la société ? Est-ce sain, bon pour l'environnement, la santé ?	Est-ce nouveau ? Une découverte ?	Est-ce accepté par le public ?
Evaluation de la qualité du produit	Prix	Mesure technique	Confiance, répétition, histoire	Social, travail, environnement, impact collectif	Esprit, personnalité	Opinion, média, jugement d'experts
Facilité de transmission le long de la chaîne	Haute	Haute	Faible	Moyenne	Faible	Moyenne

Source: traduit de Ponte et Sturgeon (2014: 208)

Cette intention de combiner la théorie des conventions et l'économie politique s'est aussi manifestée, plus récemment, autour de l'analyse des systèmes de gestion du travail dans les grandes fermes en Afrique (Gibbon and Riisgaard 2014; Riisgaard and Gibbon 2014). Alors que la littérature classique faisait état, dans ce champ (dans une perspective analytique différente), d'une transition linéaire d'un système « domestique » à un système « marchand » dans les années 1980 et au début années 1990, Gibbon and Riisgaard (2014) montrent que les configurations actuelles peuvent être vues comme des combinaisons de conventions civiques et industrielles, avec des conventions marchandes et domestiques toujours présentes mais résiduelles. Ils questionnent ainsi une vision largement établie sur l'organisation du travail agricole intensif, à travers une étude de cas dans l'industrie horticole au Kenya, et étendent leur argument aux cultures « à haute valeur » en Afrique plus généralement. Dans un dialogue constructif avec l'économie politique, Gibbon and Riisgaard (2014: 100) mobilisent la théorie des conventions « comme un outil pour mieux discriminer les contraintes et les opportunités implicites (pour le travail) contenues dans différents systèmes de gestion de la main-d'œuvre ».

Dans un travail proche, Riisgaard and Gibbon 2014 appellent à aller au-delà d'une description de la façon dont les conventions se manifestent pour analyser pourquoi certaines conventions dominent, dans un contexte spécifique. Ils examinent les conditions dans lesquelles certaines conventions et combinaisons spécifiques peuvent émerger et devenir dominantes dans le travail agricole à partir du cas du secteur horticole au Kenya. Alors que des compromis avec les conventions marchandes et industrielles s'avèrent nécessaires pour entreprendre un « business », les compromis avec les conventions civiques n'émergent que comme résultante d'impératifs politiques, provoqués par des luttes populaires. Dans leur étude de cas, les auteurs suggèrent que la stabilisation d'une convention industrielle peut être une condition nécessaire pour que des éléments de la convention civique émergent, et qu'une pression politique continue et adéquate doit accompagner ce processus.

3. Originalité, proximités et divergences avec les développements de la théorie en France

Dans cette partie, nous proposons de repérer les proximités et divergences entre le développement de la *convention theory* et l'école française. La circulation de la théorie dans le champ anglophone a ouvert de nouveaux questionnements mais elle a aussi laissé des éléments de la théorie de côté (3.1.). Elle a aussi apporté des contributions nouvelles, originales (3.2.). Enfin nous aborderons les perspectives de ce courant et ses nouveaux chantiers (3.3.).

3.1. Connections de la littérature anglophone aux approches françaises

Ces travaux marquent de fait un lien fort avec l'approche française. Ils rendent visibles une diversité des formes de coordination dans un « univers complexe » (Thévenot 1989a) et rejoignent ainsi les premiers travaux dans le champ français, attentifs à la « pluralité des conventions » (Eymard-Duvernay, 1989), à « l'équilibrage de règles » (Favereau et Thévenot 1991) ou encore à différents « assemblages composites » (Thévenot 1989b). Ils marquent ainsi une forte proximité avec l'école française dans leur capacité à formaliser un pluralisme, contre une vision réductrice des coordinations économiques. Cela dit, d'autres développements ont été moins investis dans cette littérature anglophone.

3.1.1. Le pluralisme des grandeurs et l'action située

La littérature anglophone a accordé une grande attention à des moments historiques de passage d'une convention dominante à une autre, mais aussi d'un agencement de conventions à un autre. Des travaux plus récents commencent à explorer l'importance de conventions de qualité plurielles sur lesquelles les firmes peuvent s'appuyer en fonction de leur marché ou de situations différenciées. D'une manière générale, nombreux de ces travaux introduisent la formulation d'un pluralisme des grandeurs (ou des conventions), qui permet de rendre compte d'une plus grande complexité des situations empiriques, y compris dans les pays industriels, venant enrichir de nombreuses analyses préalables. Ainsi, la caractérisation duale d'une division Nord-Sud de l'Europe, basée sur une prévalence de conventions spécifiques à chacune de ces deux grandes régions, est replacée dans une approche plus nuancée (Lindkvist et Sanchez 2008; Barbera et Audifredi 2012). De même, les trajectoires de changement unidimensionnelles entre « mondes de production » ou « mondes de l'alimentation » sont enrichies par des dynamiques composites. Rosin et Campbell (2009) s'appuient en particulier sur cette complexité pour remettre en cause la vision linéaire et duale, portée dans d'autres approches sur l'agriculture biologique en Nouvelle Zélande en des termes de « *conventionalisation* » et de « *bifurcation* ».

Ensuite, certains travaux introduisent une temporalité, orientée vers l'analyse dynamique de ces équilibres de conventions, permettant de poser un regard particulier sur l'innovation. Sanchez-Hernandez et al. (2010) expliquent par exemple des faits d'innovation dans la production régionale de vin en Espagne au cours de changements de conventions et notamment dans le passage d'un monde interpersonnel à un monde industriel. D'autres travaux ont introduit une temporalité au coeur des changements de

conventions et de compromis imposés par l'évolution des marchés et l'adaptation des entreprises à ces marchés.

L'insatisfaction à caractériser des faits empiriques par l'une ou l'autre des conventions a enfin conduit des auteurs à examiner comment plusieurs justifications peuvent être mobilisées par les mêmes acteurs, de façon simultanée, plutôt que référer à un engagement sélectif dans un seul monde (Busch 2000, Rosin 2008, Truninger 2011). Le rapport à l'action située, central dans l'école française, est progressivement introduit dans une partie des travaux, sans forcément s'y référer. L'engagement dans des conventions particulières est associé à des pluralités de marchés, d'audiences ou de clients. Murdoch et Miele (2004) comparent les justifications apportées par une entreprise *fast-food* et le mouvement *slow-food* pour montrer comment chacun utilise différentes justifications pour s'ajuster à différents publics. Ponte (2009) montre comment les mêmes opérateurs mobilisent différentes conventions de qualité en fonction du marché, activant un portefeuille de conventions plutôt qu'un compromis stabilisé (voir aussi Trabalzi 2007). De même, Andersen (2011) et Truninger (2011) analysent les conventions associées à des situations différentes d'achat ou d'approvisionnement.

D'autres concepts fondateurs de l'école française ont été moins investis mais sont cela dit repérables dans certains travaux plus récents :

3.1.2. L'analyse du pouvoir, étendue à une variété d'autorités

La prise en compte des formes d'exercice du pouvoir dans la théorie des conventions a fait l'objet de nombreux débats dans le champ français. Les critiques ont fait état d'une quasi-disparition de la notion de pouvoir dans les dispositifs de coordination étudiés en termes de conventions (Bourdieu, 1997). La question du pouvoir est pourtant au cœur de l'Economie des conventions (Thévenot 2012, 2015a, 2015b, 2016). Cependant, elle s'est déplacée vers l'étude d'oppressions liées à l'imposition de certaines formes de normalités (associées aux grandeurs) et ainsi de « conventions légitimées » (Orléan 2004). Chaque forme de grandeur spécifie une façon par laquelle les personnes et les choses sont qualifiées pour une certaine caractérisation du bien commun. Les formes conventionnelles qui équipent la vie en commun et les capacités qui s'y rattachent génèrent inévitablement des asymétries de pouvoir (Thévenot 2012).

Murdoch et al. (2000) et Raynolds (2002) soulignent dès le début des années 2000 le potentiel que constitue la théorie des grandeurs pour analyser ce nouveau type d'exercice du pouvoir. Cela dit, cette approche du pouvoir dans la littérature anglophone des études agro-alimentaires a en réalité été peu mobilisée, si ce n'est dans des travaux récents. C'est le cas des travaux de Gibbon et Riisgaard (voir aussi Cheyns et Riisgaard 2014) qui, dans un dialogue avec l'économie politique, se sont attachés à étudier le pouvoir normatif des conventions. Ils remettent en cause la vision d'un pouvoir qui ne serait lié qu'à des capacités et une rationalité stratégiques, et déplacent l'analyse des autorités, depuis celles issues de l'Etat et du pouvoir économique des firmes vers une plus grande variété d'autorités légitimes, au cœur de la théorie (Orléan 2004, Thévenot 2015a). D'autres travaux récents se sont par ailleurs attachés à spécifier les différents formats de connaissance, de savoir et d'expertise qualifiés dans certains dispositifs (Ponte et Sturgeon 2014, Ponte et Cheyns 2013) et ce qu'ils imposent en termes de pouvoir.

3.1.3. Le recours aux objets qualifiés et aux épreuves

Le recours aux objets qualifiés, qui permettent de stabiliser le jugement, est relativement peu présent dans cette littérature anglophone. Une des caractéristiques de l'école française a été de considérer les objets au-delà de leur matérialité de bien de production ou de consommation, c'est à dire aussi en tant que repères ou guides pour l'action, qui équipent des coordinations (Norman 1993). Ces « repères conventionnels » (Boltanski et Thévenot 1991), servent d'éléments tiers sur lesquels la règle s'appuie et qui déterminent la situation dans laquelle elle s'applique (Livet et Thévenot 1994 ; Favereau 1989). La notion majeure d'épreuve, au cœur de la théorie, est de même peu reprise dans cette littérature. Le repérage de l'épreuve, définie comme un dispositif permettant d'attribuer les états de grandeur (Boltanski et Thévenot 1991) permet de saisir les tensions critiques et les jugements en situation. Il doit aussi permettre de ne pas ramener toutes les actions humaines à des opérations de justification au sens où l'entend la théorie. L'analyse en termes de conventions s'est cela dit parfois éloignée de ces éléments majeurs et certains travaux (y compris en France) ont eu tendance à réifier les grandeurs dans des dispositifs organisationnels. Pour autant, certains travaux dans la littérature anglophone ont renoué avec une analyse des dispositifs attentive aux épreuves et aux objets conventionnels. Le recours aux épreuves, comme catégorie analytique, est par exemple à l'œuvre dans le travail de Ponte et Sturgeon (2014) et Ponte (2009), attentifs aux critiques que suscite l'usage de différents instruments de vérification de qualité. Ces moments sont précieux pour saisir la façon dont les personnes justifient leur action en pratique et explicitent ce qui convient dans la situation en se référant à différentes grandeurs de bien commun (voir aussi les travaux de Nyberg et Wright, 2013). Ebkia et Evans (2009) ont, quant à eux, accordé une attention particulière à la qualification des objets liés à la transmission d'information (voir plus loin).

3.1.4. Les conventions du travail et les liens entre « marchés internes » et « marchés externes »

La plupart des travaux qui se réfèrent aux économies de la grandeur se sont intéressés aux conventions de qualité. Les études sur la qualification du travail sont plus rares. En la matière, on relève essentiellement le travail de Gibbon et Riisgaard (2014 ; Riisgaard et Gibbon 2014) portant sur les diverses qualifications du travail dans les grandes fermes agricoles en Afrique. De même, l'interdépendance entre les « modèles d'entreprise » et les « conventions de qualité » (Eymard-Duvernay 1989 et 1992) a finalement été peu étudiée dans la littérature anglophone. Une étude récente s'y rapproche, celle de Rosin (2008), qui révèle les effets de l'audit sur la reconstruction des identités de producteurs de lait et de kiwi en Nouvelle Zélande. L'auteur montre que l'audit, parce qu'il « altère l'esprit du métier d'agriculteur » (*the spirit of farming*), modifie les conventions d'échange entre producteurs et industries. D'une qualité construite par le métier de producteur, la qualité devient produite par une capacité individuelle « à se conformer à l'audit ».

3.2. De nouveaux développements dans la littérature anglophone

La littérature anglophone a aussi proposé de nouveaux développements analytiques et théoriques. Sans les reprendre toutes, nous mettrons l'accent sur trois contributions qui nous semblent originales.

3.2.1. La subjugation des conventions marchandes : de la capacité du marché à se renouveler dans des « compromis temporaires »

La plupart des travaux considèrent les compromis sous l'angle d'accords relativement stabilisés. Une étude, celle de Nyberg et Wright (2013), est ici intéressante en ce qu'elle explore la prévalence de « compromis instables et temporaires » avec la grandeur marchande. Les auteurs montrent comment des entreprises s'engagent vers des compromis avec la grandeur marchande pour résoudre des disputes liées à des perceptions de l'environnement différentes, et combien ceux-ci, instables, sont contestés mais aussi constamment renouvelés. Les entreprises engagées dans la gestion de l'environnement répondent à la critique par la « création de biens compatibles avec plusieurs mondes, qui satisfont en même temps les épreuves des mondes marchand et écologique », tels que des voitures « vertes » ou des compensations carbone (Nyberg et Wright 2013 p. 409). Dans de nombreux cas ces biens sont à nouveau contestés ; les entreprises, soumises à la critique, s'ajustent et font alors évoluer ces biens vers de nouveaux compromis plus « *environmental friendly* » (par exemple, les « biocarburants de seconde génération » comme adaptation à la critique de ceux de « première génération »). Dans les dispositifs d'élaboration de compromis cités par l'auteur, les acteurs n'ont pas cherché à clarifier leur accord en se référant à l'une ou l'autre grandeur, évitant ainsi un travail coûteux et risqué de dévoilement de la critique. Le format de l'action, orienté vers une recherche de « consensus » et le rejet des positions antagonistes, conduit à une dépolitisation. Cette dépolitisation (qui écarte une critique) facilite une plus grande « domination du marché » en validant, de fait, les mécanismes de marché (p 420).

A travers les préceptes de la modernisation écologique et les partenariats qu'il noue avec des ONG de conservation de l'environnement et des autorités gouvernementales, le « monde des entreprises » prend ainsi peu à peu le rôle de gardien naturel de l'environnement. Pour les auteurs, cette production de compromis temporaires, écartant la critique, contribue à la dégradation de l'environnement, en faveur du marché. Les auteurs rejoignent ainsi les travaux de Boltanski (2011), Boltanski et Chiapello (2005) et Thévenot (2009), pour rendre compte d'une hégémonie et d'une subjugation du monde marchand sur les autres mondes. Cette approche a été relativement peu développée dans le champ français et apporte ici de nouvelles pistes de recherche.

3.2.2. Les « régimes d'information »

Ebkia et Evans (2009) se sont intéressés aux formats d'information qui guident les producteurs dans le Midwest des Etats Unis dans leurs décisions d'usage de leurs terres. Au même titre que les objets acquièrent une valeur différente dans chaque monde et sont des guides pour l'action, les informations diffusées, reçues de différentes sources, acquièrent une valeur différente. Les auteurs introduisent la notion de « régime d'information » pour examiner les « pratiques situées de la vie quotidienne impliquées dans la création et la diffusion de l'information », chacun accordant de la valeur à un format d'information spécifique. Ils montrent ensuite le lien entre les décisions d'usage des terres des propriétaires et les régimes d'informations. Ce travail rejoint un des premiers mouvements à l'origine de la différenciation des mondes, qui a porté sur les différents types d'« investissement de formes », de connaissances et de « formes du probable » (Thévenot 2009) rattachées à différentes grandeurs.

3.2.3. Une « convention de la considération »

Kirwan (2006) conduit un travail sur la façon dont les producteurs et les consommateurs coordonnent leurs attentes réciproques sur la qualité de produits, dans l'échange direct et donc en « face à face », sur des marchés paysans. Ce travail le conduit à formuler la proposition analytique d'une nouvelle convention, rendant compte de l'attention à autrui, de la considération réciproque que se portent les partenaires de l'échange (*regard convention*). Cette nouvelle convention permet de saisir des attributs de qualité qui ne sont pas contenus dans le produit (et ne déterminent pas sa qualité), mais qui, comme les conventions domestiques, sont construits par des interactions personnelles. L'auteur s'appuie sur les travaux de A. Offer (*the economy of regard*, 1997) qui formalise l'attention à autrui dans le don de cadeaux, mais aussi plus généralement dans des interactions de face à face, prenant des formes aussi bien verbales que non verbales. Cette considération est garante de l'authenticité de la relation : « *A gift without regards would be a bribe* » (Offer, 1997 : 454). Kirwan note qu'elle n'établit pas la valeur du produit (ne porte pas sur la résolution de l'incertitude sur la qualité), mais apporte un bénéfice non marchand dans l'évaluation d'ensemble de l'expérience d'échange. Les consommateurs en parlent comme des échanges plus « intimes, profonds et agréables » et relèvent le changement de temporalité (« *have time to talk* ») opposé à la relation fonctionnelle (« *mechanical* ») de l'échange marchand. L'échange d'attentions et de considération est inévitable dans des interactions de face à face entre producteurs et consommateurs et produit une satisfaction mutuelle. La proximité, la confiance, la réciprocité et la connexion sociale jouent un rôle important dans cette convention, sorte de combinaison de traits habituellement rattachés à un agencement de conventions domestiques (confiance gagnée dans les interactions personnalisées, ancrage dans un lieu et liens personnels) et civiques (bien être collectif, social) (p 310), mais qui ne saurait être vue comme un compromis entre ces deux conventions.

3.3. Nouveaux développements, nouveaux chantiers : l'extension aux « régimes d'engagement » dans les études sur l'environnement et l'usage de la terre

Si les utilisations de la théorie dans la littérature anglophone ont été riches et porteuses de nouveaux développements, elles montrent aussi que certains auteurs se sont heurtés aux limites de la théorie des conventions et de la justification pour expliquer toutes leurs observations empiriques. Les modalités de l'action ne cadrent pas toutes avec « l'action justifiable » et une mise en ordre général, et ce n'est d'ailleurs pas ce que prétend la théorie. C'est le cas des relations de considération dans l'étude de Kirwan (2006), qui se rapprochent d'une économie du *care* (l'attention à autrui) et d'un engagement en « familiarité » (Thévenot 2006) inscrit dans le proche, au lieu d'une mise en ordre générale faisant appel à des conventions visant une légitimité publique. C'est aussi le cas, dans l'étude de Nyberg et Wright (2013), des « *stakeholders* » qui s'affranchissent d'une visée de constitution de bien commun ouverte aux capacités critiques des acteurs, pour se concentrer sur la négociation stratégique d'intérêts reliés à des préférences individuelles. Les modalités de l'action convergent plus vers une grammaire « d'individus dans un public libéral » (Thévenot 2015c) que vers la « qualification de biens communs ». Les travaux de Reynolds sur les nouvelles conventions du commerce équitable indiquent cette même exigence apportée par le terrain, de considérer de façon particulière des modalités d'actions orientées vers la négociation d'intérêts, même si les

interactions s'inscrivent dans une forme personnalisée d'interconnaissances. On voit ainsi apparaître, avec ces études, la nécessité d'une ouverture à une théorie plus générale de l'action.

Cette ouverture est apparue dans l'école française de l'économie des conventions au début des années 2000, à partir d'une publication collective au colloque *Conventions et institutions* en 2003 (Eymard-Duvernay et al. 2006) qui inscrit, dans le programme de recherche à venir, un second « pluralisme des coordinations ». Celui-ci vise notamment à aborder, au côté des modes généraux de coordinations (programme majeur de l'économie des conventions jusque là), des coordinations qui reposent sur des engagements de proximité, en deçà des exigences de justification publique. Cette extension « sous les conventions » (Breviglieri et Stavo-Debaugé 2006) s'appuie sur les travaux de Laurent Thévenot et la sociologie qu'il développe autour des « régimes d'engagement » (Thévenot 2006). À côté de « l'action justifiable », Laurent Thévenot développe un programme de recherche visant d'autres modalités de l'action, notamment celles de « l'action en plan » et de « l'engagement familial » (*Idem*).

Cette extension à différents régimes d'engagements et modalités de coordination, des plus publics aux plus proches (Thévenot 2007), a circulé dans la littérature anglophone sociologique, par une autre entrée disciplinaire : la « *French pragmatic sociology* » (voir notamment : Blok 2013, 2015, Friedland *et alii* 2014, Hansen 2016, Jagd 2011, Luhtakallio 2012, Luhtakallio & Eliasoph 2014, Scott & Pasqualoni 2014, Silber 2003). Elle a par contre peu circulé dans les études appliquées aux questions agro-alimentaires.

Le « tournant qualité » et les « réseaux alimentaires alternatifs » ont laissé peu à peu place à de nouveaux chantiers de recherche, l'un, engagé au début des années 2000, sur les dispositifs de gouvernement par les standards et la certification, l'autre, émergent, autour de la question de la terre et des attachements à l'environnement. Sur ces objets plus récents, quelques contributions étendues aux régimes d'engagement apparaissent dans la littérature anglophone. Comment cette extension aux régimes d'engagement a-t-elle permis d'étendre les analyses ? Dans cette partie nous nous appuyons aussi sur des travaux de chercheurs positionnés dans la littérature anglophone (publiés en anglais) dont l'institution de rattachement peut être basée en France ¹⁰.

3.3.1. Le gouvernement par les *stakeholders* : dépolitisation et mise à mal des attachements

Des travaux qui se sont intéressés aux modes de gouvernement par les « *stakeholders* » (parties prenantes) dans des dispositifs de management participatif des ressources conduisent à questionner les prétentions à l'horizontalité dans ces interactions contemporaines. Ces dispositifs prétendent en effet gérer l'accès et l'usage des ressources, ou les normaliser (avec des standards de durabilité par exemple), par des dispositifs multi-parties prenantes dont la forme serait participative et inclusive de toutes les voix. Les auteurs mettent à jour deux formes d'oppression (et d'exclusion) dans ces dispositifs.

Dans le premier cas, les travaux examinent des processus de dépolitisation ou de technicisation du débat, qui traduisent l'oppression qu'exerce un gouvernement par les

¹⁰ Sur ces objets, les travaux publiés en anglais par des chercheurs non rattachés à une institution de recherche français sont encore peu nombreux. Cette ouverture permettra de mieux saisir les possibilités que propose cette extension aux régimes d'engagement.

stakeholders sur une qualification du bien commun, ouverte à l'expression des sens du juste et de l'injuste en pratique (Nyberg et Wright 2013, Cheyns 2011). Dans le gouvernement par les *stakeholders*, l'action est orientée vers le « plan » (Thévenot 2006), les participants sont détachés, et les interactions canalisées dans des échanges techniques. Ces travaux examinent les alliances que constituent des firmes et des ONG transnationales professionnalisées (Blok 2013, Nyberg et Wright 2013, Cheyns 2011, Blok et Meilvang 2015), qui partagent des formats d'action communs, transforment les problématiques écologiques en opportunités de construction de « marchés verts », ou encore partagent un langage commun autour de la technique et de la mesure (Blok et Meilvang 2015, Cheyns 2011). Les tensions et les conflits imposés par cette échelle de pouvoir restent confinés en deçà du débat public. En re-politisant les dispositifs de gouvernement contemporain, ces travaux ont ce pouvoir critique de rendre ces dispositifs contestables (Hansen 2016).

Dans le deuxième cas, les travaux montrent en quoi l'engagement des *stakeholders* met à mal les attachements de certains participants. Blok et Meilvang (2015) montrent ainsi comment certains activistes, dans le processus de développement durable d'une aire urbaine de Copenhague, ont dû avoir recours aux images pour exprimer, partager et rendre publics différents attachements familiers à la ville et à son écologie. Dans le dispositif mis en place, la durabilité émerge au cœur d'une gouvernance stratégique des *stakeholders*, où industries et ONG valorisent une expertise technique et détachée, inscrite dans le plan. Dans ce régime, les opposants sont contraints de mobiliser des références aux standards techniques (par exemple autour de la pollution de l'air). L'analyse des visuels apportés par les activistes révèle des écologies alternatives sous-estimées par le pouvoir du plan. Ces images traduisent des sensibilités spécifiques au site, des attachements difficiles à verbaliser et qui requièrent d'autres moyens d'expression. Elles rappellent aux participants l'existence d'une *valuation* politique alternative, plus accueillante des attachements familiers (*idem*). De la même manière, dans le cas de la gestion de l'eau, Richard-Ferroudji et Barreteau (2012) mettent en exergue la charge qui pèse sur les participants pour opérer des basculements d'un régime d'engagement à l'autre.

3.3.2. L'exercice du pouvoir par la légitimité de formes de connaissance attachées à des régimes d'engagement

L'exercice du pouvoir peut être lié à la légitimité de certaines formes du probable, selon ce qui est considéré comme probant ou preuve (Thévenot 2009). La forme statistique du probable sert ainsi souvent à discréditer des informations monographiques, car celles-ci sont supposées ne concerner qu'un cas singulier, opposé à la généralisation d'un fait statistique (*idem*). Silva-Castañeda (2012), Cheyns (2011) et Ponte et Cheyns (2013) ont montré comment la domination des variables macro et statistiques a conduit à disqualifier les voix des « communautés locales » dans les dispositifs multi-partie prenantes de standardisation des « bonnes pratiques » de production de l'huile de palme. Par ailleurs, ces formes du probable valorisées, de nature industrielle, tendent à favoriser l'expression d'une grandeur industrielle dans la spécification du bien « durable » - sans que celle-ci ne soit vraiment éprouvée.

Au-delà d'un conflit de grandeurs pour asseoir une légitimité, ce sont des formes de connaissance liées à des « engagements familiers » (Thévenot, 2006) qui sont

disqualifiées. Ainsi les récits qui font état d'expériences monographiques, qui s'appuient sur des témoignages vécus ou sur des empreintes personnelles ou anciennes sur la nature (des arbres anciens plantés par des ancêtres, des rivières) faisant « évidence » pour ceux qui habitent et partagent un même lien avec l'environnement, sont écartés (Silva-Castañeda 2012, Cheyns 2011). De même, les « communautés locales » affectées par l'expansion du palmier à huile se trouvent exclues du débat quand elles tentent de faire état des atteintes à leur vie quotidienne et font le récit de pertes de terres coutumières, d'arbres sacrés ou de destruction de leur environnement, avec une émotion vive et en utilisant des repères peu partageables avec des étrangers aux lieux. Elles communiquent un fort attachement qui embarrassé et est étranger aux autres participants, là où le format attendu est l'expression d'intérêts (Thévenot 2015, Cheyns 2014, Silva-Castañeda 2015).

3.3.3. L'incommensurabilité des dommages faits à la nature et aux personnes

L'attention au régime d'engagement familial et aux attachements à l'environnement a aussi conduit à traiter l'environnement comme espace habité (Centemeri 2015 ; Centemeri et Renou, 2015). Centemeri (2015) invite dès lors à dépasser la question des problèmes de commensuration liées aux grandeurs (la commensuration est difficile car plusieurs commensurations générales peuvent être mobilisées), pour introduire une autre forme d'incommensurabilité, « radicale ». Dans ce cas, l'incommensurabilité est liée à des langages et à des pratiques de *valuation* qui relèvent d'attachements personnels et intimes à l'environnement construits à travers une familiarisation. Ces *valuations* peuvent être comprises et partagées mais ne sont pas des arguments légitimes dans un débat public (voir aussi Blok et Meilvang, 2015), ou pour l'être, doivent être traduites en intérêts ou rendus compatibles avec la médiation en grandeurs. Dans l'engagement familial, l'environnement est un environnement habité, un lieu auquel la personne donne de la valeur car il y vit, s'y déplace et s'y sent à l'aise, et parce que sa mémoire y est déposée. La personne est distribuée dans l'environnement habité, qui devient une partie constitutive de sa personne, si bien que si l'environnement est affecté, cela le touche directement (Centemeri 2015). Les possibilités de réparation du dommage font appel à d'autres formes que la critique dans l'espace public ou la transformation en droit (Idem). Cette approche a aussi conduit à remettre en cause l'évaluation environnementale qui met un prix sur l'environnement (voir aussi Nyberg et Wright 2013).

Elle est centrale pour comprendre les tensions et souffrances que crée la transformation d'une plainte autour de la perte (de terres) en métriques d'intérêts communs, transformation que proposent les modèles *win-win* ou les mécanismes de compensations monétaires. Les dispositifs contemporains de gestion des ressources « *multi stakeholders* » composent avec une pluralité d'intérêts et par la négociation. Dans ce gouvernement, les personnes recherchent des solutions *win win*, partant de l'hypothèse qu'elles peuvent atteindre un intérêt partagé (Richard-Ferroudji et Barreteau, 2012 ; Silva-Castañeda 2015). Silva-Castañeda (2015) décrit par exemple les options proposées aux communautés locales indonésiennes, quant à la perte de leurs terres, occupées par des sociétés de plantations. Dans le premier cas, dit de « compensation monétaire », la terre est transformée en valeur monétaire, qui doit compenser sa perte. Dans le deuxième cas, les parties s'engagent dans un partenariat productif (dit *win win*) : au lieu de restituer les terres, la compagnie s'engage à installer

une nouvelle parcelle de palmiers à huile, de laquelle la communauté touchera une partie du revenu (et le compagnie l'autre partie), et dans laquelle les membres de la communautés seront, dans certains cas, employés. Cette parcelle est généralement située dans un autre lieu que celui réclamé par les communautés. La terre devient ainsi une ressource productive, quand elle était aussi, et avant tout, un espace habité (Silva-Castañeda, 2015, 2016). Les schémas productifs et les compensations monétaires sont ainsi le plus souvent refusés par les communautés locales, ou, avec la pression du temps, acceptés, mais n'en deviennent pas moins alors des choix tragiques (Centemeri 2015). Les communautés locales y opposent d'autres traitements : la reconnaissance des souffrances occasionnées par la perte et une forme de compassion, l'établissement d'une faute, et la réparation en droit (Silva-Castañeda 2015). Les processus de négociation retenus pour gérer les conflits fonciers supposent une traduction des droits et des attachements en « options mutuellement bénéfiques » aux compagnies et aux communautés locales. Les intérêts partagés, cependant, relèvent du domaine des intérêts économiques. Les résultats de la négociation ne répondent dès lors pas aux attentes des communautés et aux promesses de protection des droits fonciers (*idem*).

Cette extension aux régimes d'engagement, si elle a encore peu circulé dans la littérature anglophone appliquée aux études agro-alimentaires, a permis d'étendre, dans ce nouveau grand chantier de l'environnement, l'analyse à une pluralité de *valuations* des relations humaines et de leurs dépendances à l'environnement ainsi qu'aux pratiques qui mettent à mal cette base existentielle des vies humaines.

Remerciements

Nous remercions Laurent Thévenot, Olivier Favereau et Gilles Allaire pour leur relecture attentive de ce texte.

TABLEAU 1. ou ANNEXE 1 ?

Caractéristiques de la littérature prise en compte dans cette revue

Author(s)	Publ year	Journal/ Book	Geo	Discipline	Focus	Location empirics	of	Thematic area
Andersen	2011	Journal of Rural Studies	DK	Policy Studies	household provisioning	food	Denmark	consumption/provisioning
Barbera and Audifredi	2012	Sociologia Ruralis	IT	MD	wine, geo indications		Italy	innovation & instit change
Barham	2002	Agriculture & Human Values	US	Sociology	theory/review		na	quality turn and AAFNs
Barham	2003	Journal of Rural Studies	US	Sociology	wine, geo indications		France	quality turn and AAFNs
Biggart and Beamish	2003	Annual Review of Sociology	US	Sociology	theory/review		na	general overview
Busch	2000	Journal of Rural Studies	US	Sociology	theory/review		na	quality turn and AAFNs
Cidell and Alberts	2006	Geoforum	US	GPE	chocolate		Europe	innovation & instit change
Coq-huelva et al.	2012	Regional Studies	SP	GPE	olive oil		Spain	GVCs
Daviron and Ponte	2005	Book (Zed)	FR, DK	MD	coffee		Global, East Africa	GVCs
Diaz-Bone	2013	Economic Sociology	GER	Sociology	wine		Germany	quality turn and AAFNs
Ebkia and Evans	2009	Information Society	US	GRE, InfoSci	land management		US	env & land management
Evans	2012	Journal of Rural Studies	UK	Sociology	sustainable consumption		UK	consumption/provisioning
Freidberg	2003	Journal of Rural Studies	US	GRE	fresh fruit and vegetables		Burkina Zambia	Faso, quality turn and AAFNs
Gibbon and Ponte	2005	Book (Temple)	DK	MD	coffee, clothing		Global, Africa	GVCs
Gibbon and Riisgaard	2014	Journal of Agrarian Studies	DK	MD	cut flowers		Kenya	labour management
Gibbon et al	2008	Economy & Society	DK, US	MD	theory/review		na	GVCs
Goodman	2004	Sociologia Ruralis	US	GPE	theory/review		na	quality turn and AAFNs
Guthey	2008	Geographical Journal	US	GPE	wine		US	innovation & instit change
Gwynne	2006	Asia Pacific Viewpoint	UK	GPE	wine		New Zealand, Chile	GVCs
Kirwan	2006	Journal of Rural Studies	UK	MD	farmers markets		England	quality turn and AAFNs
Lindkvist and Sanchez	2008	Regional Studies	NO, SP	GPE	wine/geo ind and salt fish		Spain, Norway	innovation & inst change
Marsden et al	2000	Sociologia Ruralis	UK	GPE	theory/review		na	quality turn and AAFNs
Morgan et al	2006	Book (Oxford)	UK	GPE	multiple cases		Italy, UK, US	quality turn and AAFNs
Murdoch and Miele	2004	Book Ch (Routledge)	UK	GPE, ag econ	multiple cases		Italy	quality turn and AAFNs

Murdoch and Miele	1999	Sociologia Ruralis	UK	GPE, ag econ	eggs and organic meat	Italy	quality turn and AAFNs
Murdoch et al	2000	Economic Geography	UK	GPE	theory/review	na	quality turn and AAFNs
Nyberg and Wright	2013	British Journal of Sociology	UK	Bus School	multiple sectors and firms	Global, Australia	env & land management
Parrott et al	2002	Eur Urban and Reg Studies	UK	GPE	geo ind	Europe	quality turn and AAFNs
Ponte	2009	Sociologia Ruralis	DK	MD	wine	South Africa	GVCs
Ponte and Daviron	2011	Book Ch (Stanford)	DK	MD	wine	South Africa	GVCs
Ponte and Gibbon	2005	Economy & Society	DK	MD	theory/review	na	GVCs
Ponte and Sturgeon	2014	Review of Int Pol Economy	DK, US	MD	theory/review	na	GVCs
Raikes et al	2000	Economy & Society	DK	MD	theory/review	na	general overview
Raynolds	2012b	Journal of Rural Studies	US	Sociology	fair trade	Global	quality turn and AAFNs
Raynolds	2002	Sociologia Ruralis	US	Sociology	fair trade, coffee	Global	quality turn and AAFNs
Raynolds	2004	World Development	US	Sociology	organic	Global	quality turn and AAFNs
Raynolds	2012a	Rural Sociology	US	Sociology	fair trade, cut flowers	Ecuador	quality turn and AAFNs
Raynolds et al	2007	Agriculture & Human Values	US	Sociology	sustainability certifications	Global	quality turn and AAFNs
Renard	2003	Journal of Rural Studies	Mexico	Sociology	fair trade, coffee	Global, Mexico	quality turn and AAFNs
Riisgaard and Gibbon	2014	Journal of Agrarian Studies	DK	MD	cut flowers	Kenya	labour management
Rosin	2007	Book Ch (Elsevier)	NZ	GPE	yerba mate	Brazil	quality turn and AAFNs
Rosin	2008	GeoJournal	NZ	GPE	kiwi, dairy	New Zealand	quality turn and AAFNs
Rosin and Campbell	2009	Journal of Rural Studies	NZ	GPE	organic	New Zealand	quality turn and AAFNs
Sanchez-Hernandez	2011	Geografiska Annaler B	SP	GPE	wine/geo ind and salt fish	Spain, Norway	innovation & instit change
Sanchez-Hernandez et al	2010	Geoforum	SP	GPE	wine, geo ind	Spain	innovation & instit change
Stræte	2004	Eur Urban and Reg Studies	NO	GPE	dairy	Norway	innovation & instit change
Tallontire	2007	Third World Quarterly	UK	MD	theory/review	na	GVCs
Trabalzi	2007	Environment and Planning A	US	MD	dairy	Italy	quality turn and AAFNs
Truninger	2011	Journal of Consumer Culture	POR	MD	a food processor	Portugal	consumption/provisioning
Wilkinson	1997	Economy & Society	BRA	Sociology	theory/review	na	general overview

Extension aux régimes
d'engagement :

Blok et Meilvang	2015	Sociology	DK	Sociology	sustainable city	Copenhagen	env & land management
------------------	------	-----------	----	-----------	------------------	------------	-----------------------

Blok	2013	European J of Social Theory	DK	Sociology	theory/review	na	env & land management
Centemeri	2015	Environmental Values	IT/FR	Sociology	theory/review	na	env & land management
Centemeri et Renou	2015	HAL	IT/FR	Sociology	theory/review	na	env & land management
Cheyns	2011	Book	FR	Sociology	palm oil standards	Indonésie	env & land management
Cheyns	2014	Agric. and Human Values	FR	Sociology	palm oil standards	Indonésie	env & land management
Hansen	2016	European J of social theory	DK	Sociology	theory/review	na	general overview
Richard-Ferroudji et Barreteau	2012	Book	FR	Sociology	water	France	env & land management
Silva-Castañeda	2012	Agric. and Human Value	B	Sociology	palm oil standards	Indonésie	env & land management
Silva-Castañeda	2015	Int. J. of Sociology of agric.	FR	Sociology	palm oil standards	Indonésie	env & land management
Silva-Castañeda	2016	Env and Planning A	FR	Sociology	land standards	na	env & land management
Ponte et Cheyns	2013	Global Network	DK/FR	MD	fish & palm oil standards	world	env & land management

Legend:

Geo: Lieu d'affiliation institutionnelle au moment de la publication ; Discipline: disciplinary base of institutional affiliation of the authors at the time of publication

MD= multidisciplinaire; GPE = *geography, planning and environmental studies*

GVCs = *global value chains*; AAFNs = *alternative agro-food networks*

n/a = non applicable

Bibliographie

- Allaire G. et Boyer R. 1995. *La grande transformation de l'agriculture: Lectures conventionnalistes et regulationnistes*. Paris: INRA-Economica.
- Andersen A. H., 2011. Organic food and the plural moralities of food provisioning. *Journal of Rural Studies* 27.4, 440-450.
- Barbera F, and Audifredi S., 2012. In pursuit of quality. The institutional change of wine production market in Piedmont. *Sociologia ruralis* 52.3, 311-331.
- Barham E., 2002. Towards a Theory of Values-Based Labeling. *Agriculture and Human Values* 19, 349-360.
- Barham E., 2003. Translating terroir: the global challenge of French AOC labeling. *Journal of Rural Studies* 19, 127-138.
- Barnett C., 2014. Geography and ethics III From moral geographies to geographies of worth. *Progress in Human Geography* 38(1), 151-160.
- Batifoulier P. (dir.), 2001. *Théorie des conventions*. Paris: Economica.
- Batifoulier P. et G. de Larquier, 2001. Introduction – De la convention et de ses usages. In P. Batifoulier (ed.) *Théorie des conventions*. Paris: Economica
- Bessis F., 2008. Quelques convergences remarquables entre l'Économie des Conventions et la Théorie de la Régulation, *Revue Française de Socio-Économie* 1/2008 (n° 1) , 9-25
- Biggart N.W. et Beamish T.D., 2003. The economic sociology of conventions: Habit, custom, practice, and routine in market order. *Annual Review of Sociology*, 443-464.
- Blok A. and Leth M.M., 2015. Picturing Urban Green Attachments: Civic Activists Moving between Familiar and Public Engagements in the City. *Sociology*, 49 (1),19-37.
- Blok A., 2013. Pragmatic sociology as political ecology On the many worths of nature (s). *European journal of social theory*, 16(4), 492-510.
- Blok A., 2015, Attachment to the common-place: Pragmatic sociology and the aesthetic cosmopolitics of eco-house design in Kyoto, Japan. *European Journal of Cultural and Political Sociology*, 2(2), 122-145.
- Boltanski L. et Chiapello E., 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard. [English translation (2005) *The new spirit of capitalism*. London: Verso].
- Boltanski L., 2011. *On Critique: A Sociology of Emancipation*, Cambridge: Polity Press.
- Boltanski O. et Thévenot L., 1991. *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard. [English translation (2006) *On justification: Economies of worth*. Princeton: Princeton University Press].
- Bourdieu P., 1997. *Méditations pascaliennes*, Paris, Le Seuil.
- Breviglieri M. et Stavo-Debaugé J., 2006. Sous les conventions. Accompagnement social à l'insertion : entre sollicitude et sollicitation. In Eymard-Duvernay, F. (ed.), *L'économie des conventions. Méthodes et résultats*, tome II, *Développements*, Paris, La Découverte, 129-144.
- Busch L. 1992. Metatheories and Better Theories: A Reply to Ruttan. *International Journal of the Sociology of Agriculture and Food*, 2, 44-49.
- Busch L. et Tanaka K., 1996. Rites of Passage: Constructing Quality in a Commodity Subsector. *Science, Technology and Human Values*. 21(1), 3-27.
- Busch L., 2000. The Moral Economy of Grades and Standards. *Journal of Rural Studies* 16, 273-283.
- Centemeri L. et Renou G., 2015. Métabolisme social et langages de valuation. Apports et limites de l'économie écologique de Joan Martinez-Alier à la compréhension des inégalités environnementales. 2015. <hal-01163219>
- Centemeri L., 2015. Reframing problems of incommensurability in environmental conflicts through pragmatic sociology. From value pluralism to the plurality of modes of engagement with the environment. *Environmental Values*, 24, (3), 299-320.

Cheyens E. et Riisgaard L., 2014. Introduction to the symposium. The exercise of power through multi-stakeholder initiatives for sustainable agriculture and its inclusion and exclusion outcomes. *Agriculture and Human Values*. 31(3), 439-453.

Cheyens E., 2011. Multi-stakeholder initiatives for sustainable agriculture: limits of the "inclusiveness" paradigm. In : *Governing through standards: origins, drivers and limitations* (S. Ponte, P. Gibbon, and J. Vestergaard eds), Palgrave Macmillan, 318-354.

Cheyens E., 2014. Making "minority voices" heard in transnational roundtables: The role of local NGOs in reintroducing justice and attachments. *Agriculture and Human Values*. 31(3), 409-423.

Cidell, J L. et Alberts H.C., 2006. Constructing quality: the multinational histories of chocolate. *Geoforum* 37.6, 999-1007.

Coq-Huelva D., García-Brenes M.D. et Sabuco-i-Cantó A., 2012. Commodity chains, quality conventions and the transformation of agro-ecosystems: olive groves and olive oil production in two Andalusian case studies. *European Urban and Regional Studies* 19.1, 77-91.

Daviron B. et Ponte S., 2005. *The Coffee Paradox: Global Markets, Commodity Trade and the Elusive Promise of Development*. London: Zed Books.

Defalvard H., 1993. La méthodologie en sciences sociales: apport et limite de l'économie des conventions. *Problèmes économiques*, 2308, 1-7.

Diaz-Bone R. et Salais R., 2011. Economics of convention and the history of economies. Towards a transdisciplinary approach in economic history. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 7-39.

Diaz-Bone R., 2011. The Methodological Standpoint of the "économie des conventions". *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 43-63.

Diaz-Bone R., 2012. Elaborating the Conceptual Difference between Conventions and Institutions. *Historical Social Research*, 37(4), 64-75.

Du Gay P. et Morgan G., eds. *New Spirits of Capitalism?: Crises, Justifications, and Dynamics*. Oxford University Press, 2013.

Dupuy J.P., Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L., 1989. Introduction au numéro spécial de la revue économique sur l'économie des conventions. *Revue Economique*, 40 (2), 141-145.

Ekbja H. R. et Evans T.P., 2009. Regimes of information: Land use, management, and policy. *The Information Society* 25.5, 328-343.

Evans D., 2011. Consuming conventions: sustainable consumption, ecological citizenship and the worlds of worth. *Journal of Rural Studies* 27.2, 109-115.

Eymard-Duvernay F. éd., 2006a. *L'économie des conventions, méthodes et résultats. Tome 1: Débats* (Paris: La Découverte)

Eymard-Duvernay F. éd., 2006b. *L'économie des conventions, méthodes et résultats. Tome 2: Développements* (Paris: La Découverte)

Eymard-Duvernay F., 1989. Conventions de qualité et formes de coordination. *Revue Economique* 40 (2), 329-359

Eymard-Duvernay F., 1994. Coordination des échanges de l'entreprise et qualité des biens. In *Analyse économique des conventions*, A. Orléan (éd.), PUF Paris.

Eymard-Duvernay F., Favereau O., Salais R., Thévenot L., et Orléan A., 2006. 1. Valeurs, coordination et rationalité: trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions. *Recherches*, 23-44.

Favereau O. 1989. Marchés internes, marchés externes. *Revue économique*, 40 (2), 273-328.

Favereau O. et Lazega E. (éds), 2002. *Conventions and Structures in Economic Organization*. Cheltenham: Edward Elgar.

Favereau O. et Thévenot L., 1991. Réflexion sur une notion d'équilibre utilisable dans une économie de marchés et d'organisations, Ronéo, ERMES/EHESS, 40 p.

- Favereau O., 1994. Règle, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes. In A. Orléan (éd.) *Analyse économique des conventions*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Freidberg S., 2003. Culture, Conventions and Colonial Constructs of Rurality in South-North Horticultural Trades. *Journal of Rural Studies*, 19, 97-109.
- Freidberg S., 2004. *French beans and food scares: culture and commerce in an anxious age* (New York: Oxford University Press)
- Friedland R., Mohr J., Roose H. et Gardinali P., 2014. The Institutional Logics of Love: Measuring Intimate Life. *Theory and Society*, 43 (3-4), 333-370.
- Gibbon P et Riisgaard L., 2014. A New System of Labour Management in African Large-Scale Agriculture? *Journal of Agrarian Change* 14.1, 94-128.
- Gibbon P. et Ponte S., 2005. *Trading Down: Africa, Value Chains and the Global Economy*, Philadelphia: Temple University Press.
- Gibbon P., Bair J. et Ponte S., 2008. Governing global value chains: An introduction, *Economy and Society*, 37(3), 315-338.
- Goodman D., 2004. Rural Europe redux? Reflections on alternative agro-food networks and paradigm change. *Sociologia ruralis* 44.1, 3-16.
- Guthey G.T., 2008. Agro-industrial conventions: some evidence from northern California's wine industry. *The Geographical Journal* 174 : 138-148.
- Gwynne R.N., 2006. Governance and the wine commodity chain: upstream and downstream strategies in New Zealand and Chilean wine firms. *Asia Pacific Viewpoint* 47, 381-395.
- Hansen M. P., 2016. Non-normative critique Foucault and pragmatic sociology as tactical re-politicization. *European Journal of Social Theory*, 19(1), 127-145
- Jagd S., 2011. Pragmatic sociology and competing orders of worth in organizations. *European Journal of Social Theory* 14(3), 343-359.
- Kirwan J., 2006. The interpersonal world of direct marketing: examining conventions of quality at UK farmers' markets. *Journal of Rural Studies*, 22, 301-312.
- Latour B., 1998. To Modernise or Ecologise? That Is the Question. In B. Braun and N. Castree (eds.) *Remaking Reality: Nature at the Millennium*. London and New York: Routledge.
- Lindkvist K.B., Sánchez J.L., 2008. Conventions and innovation: a comparison of two localized natural resource-based industries. *Regional Studies*, 42, 343-354.
- Livet P. et Thévenot L., 1994. Les catégories de l'action collective, In A. Orléan A. (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, 139-167.
- Luhtakallio E., 2012. *Practicing Democracy. Activism and Politics in France and Finland*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Luhtakallio E., Eliasoph N., 2014. *Ethnography of Politics and Political Communication : Studies in Sociology and Political Science*". In K. Hall Jamieson et K. Kenski (dirs.), *Oxford Handbook of Political Communication*, Oxford, Oxford University Press. Online Publication Date: Sep. 2014. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199793471.013.28
- Marsden T., Banks J., Bristow G., 2000. Food supply chain approaches: exploring their role in rural development. *Sociologia Ruralis*, 40, 424-438.
- Morgan K., Marsden T. et Murdoch J., 2006. *Worlds of food: Place, power, and provenance in the food chain*. Oxford: Oxford University Press.
- Murdoch J. et Miele M., 2004. Culinary networks and cultural connections: A conventions perspective. In A. Hughes & S. Reimer (Eds.), *Geographies of commodity chains* London: Routledge, 102-119.
- Murdoch J., Marsden T., Banks J., 2000. Quality, nature and embeddedness: some theoretical considerations in the context of the food sector. *Economic Geography*, 76, 107-125.

- Murdoch J., Miele M., 1999. 'Back to nature': changing 'worlds of production' in the food sector. *Sociologia Ruralis*, 39, 465–483.
- Nicolas F. et Valceschini E. (éds), 1995. *Agro-alimentaire: une économie de la qualité*, Paris: INRA/Economica.
- Norman D. A., 1993. Les artefacts cognitifs, In B. Conein, N. Dodier et L. Thévenot, *Les objets dans l'action, de la maison au laboratoire*, Raisons pratiques, 4, EHESS, 15-34.
- Nyberg D., Wright C., 2013. Corporate corruption of the environment: sustainability as a process of compromise. *The British journal of sociology* 64.3, 405-424.
- Orléan A., 1989. Pour une approche cognitive des conventions économiques. *Revue Economique*, 40(2), 241-272.
- Orléan A., 1994. *Analyse économique des conventions*. PUF, Paris.
- Orléan A., 2004. L'économie des conventions: définitions et résultats, préface to the 4th édition of A. Orléan (nouvelle éd.) *Analyse économique des conventions*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Parrott N., Wilson N., Murdoch J., 2002. Spatializing quality: regional protection and the alternative geography of food. *European Urban and Regional Studies*, 9, 241–261
- Ponte S. et Cheyns E., 2013. Voluntary Standards and the Governance of Sustainability Networks. *Global Networks* 13 (4), 459-477.
- Ponte S. et Daviron B., 2011. Creating and Controlling Symbolic Value, in Bandelj, Nina, and Frederick Wherry, éds. *The cultural wealth of nations*. Stanford University Press.
- Ponte S. et Gibbon P., 2005. Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society*, 34(1), 1- 31.
- Ponte S. et Sturgeon T., 2014. Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort. *Review of International Political Economy* 21.1, 195-223.
- Ponte S., 2009. Governing through Quality: Conventions and Supply Relations in the Value Chain for South African Wine. *Sociologia Ruralis* 49(3), 236-257.
- Raikes P., Jensen M.F. et Ponte S., 2000. Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique. *Economy and Society* 29(3), 390-417.
- Raynolds L. T. , 2012b. Fair Trade: Social regulation in global food markets. *Journal of Rural Studies* 28.3, 276-287.
- Raynolds L. T., 2012b. Fair trade flowers: Global certification, environmental sustainability, and labor standards. *Rural Sociology*, 77.4, 493-519.
- Raynolds L. T., Murray D., Heller A., 2007. Regulating sustainability in the coffee sector: A comparative analysis of third-party environmental and social certification initiatives. *Agriculture and Human Values* 24.2, 147-163.
- Raynolds L.T., 2002. Consumer/Producer Links in Fair Trade Coffee Networks. *Sociologia Ruralis* 42(4), 404-424.
- Raynolds L.T., 2004. The Globalization of Organic Agro-Food Networks. *World Development* 32(5), 725-743.
- Renard M.C., 2003. Fair Trade: Quality, Market and Conventions. *Journal of Rural Studies*, 19, 87-96.
- Richard-Ferroudji A. et Barreteau O., 2012. Assembling different forms of knowledge for participative water management - Insights from the Concert'eau game. In Environmental democracy facing uncertainty (Claeys, C. et Jacqué M., éds), 19 p., <hal-00777847>
- Riisgaard L. et Gibbon P., 2014. Labour Management on Contemporary Kenyan Cut Flower Farms: Foundations of an Industrial–Civic Compromise. *Journal of Agrarian Change* 14.2, 260-285.
- Rosin Ch., 2008. The conventions of agri-environmental practice in New Zealand: farmers, retail driven audit schemes and a new spirit of farming. *GeoJournal*, 73, 45–54.

- Rosin Ch., Campbell H., 2009. Beyond bifurcation: examining the conventions of organic agriculture in New Zealand. *Journal of Rural Studies*, 25, 35–47.
- Salais R. et Storper M., 1992. The Four ‘Worlds’ of Contemporary Industry. *Cambridge Journal of Economics*, 16, 169-193.
- Salais R. et Thévenot L., (éds), 1986. *Le travail, marché, règles, conventions*. Paris: INSEE-Economica.
- Salais R., 1989. L’analyse économique des conventions de travail. *Revue Economique* 40(2), 199-240.
- Salais R., 2001. A presentation of the French “économie des conventions”: Application to Labour Issues. In : *Work seminar of the ESCR-Center of Business Research at the University of Cambridge*. 2001.
- Sánchez-Hernández J.L., Aparicio-Amador J., Alonso-Santos J.L., 2010. The shift between worlds of production as an innovative process in the wine industry in Castile and Leon (Spain). *Geoforum* 41.3, 469-478.
- Sánchez-Hernández J.L., 2011. The food value chain as a locus for (dis) agreement: conventions and qualities in the Spanish wine and Norwegian salted cod industries. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 93.2, 105-119.
- Scott A., Pasqualoni P.P., 2014. The making of a paradigm. Exploring the potential of Economy of Conventions and Pragmatic Sociology, In Adler, Paul S., Paul du Gay, Glenn Morgan, Michael Reed, 2014, *Oxford Handbook of Sociology, Social Theory and Organization Studies*, Oxford, Oxford University Press, 64-87.
- Silber I.F., 2003. Pragmatic Sociology as Cultural Sociology. *European Journal of Social Theory*, 6(4), 427-449.
- Silva-Castañeda L., 2012. A forest of evidence: third-party certification and multiple forms of proof—a case study of oil palm plantations in Indonesia. *Agriculture and Human Values*, vol 29, n 3, 361-370.
- Silva-Castañeda L., 2015. What Kind of Space? Multi-stakeholder Initiatives and the Protection of Land Rights. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 22(2), 67-83.
- Silva-Castañeda L., 2016. In the Shadow of Benchmarks. Normative and Ontological Issues in the Governance of Land. *Environment and Planning A*, 48(4), 681–698.
- Stark D., 2011. *The sense of dissonance: Accounts of worth in economic life*. Princeton University Press.
- Storper M. et Salais R., 1997. *Worlds of production: The action frameworks of the economy*. Harvard University Press.
- Stræte E.P., 2004. Innovation and changing ‘worlds of production’. Case-studies from Norwegian dairies. *European Urban and Regional Studies*, 11, 227–241.
- Sylvander B., 1995. Convention de qualité, concurrence et coopération: Cas du label rouge dans la filière volaille, In : *La grande transformation de l’agriculture. Lectures conventionnalistes et régulationnistes* (éds Allaire G. et Boyer R.), Paris, INRA, Economica, 73-96.
- Tallontire A., 2007. CSR and regulation: towards a framework for understanding private standards initiatives in the agri-food chain. *Third World Quarterly* 28.4, 775-791.
- Thévenot L, Moody M. et Lafaye C., 2000. Forms of Valuing Nature: Arguments and Modes of Justification in French and American Environmental Disputes, In M. Lamont et L. Thévenot (eds.) *Rethinking Comparative Cultural Sociology: Repertoires of Evaluation in France and the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thévenot L., 1989a. Equilibre et rationalité dans un univers complexe. *Revue économique*, numéro spécial *L’économie des conventions*, 40(2), 147-197.

- Thévenot L., 1989b. Economie et politique de l'entreprise; économies de l'efficacité et de la confiance, In Boltanski, L., Thévenot, L., (eds), *Justesse et justice dans le travail*, Cahiers de Centre d'Etudes de l'Emploi, PUF, 135-207.
- Thévenot L., 2002. Conventions of Co-ordination and the Framing of Uncertainty”. In E. Fullbrook (éd.) *Intersubjectivity in Economics*. London and New York: Routledge.
- Thévenot L., 2006. *L'action au pluriel: sociologie des régimes d'engagement*. Découverte.
- Thévenot L., 2007. The plurality of cognitive formats and engagements: moving between the familiar and the public. *European Journal of Social Theory*, 10(3), 413–427.
- Thévenot L., 2009. Governing Life by Standards: A View from Engagements. *Social Studies of Science* 39(5), 793– 813.
- Thevenot L., 2012. Convening the company of historians to go into conventions, powers, critiques and engagements. *Historical social Research*, 37 (4), 22-35.
- Thévenot L., 2015a. Certifying the world. Power infrastructures and practices in economies of conventional forms. *Re-Imagining economic sociology*, 2015, 195-223.
- Thévenot L., 2015b. Vous avez dit 'capital' ? Extension de la notion et mise en question d'inégalités et de pouvoirs de domination. *Annales Histoire Sciences Sociales*, 70(1), 69-80.
- Thévenot L., 2015c. Autorités à l'épreuve de la critique. Jusqu'aux oppressions du 'gouvernement par l'objectif'. In Frère Bruno (sous la dir.) *Le tournant de la théorie critique*, Paris, Desclée de Brouwer, 216-235.
- Thévenot L., 2016. Le pouvoir des conventions, In Batifoulier P. et alii (eds.), *Dictionnaire des conventions*, Villeneuve d'Ascq, Presses Universitaires du Septentrion, 203-207.
- Trabalzi F., 2007. Crossing conventions in localized food networks: insights from southern Italy. *Environment and Planning A*, 39, 283–300.
- Valceschini E. et Nicolas F., 1995. La dynamique économique de la qualité agro-alimentaire. In Nicolas F. et Valceschini E. (éds.), *Agro-alimentaire: une économie de la qualité*. Paris, INRA/Economica.
- Whatmore S., Thorne L., 1997. Nourishing networks: alternative geographies of food. In: D. Goodman, D., Watts, M. (Eds.), *Globalizing Food, Agrarian Questions and Global Restructuring*. Routledge, London, 287–304.
- Wilkinson J., 1997. A new paradigm for economic analysis. *Economy and Society*, 26, 305–339.