

# **Les responsabilités des acteurs de la filière de production face aux externalités négatives : importance des structures de capacités individuelles et collectives**

**Jérôme Ballet, Jean-Luc Dubois, François-Régis Mahieu<sup>1</sup>**

## **Introduction**

Dans leurs travaux respectifs, l'économiste Amartya Sen (2000) et la philosophe Martha Nussbaum (2000), mettent l'accent sur le fonctionnement des individus et sur leurs capacités à atteindre certains objectifs auxquels ils accordent de l'importance. Des objectifs qui portent tout autant sur la recherche d'un certain niveau de vie, sur le choix entre différentes options de vie que sur le fait de s'engager socialement.

Les individus utilisent les ressources, biens et services, ou actifs divers, qu'ils ont à leur disposition et les convertissent en modes de fonctionnement. Ceci se fait en fonction de leurs caractéristiques personnelles (sexe, âge, présence d'un handicap, etc.) et des opportunités économiques et sociales (accès à l'emploi, droits divers, etc.) qu'ils rencontrent. C'est ce 'pouvoir faire', selon l'expression de Paul Ricoeur (2004), qui exprime le fait d'être capable de réaliser quelque chose ou d'acquérir un certain statut, que Sen appelle 'capabilité' (de l'anglais 'capability').

Il est intéressant de noter que cette approche, qui met l'accent sur le fonctionnement des personnes, sur leur 'capabilité à faire ou à être', diffère largement de l'habituelle analyse économique qui s'appuie sur la possession, l'échange ou la consommation d'un panel de biens, fût-il constitué de biens de consommation, de biens durables, de biens de capital, de biens publics, de biens premiers,

---

<sup>1</sup> Centre d'Économie et d'Éthique pour l'Environnement et le Développement (C3ED) de l'Université de Versailles Saint Quentin-en-Yvelines (UVSQ) et Institut de Recherche pour le Développement (IRD).

de services ou même de droits. Elle permet ainsi d'analyser le bien-être et la pauvreté sur des bases différentes, mais surtout d'y intégrer une réflexion approfondie sur les inégalités, la vulnérabilité et l'exclusion sociale.

Dans ce cadre, le développement devient l'expression de la volonté d'améliorer les capacités d'agents, personnes ou groupes sociaux, en leur donnant plus de libertés (et de moyens) pour agir, tout en veillant à mieux maîtriser les inégalités de capacités (Sen, 1982). Les auteurs insistent alors sur le fait qu'en accroissant la liberté des agents, ces derniers pourront décider de ce qui leur convient le mieux en termes d'efficacité de résultats, de justice ou de bonheur.

Cette vision a le mérite de privilégier les agents et leurs aptitudes à agir, tant individuellement que collectivement. Elle considère que la conception des politiques publiques s'opère de bas en haut (*bottom-up*) en s'intéressant, en premier lieu, à ce que les gens vivent réellement, aux valeurs qui les guident, et à leur façon de fonctionner pour atteindre les objectifs qui leur importent. On rejoint là une certaine philosophie de l'action car, si l'approche peut paraître, au premier abord, plus individuelle que collective, les auteurs insistent sur le fait que chaque agent peut agir socialement et contribuer à l'action collective. En effet, il possède d'une part une capacité d'acteur, encore appelée 'agencité' ('agency' en anglais), qui lui permet de s'engager (Sen, 1991) et d'autre part, une série de capacités sociales et politiques (Nussbaum, 2000), qui ouvrent la voie à l'action collective.

L'approche par les capacités peut être appliquée à l'analyse des filières de production. En effet, la filière regroupe différents agents qui sont en interaction autour d'une finalité commune : la production d'un produit particulier. On peut alors considérer comme agent toute partie prenante de la filière, capable de décision, qu'il s'agisse d'une personne, d'un groupement social, d'une ONG ou d'une association, d'une entreprise, ou d'une institution d'État. Tous ces agents sont en interaction les uns avec les autres. Des capacités collectives peuvent ainsi naître de la combinaison entre les capacités individuelles de ces agents, même si le processus d'agrégation correspondant peut être relativement complexe.

À l'ensemble des capacités détenu par chaque agent, on peut associer une 'structure de capacités' qui s'appuie sur les liens fonctionnels, de substitution ou de complémentarité, qui existent entre les capacités. Lors de la prise de décision, que ce soit sur une base économique rationnelle, ou socialement raisonnable, ou humainement responsable, l'agent cherche à combiner de manière optimale ses capacités au sein de sa structure. Il met en œuvre sa liberté d'acteur en interagissant avec les autres parties prenantes de la filière, engageant alors sa responsabilité vis-à-vis d'eux dans l'obtention du résultat final. Il en résulte une 'structure de capacités collectives' qui naît de ces interactions et de la co-intégration des différentes structures de capacités individuelles. C'est cette structure collective que l'on peut mettre en relation avec les résultats de la filière pour déterminer les responsabilités respectives des agents.

Pour expliciter cette démarche, on montrera en premier lieu comment l'approche par les capacités peut être utilisée pour analyser les filières de production. On fera alors référence aux notions de 'structure de capacités individuelles' pour les agents économiques et de 'structure de capacités collectives' pour la filière de production. On insistera sur la fragilité de ces structures qui peuvent avoir du mal à s'ajuster, au-delà de certaines limites à des modifications internes à la filière ou à des chocs extérieurs. Cette démarche sera illustrée par des exemples pris chez les petits producteurs du Pérou et de Bolivie.

Dans une seconde partie, on montrera comment la filière peut être à l'origine d'externalités négatives qui ont pour effet de fragiliser les structures de capacités des agents, accroissant leur vulnérabilité. On s'appuiera pour cela sur l'exemple de la filière 'Perche du Nil' en Tanzanie. Il se pose alors un problème de responsabilité vis-à-vis de ces agents et de partage de responsabilités entre les différentes parties prenantes afin de pouvoir atténuer les conséquences négatives.

## **1. Filière de production et approche par les capacités des agents**

Les filières de production agro-alimentaires constituent un élément important des stratégies de développement. Elles permettent d'intervenir sur les différentes étapes de production, commercialisation, et consommation d'un produit donné, facilitant la programmation d'investissements, ciblés en fonction des besoins techniques et des goulots d'étranglement. Elles sont ainsi des sources d'innovation et d'économies d'échelle contribuant à la production de valeur ajoutée, et donc à la croissance et à la création d'emplois.

À chacune des étapes de la filière, différentes catégories d'agents interviennent, notamment les petits producteurs locaux, les agents de commercialisation intermédiaires, les exportateurs, les petits commerçants et grandes surfaces de distribution, les consommateurs finaux, etc. Tous ont à prendre des décisions de production, d'investissement, de commercialisation, d'exportation, de consommation finale ou intermédiaire, qui contribuent, de manière individuelle ou concertée, au devenir de la filière. C'est dans ce cadre qu'il nous faut considérer la formation d'une capacité collective propre à la filière comme résultat des différentes décisions.

### **1.1. Les structures de capacités individuelles des agents**

La notion d'agent est dans ce contexte essentielle. En effet, les différentes parties prenantes de la filière de production peuvent être considérées comme autant d'agents qui interagissent au sein de celle-ci. Pour Sen (2000), l'agent est une entité autonome qui a une capacité de décision rationnelle en tant qu'individu économique orienté vers la recherche du bien-être, mais qui possède aussi une capacité d'acteur lui permettant d'agir pour atteindre des objectifs qui ne vont pas que dans son seul intérêt propre mais reflètent « des considérations morales, de justice ou l'intérêt des générations futures » (*ibidem*, p. 268). C'est donc aussi un individu raisonnable car capable d'interagir avec les autres, et de s'engager socialement et durablement.

L'agent est alors caractérisé par sa 'capabilité' qui représente « la liberté de mettre en œuvre diverses combinaisons de fonctionnements (états et actions) retraçant ainsi sa liberté de mener des modes de vie divers » (*ibidem*, p. 83). Plus généralement, cette capabilité exprime la liberté de 'pouvoir-faire' ou de 'pouvoir-être' de tout agent.

Sen considère la 'capabilité' d'un agent dans un sens générique tout en reconnaissant l'existence d'un 'ensemble de capabilités' (*capability set*) qui est à sa disposition pour atteindre les objectifs qu'il s'est fixés. Or, on peut décliner cet ensemble en une série de capabilités spécifiques. C'est ce que fait Nussbaum en proposant la liste de capabilités humaines fondamentales (*central human capabilities*) qui permettraient à toute personne de mener la vie qu'elle désire. Les composantes de cette liste peuvent se décliner de manière différente, selon les cultures et les pays, en des variations multiples (*multiple realizability*). Notons, parmi celles-ci, les capabilités sociales d'affiliation et d'interaction, et les capabilités politiques de contrôle de son propre environnement, qui jouent un rôle important dans la relation à autrui.

Par définition, la capabilité d'un agent recouvre à la fois ce qu'il est capable de faire effectivement dans un contexte donné, aussi contraignant soit-il, et ce qu'il serait capable de faire, en termes potentiels, dans un contexte de plus grandes ressources, opportunités, ou libertés. C'est en fait cette capabilité potentielle, non encore réalisée, mais qui pourrait le devenir, si l'environnement, avec ses contraintes et ses opportunités, se modifiait, qui exprime le niveau de liberté de choix de l'agent.

La façon dont s'articulent les différentes capabilités détenues par un agent, au sein de son ensemble de capabilités, permet de définir la 'structure de capabilités'. Elle décrit de façon fonctionnelle – c'est-à-dire au moyen de coefficients de proportionnalité, de complémentarité, de substitution ou d'effets de seuils – comment les différentes capabilités sont reliées entre elles et interagissent. On peut comparer, par analogie, cet agencement à celui d'un portefeuille d'actifs qui combinerait, selon des proportions fixes, différentes ressources en capital financier, physique, humain et social, le raisonnement s'opérant, dans ce cas, sur des biens et non sur les fonctionnements des agents.

La structure présente, à tout moment, une configuration particulière des interactions entre les capacités. C'est le résultat d'une adaptation de l'agent, individuelle ou collective, face aux contraintes et opportunités rencontrées. Si l'on considère que ces structures sont rationnellement aménagées, au sens où leur configuration résulte d'une optimisation sous contraintes, alors le moindre choc, même faible, impliquera des réaménagements internes. Ceux-ci s'effectueront en fonction des possibilités de substitution ou de complémentarité entre capacités. Si ces chocs sont infimes, et facilement assimilables par la structure, un simple réajustement s'opérera, certaines capacités venant se substituer à celles qui ont été réduites. Dans le cas contraire, la structure, en atteignant certaines limites dues aux effets de seuil ou de cliquet, risque de ne plus pouvoir fonctionner, privant alors l'agent de sa capacité d'action. Ceci a pour effet de le rendre plus vulnérable face à tout événement et de conduire à de graves conséquences au plan individuel comme collectif.

Dans ce cadre, la structure de capacités devient un instrument essentiel pour analyser les réactions des agents face aux transformations économiques et sociales qu'ils rencontrent. Les possibilités de réajustement de sa structure interne par modification dans la combinaison des capacités, détermine la vulnérabilité des agents, tout comme leur capacité de résilience face aux chocs. C'est pourquoi, il importe d'en estimer le degré de fragilité.

On peut alors associer à chaque capacité une norme chiffrée évaluant les conséquences, positives ou négatives, de certaines mesures de politiques mises en œuvre dans le cadre de la stratégie de développement. Une évaluation normative qui retracerait de fait, la responsabilité face à la fragilité de la structure, et permettrait d'introduire une réflexion prudente dans le choix des mesures de politiques. Elle prendrait ainsi en compte la construction, la préservation et l'amélioration des capacités des différents agents.

## **1.2. La structure de capacités collective de la filière**

Le fait de considérer la filière de production comme un ensemble d'agents, personnes ou organisations, qui sont en interaction autour d'une finalité commune, permet de se référer à

l'approche par les capacités pour en analyser le fonctionnement. L'idée d'appliquer la notion de capacité aux organisations n'est pas nouvelle car depuis les travaux de Penrose (1959), on s'est intéressé aux capacités des entreprises, bien que le sens retenu alors soit plus restreint que celui défendu par Sen et Nussbaum. Dans ce cadre, les 'structures de capacités individuelles' servent à analyser les comportements des différents agents économiques. Chaque organisation dispose ainsi, tout comme une personne, d'un ensemble de capacités qui lui permet d'arriver à certaines réalisations.

Selon Penrose, c'est grâce au développement de compétences spécifiques, que les concurrents ont du mal à reproduire, que les entreprises s'attribuent une part de la valeur ajoutée, à l'issue du processus de production. Leurs capacités sont alors directement issues du processus d'apprentissage.

Au sein d'une filière de production, les entreprises mobilisent leurs actifs respectifs et leurs compétences spécifiques pour arriver à intégrer la production et la distribution de leurs produits, tout en faisant face aux diverses opportunités et contraintes. Ainsi, toute entreprise de la filière dispose d'un vecteur de fonctionnements qui dépend de ses ressources et compétences pour atteindre un objectif déterminé, mais doit prendre aussi en compte des opportunités et contraintes qui apparaissent sur le marché : il y a donc bien une similitude avec l'approche par les capacités.

On peut donc distinguer parmi l'ensemble des capacités présentes au sein de la filière, celles qui sont détenues individuellement par chacun des agents, et celles qui sont propres à l'ensemble de la filière de production.

En effet, selon Gereffi (1994), la filière de production peut être caractérisée dans sa globalité, par quatre éléments qui sont sa structure d'input-output, le territoire sur lequel elle opère, sa structure interne de gouvernance, et son cadre institutionnel. Ce dernier retrace la façon dont les conditions locales, nationales et internationales, ainsi que les politiques publiques, affectent, à chaque niveau de la filière, le processus de globalisation.

Ces quatre éléments expriment, en fait, un vecteur de fonctionnements possibles pour l'ensemble de la filière. Il s'agit,

en fait, de ‘capabilités collectives’ qui résultent des interactions entre les différents agents, personnes et organisations parties prenantes de la filière. Cette notion de capacité collective a déjà été mise en valeur pour élaborer des indicateurs de capacités villageoises au Soudan (Khalid El Harizi, 2004 et 2006).

Toute modification intervenant sur l’un de ces éléments a un impact sur la totalité de la filière. On peut donc aussi parler de ‘structure de capacités collectives’. Les quatre éléments précédents interviennent dans cette structure en lui conférant une plus ou moins grande plasticité face aux modifications qui résultent de l’ouverture aux opportunités du marché. Ainsi, la rigidité ou la flexibilité d’une filière de production ne s’analyse pas seulement en termes de prix ou de rendements, mais aussi en termes de fonctionnements ou de trajectoires. Ces derniers ne devenant possibles qu’en fonction des opportunités et des contraintes du marché.

Bien sûr, la structure de capacités collectives de la filière n’a de sens qu’en lien avec les structures de capacités de chaque agent, car ce ne sont pas seulement les capacités de chaque agent qui s’ajustent séparément lorsque surgissent de nouvelles opportunités ou contraintes, mais aussi la filière dans sa globalité qui modifie sa structure face aux changements. On a ainsi, au premier niveau, les structures individuelles de chaque agent et, au second niveau, la structure collective de la filière qui résulte de la combinaison ordonnée des différentes structures individuelles.

Cette vision d’une structure de capacités collectives permettant à la filière de s’adapter a été reprise et mise en évidence par Boucher *et al.* (2003) dans leur analyse des politiques d’appui au développement de l’agro-industrie rurale dans l’Amérique Latine des années 1980 (dans le cadre du réseau PRODAR ‘Production des Agro-industries Rurales’).

Il s’agissait de politiques qui mettaient l’accent sur la transformation et la commercialisation de la production agricole locale afin d’augmenter la part des petits agriculteurs familiaux dans la constitution de la valeur ajoutée. Or, les auteurs constatent que le développement des agro-industries rurales a souvent pris la forme d’une concentration géographique de toutes petites



entreprises de transformation pour des produits tels que la canne à sucre, le manioc et autres tubercules, le lait, les céréales, etc. (Requier-Desjardins, 1999 ; Boucher et Requier-Desjardins, 2002 ; Requier-Desjardins *et al.*, 2003). Ces concentrations permettent d'utiliser au mieux les ressources locales et jouent un rôle de catalyseur des capacités individuelles. Elles débouchent ensuite sur la constitution de capacités collectives qui drainent des ressources externes au territoire sur lequel elles prospèrent. Ces capacités sont en fait l'expression de compétences collectives qui sont validées par la certification de labels spécifiques ou la création de marques collectives.

Ce processus est évident dans le cas des activités fromagères de Cajamarca au Pérou. La fabrication du fromage de Cajamarca repose sur deux éléments. D'une part, la matière première qu'est le lait des herbages de montagne dont la teneur en matière grasse est supérieure à celle du lait produit en vallée. C'est cela qui donne sa spécificité au fromage. D'autre part, un savoir-faire ancestral datant de plus de 200 ans. De plus, des innovations de procédés, comme l'introduction du moulin, ont permis d'améliorer la qualité de la production au fil du temps.

On distingue trois catégories de producteurs de fromage. Les producteurs de Quesillo, qui est le fromage frais vendu sur les marchés et qui sert à la fabrication de fromage sec par les fromagers de la ville de Cajamarca. Ensuite, il y a les artisans de la ville de Cajamarca qui fabriquent le Mantecoso, un fromage traditionnel de bonne qualité. Enfin, les paysans-fromagers produisent du fromage frais de très mauvaise qualité qui est vendu dans les faubourgs de Lima. On voit ainsi que la localisation des agents, et leur place au sein de la filière, jouent un rôle crucial dans la constitution de ces capacités collectives.

Cependant, la diversité de la qualité des productions fromagères ont insidieusement eu pour effet d'instaurer des processus de sélection et d'exclusion de certaines catégories de producteurs. En 1999, par exemple, une association de producteurs s'est constituée autour de la création d'une marque collective en excluant de fait un certain nombre d'acteurs, notamment les intermédiaires, les fromagers informels, les petits vendeurs de rue, etc. Face à cette situation, d'autres mécanismes de concertation ont été instaurés.

Ainsi en 2002, une coordination de producteurs de dérivés de produits laitiers a vu le jour, associant ONG et institutions publiques. Elle a alors favorisé le débat sur la qualité des produits et permis une amélioration d'ensemble de la filière.

Ces exemples montrent comment peut se forger la capacité collective de la filière face à des concurrences de moins bonne qualité. Mais, ils font aussi apparaître les risques d'externalités négatives, sous forme de marginalisation ou d'exclusion, qui sont aussi produits par cette dynamique. Certains acteurs restent exclus du processus de formation des capacités collectives en raison de leur éloignement ou de leur difficulté d'adaptation au processus d'amélioration de la qualité. Les disparités de capacités ont alors tendance à s'accroître entre les agents de la filière et ceci peut poser à terme des problèmes de durabilité sociale, appelant des mesures de correction adéquates.

En fait, tout changement qui apparaît au sein de la filière pour répondre aux opportunités et contraintes du marché se répercutent de différentes manières. Les modifications qui se produisent au niveau de la structure de capacités d'un agent peuvent affecter la structure de la filière tout entière. À l'inverse, les changements qui apparaissent au niveau de la filière globale, et affectent la structure globale, peuvent aussi se répercuter dans les différentes structures individuelles. C'est pourquoi, il est nécessaire de s'interroger sur les conséquences de toute modification structurelle et sur la capacité des différentes structures individuelles et collectives à absorber les chocs, qu'ils soient internes ou externes à la filière.

### **1.3. Fragilité des structures et vulnérabilité des agents**

Les structures de capacités sont utiles pour mettre en valeur les aspects positifs du développement des filières. Elles permettent aussi l'analyse des externalités négatives ou des risques d'effets inverses qui peuvent survenir lorsque la filière fait face à des modifications structurelles internes ou à des chocs extérieurs. Certes, les structures de capacités ont une certaine plasticité et peuvent se réajuster, dans certaines limites, face aux chocs qui les atteignent. Il nous faut cependant opérer une distinction entre la fragilité des structures et la vulnérabilité des agents.

La vulnérabilité d'un agent est déterminée par l'ensemble des capacités qu'il possède et qui sont combinées de manière à produire une capacité de résilience face aux risques (Dubois et Rousseau, 2001 ; Dubois, 2003). C'est en combinant ses capacités de façon appropriée au sein d'une structure personnalisée qu'il parvient à faire face aux risques encourus (Rousseau, 2001).

La fragilité est propre aux capacités. Ce sont elles qui s'avèrent plus directement fragilisées dans un contexte donné, alors que d'autres peuvent paraître plus robustes, car utilisées de façon permanente. Ainsi par exemple, une technologie fortement spécialisée, résultant d'un long apprentissage, présentera une fragilité plus forte face à des circonstances imprévues, alors que des technologies issues de connaissances plus générales résisteront mieux et resteront utilisables dans le nouveau contexte. La fragilité de certaines capacités spécifiques qui peuvent se trouver réduites ou détruites à l'issue d'événements particuliers implique la fragilité des structures correspondantes, au niveau individuel comme collectif.

On voit ainsi que l'analyse de la fragilité des capacités, face à un choc donné, est nécessaire pour comprendre la vulnérabilité des agents. Toute réduction ou destruction d'une capacité oblige à un ré-agencement de la structure des capacités de cet agent, ce qui a pour effet de modifier son niveau de vulnérabilité.

C'est pourquoi il est préférable de connaître les niveaux de capacité des agents, de manière préventive avant tout choc extérieur, en s'interrogeant sur les possibilités de substitution entre capacités et en évaluer les possibilités d'adaptation. En cas de choc, une certaine réversibilité demeure possible mais cela peut demander de laisser du temps aux agents pour reconstituer leurs capacités et les ré-agencer au sein de leurs structure.

En ce qui concerne la filière, il faut prendre en compte les capacités individuelles de chaque agent, les capacités qui retracent les relations entre agents et les capacités collectives qui naissent de cette coopération. Toutes sont également fragiles et peuvent être facilement détruites par des chocs extérieurs ou des mesures politiques inadaptées. La vulnérabilité peut donc

s'apprécier à deux niveaux : celui des agents composant la filière et celui de la filière dans sa globalité.

À partir de l'exemple des producteurs du Pérou et de Bolivie, Carimentrand et Caceres Benavides (2004) ont montré la fragilité des capacités des agents de la 'filière quinoa biologique' de Bolivie face aux changements entraînés par le processus de qualification. La filière s'était constituée autour de petits producteurs regroupés en association (l'ANAPQUI) pour approvisionner des entreprises de transformation. Or ces dernières, pour surmonter l'irrégularité dans les volumes de production et dans la qualité du produit, ont développé une stratégie d'intégration verticale en implantant l'usine de transformation dans l'altiplano bolivien et en instaurant des critères de sélection. Cette décision a entraîné l'exclusion d'un certain nombre de petits producteurs et une forte défection au sein de l'association.

Au Pérou, ce sont les effets de la sécheresse qui ont affecté, en 2004, la filière de quinoa biologique (Carimentrand, 2006). La production de l'association des producteurs de l'Altiplano (APROAL) est alors passée de 148 tonnes, en 2003, à 15 tonnes en 2004, et l'entreprise de transformation a perdu de sa crédibilité vis-à-vis des clients étrangers. Ainsi un simple aléa climatique, en fragilisant la capacité collective de la filière, lui a fait perdre des parts de marché, ce qui en montre bien le niveau de vulnérabilité.

Plus généralement, on peut retenir que le renforcement des filières de production agro-alimentaires, dans le contexte des stratégies de développement agricole, n'apporte pas que des résultats positifs. Des externalités négatives, inattendues ou résultantes d'effets pervers, ont pour conséquence de fragiliser les structures de capacités des agents et leur possibilité de s'ajuster au changement. Certains agents peuvent bénéficier du développement de la filière alors que d'autres en sont exclus ou en subissent les aspects négatifs. Si l'on n'a pas étudié, de manière préventive, la fragilité des structures, ces externalités peuvent alors engendrer des situations aux conséquences désastreuses pour certaines catégories de personnes. La soutenabilité sociale de la filière se trouve alors menacée.

Ce fut le cas, par exemple, en ce qui concerne les politiques agricoles mises en œuvre au Burundi, au début des années 1990. En déstabilisant les relations sociales traditionnelles, elles ont été à l'origine de tels chocs sur la structure de capacités des agents et ont contribué à l'émergence des conflits interethniques qui ont secoué le pays (Ballet et Mahieu, 2001). C'est à ce niveau que la notion de responsabilité intervient et prend tout son sens.

## **2. Le partage des responsabilités au sein de la filière**

On sait que le développement des filières de production ne peut pas profiter de la même manière à tous les agents qui en sont parties prenantes. Certains vont en tirer profit, alors que d'autres risquent d'hériter d'effets pervers et de conséquences négatives. Ceci amène à se demander, de manière préventive, lors de la mise en œuvre de mesures de développement, si elles vont bien contribuer au renforcement de toutes les capacités individuelles et collectives, ou bien si elles ne risquent pas d'en inhiber ou même d'en détruire certaines.

Ceci ouvre la voie à la prise en compte de la responsabilité des parties prenantes intervenant dans le développement de la filière de production. Il s'ensuit une responsabilité partagée entre les différents acteurs qui peut amener à repenser le processus de développement de la filière. On illustrera cet aspect en se penchant sur le cas de la filière 'perche du Nil' en Tanzanie.

### **2.1. Le cas de la filière 'perche du Nil' en Tanzanie**

Un récent documentaire, intitulé « Le cauchemar de Darwin », a analysé le développement de la filière 'perche du Nil', en Tanzanie, au cours de la dernière décennie. Il mettait en parallèle les bénéfices du développement économique pour un certain nombre d'agents, entreprises de production, intermédiaires commerciaux, exportateurs, institutions nationales, etc., et l'accroissement de la pauvreté aux marges de la filière, notamment celle des pêcheurs artisanaux qui ont les premiers vécu de la perche du Nil et qui auraient du bénéficier, en premier, du développement de la filière.

Un petit rappel historique permet de mieux comprendre la situation, car la filière de la perche du Nil a connu un boom en Tanzanie à partir des années 1990, en raison de son exploitation dans le lac Victoria.

Il existait bien une activité artisanale de pêche avant cette période. La première manufacture locale de filets de pêche apparaît en 1908 et l'activité de pêche artisanale ne s'y développe réellement qu'à partir de 1917 (Garrod, 1961). Mais la perche du Nil n'est apparue qu'au début des années 1960 dans la partie ougandaise du lac, à la suite d'un programme de repeuplement piscicole. Du côté tanzanien, on ne dénote la présence de perches en nombre significatif qu'à partir de 1982 (Reynolds et Grebouval, 1989).

C'est au cours des années 1980, que le marché local et régional de la perche, fraîche ou fumée, se développe. Et ce pour deux raisons : d'une part, du côté de la demande, on assiste à un accroissement de la demande locale ; d'autre part, du côté de l'offre, ce poisson étant carnivore, il a proliféré, apparaissant de plus en plus fréquemment dans les filets, au détriment des autres espèces qui sont devenues plus rares et plus chères. En 1987, ont lieu les premières exportations de perche du Nil congelée. C'est une entreprise kenyane qui l'exporte vers Israël où les forces armées sont devenues le principal client.

Le développement de la filière s'accélère au cours des années 1990. Les entreprises kenyanes accroissent leurs parts de marché à l'étranger et exercent une pression sur la demande en Tanzanie. Le prix offert par ces entreprises étant supérieur au prix local, la perche devient un poisson d'exportation et est donc de plus en plus difficile à trouver sur le marché local. Cette tendance s'est trouvée renforcée par certaines mesures de politique économique. Ainsi, la mise en place d'un programme d'ajustement structurel aurait largement contribué au boom de la filière en raison de la dévaluation de la monnaie tanzanienne qui a favorisé la réduction des coûts de production et le développement des entreprises étrangères. Enfin, en 1992-1993, une loi tanzanienne a imposé aux entreprises étrangères, notamment kenyanes, de s'implanter dans le pays pour développer la transformation sur place et réduire les exportations directes de perche (Gibbon, 1997).

En 1996, les institutions financières internationales ont procédé à une évaluation du processus de libéralisation du marché et conclurent à un succès économique pour la Tanzanie. Malheureusement, elles n'ont guère profité de cette occasion pour traiter la question des répercussions sociales de cette politique, notamment le fait que certains agents aient été exclus du processus de développement et aient vu leur pauvreté augmenter.

## **2.2. La multiplicité des agents et leurs responsabilités**

Le cas de la perche du Nil montre bien les conséquences sociales négatives qui peuvent résulter du développement d'une filière de production. Dès lors que l'on se pose la question de la responsabilité d'une telle situation, il apparaît nettement que les responsabilités sont multiples et jouent à différents niveaux.

Pour établir un partage de ces responsabilités, nous proposons de les relier à leur niveau de capacité, autrement dit aux structures de capacités des agents. Et ce, d'autant plus que pour Sen (2000, p. 194), la capacité d'action de tout agent, autrement dit son 'agencéité', induit sa responsabilité : c'est à travers « sa capacité d'initiative et le choix d'accomplir ou non une action qu'on reconnaît tout agent comme responsable ».

En reprenant l'exemple de la perche du Nil, on s'aperçoit que ces diverses responsabilités pouvaient être mieux appréhendées s'il y avait eu une analyse réfléchie du rôle des différents agents. Il y a, tout d'abord, les pêcheurs qui habitent des camps établis sur les îles du lac avec l'appui des entreprises de transformation et d'exportation. Ces pêcheurs bénéficient de fourniture de matériel, tels les filets et les embarcations de pêche, de la part de ces entreprises. Mais ils ne peuvent leur vendre directement le produit de la pêche car il y a un réseau de collecteurs de poisson indépendants qui servent d'intermédiaires. Les entreprises de transformation et d'exportation n'achètent qu'aux collecteurs indépendants. Enfin, le transport aérien est monopolisé par des personnalités liées à la compagnie nationale Air Tanzanie (Gibbon, 1997).

Cette multiplicité des agents a pour effet de diversifier les responsabilités. On ne peut donc pas dire que la responsabilité

globale de la situation finale doit être imputée aux seules entreprises de transformation, même si, en tant que donneurs d'ordre, elles possédaient un certain pouvoir et donc une responsabilité plus forte. En fait, chacun des agents a une part de responsabilité au sein de la filière. Ainsi, par exemple, les pêcheurs, qui vivent dans une grande pauvreté, avec des taux de mortalité fortement liés au VIH/SIDA, ne font pas que subir leur situation. Ils portent aussi une part de responsabilité dans le non-respect des règles de conduite, instituées par les entreprises de transformation pour se garantir en main d'œuvre, qui concernaient les bagarres, l'abus d'alcool et d'autres produits, ainsi que les relations sexuelles (Gibbon, 1997).

De même, il y a une responsabilité des institutions internationales, à travers les politiques dont elles ont conseillé la mise en œuvre, et dont elles n'ont pas mesuré ou suivi les conséquences sociales mettant avant tout l'accent sur la dimension économique.

Mais si on voulait réellement appréhender l'ensemble des responsabilités, il faudrait aussi considérer d'autres niveaux d'agents, notamment les entreprises grossistes, les poissonniers et les consommateurs des pays du Nord où la perche du Nil s'est imposée en raison de la raréfaction des autres espèces. Raréfaction en grande partie due à la pêche maritime intensive qui freine la reproduction de ces espèces à un niveau souhaitable. Or, ceci a eu pour effet d'en augmenter le prix par rapport à celui de la perche du Nil. Dans ce contexte, ce sont les pêcheurs des pays du Nord, et les politiques nationales de pêche qu'ils influencent, qui sont aussi responsables.

La responsabilité est donc largement diffusée entre les agents directs de la filière et les agents qui n'ont qu'une relation indirecte avec elle, comme c'est le cas des pêcheurs des pays du Nord. Certains agents ont cependant une responsabilité plus grande parce qu'ils détiennent une capacité d'action plus forte et qu'ils contrôlent une partie de la filière.

Cependant, si l'on veut repenser la filière en fonction des conséquences sociales de son fonctionnement, il faut clairement établir les responsabilités respectives des différents agents. Les



degrés d'imputation devront être différents si l'on veut partager les coûts de ces responsabilités de manière équitable. Mais cela pose la question plus générale du mode de gouvernance qui prédomine au sein de la filière.

### **2.3. Le choix d'un mode de gouvernance pour la filière**

On assiste actuellement à une fragmentation de la production mondiale, c'est-à-dire à une séparation des différentes parties du processus de production et à une dispersion plus grande des agents qui contribuent à la filière de production (Deardorff, 1998 ; Arndt et Kierzkowski, 2001). Cette désintégration de la production va de pair avec l'intégration au commerce mondial (Feenstra, 1998). Les entreprises multinationales ont avantage à externaliser une partie de leur production ce qui fait que le processus de production est désormais dispersé et extrêmement complexe avec un fort appel à la sous-traitance. Dans le cas des filières de production des pays en développement, les producteurs sont obligés d'effectuer le grand écart entre les capacités requises pour la production domestique et celles exigées par le marché international, et ceci impose de renforcer le contrôle des acheteurs.

Cette fragmentation accrue entre entreprises, dans des espaces géographiques différents, amène à s'interroger sur les modes de coordination de la production face à la complexité des relations inter-entreprises (Hughes, 2000 ; Henderson *et al.*, 2002 ; Dickens *et al.*, 2001). D'autant que certains auteurs ont montré que cela pouvait être indépendant de la forme de propriété directe sur les actifs (Keesing et Lall, 1992).

Dans ce contexte, on peut distinguer cinq modes de gouvernance emblématiques (Gereffi *et al.*, 2003). Ceci permet de poser clairement le problème du partage de la responsabilité entre agents :

- Le premier mode est celui du 'marché', pour lequel le coût de changement dans le partenariat est faible pour toutes les parties.
- Le second mode est celui des filières de production 'modulaires' qui se caractérise par le fait que les fournisseurs fabriquent des produits avec des

spécifications particulières pour certains clients. Dans ce cas, ce sont les fournisseurs qui assument pleinement la responsabilité de la production en raison des compétences technologiques qu'ils détiennent.

- Le troisième mode de gouvernance est celui des filières de production 'relationnelles' qui se caractérise par des interactions complexes entre les fournisseurs et les vendeurs, engendrant alors une dépendance mutuelle et un haut niveau d'actifs spécialisés. Ce mode de gouvernance se construit sur la réputation ou sur les liens familiaux et ethniques. La proximité spatiale joue souvent aussi un rôle dans la construction de ces relations.
- Le quatrième mode concerne les filières de production 'captives'. Dans ce cas, ce sont les petits fournisseurs qui sont dépendants d'acheteurs plus puissants. Ils subissent alors les coûts des changements de partenariat et, en conséquence, peuvent être considérés comme 'captifs'. Ce mode de gouvernance est caractérisé par un haut degré de suivi et de contrôle de la part des entreprises dominantes.
- Enfin, le cinquième mode de gouvernance est 'hiérarchique'. Il correspond à l'intégration verticale et, dans ce contexte, la forme dominante est le contrôle managérial sous une forme descendante.

Ces modes de gouvernance impliquent des degrés de coordination et des asymétries de pouvoir différentes que l'on peut synthétiser dans le tableau suivant :

**Tableau 1. Déterminants de la gouvernance au sein de la filière de production**

Type de gouvernance	Complexité de la transaction	Facilité à codifier la transaction	Capacités d'offre	Degré de coordination et asymétrie de pouvoir
Marché	Faible	Forte	Forte	Degré croissant selon le type de gouvernance, de faible à fort
Modulaire	Forte	Forte	Forte	
Relationnelle	Forte	Faible	Forte	
Captive	Forte	Forte	Faible	
Hierarchique	Forte	Faible	Faible	

Source : (Gereffi *et al.*, 2003)

Ces modes de gouvernance retracent des répartitions du pouvoir différentes et, par conséquent, des niveaux de responsabilité plus ou moins forts. Plus le pouvoir de décision sera important et le degré de contrôle sur la filière étroit, plus la responsabilité de l'agent qui exerce le contrôle sera grande. Or, le pouvoir de décision des agents est inégalement réparti selon le mode de gouvernance, la responsabilité qui sera imputée ne pourra donc être la même face aux changements produits par les décisions. Ainsi, dans un mode de gouvernance de type 'marché', la responsabilité sera relativement partagée, alors qu'à l'autre bout de la typologie, le mode de gouvernance 'hiérarchique' impliquera une plus forte responsabilité des décideurs.

## Conclusion

Le développement des filières de production agro-alimentaires s'inscrit de longue date dans les stratégies de croissance des pays en développement. Elles sont de plus censées être un facteur d'amélioration du niveau et des conditions de vie pour les agents qui en sont parties prenantes. C'est pourquoi les praticiens du développement, les experts internationaux, et les hommes politiques sont souvent très impliqués dans ce type de réalisation et en vantent facilement les aspects positifs.

Malheureusement, il arrive souvent, comme c'est le cas pour nombre de projets, programmes ou politiques de développement, que des effets pervers ou des externalités sociales négatives surgissent de manière inattendue. Nous avons présenté, à titre

d'exemple, le cas bien spécifique de la perche du Nil en Tanzanie et des pêcheurs du lac Victoria.

Sur cette base, on voit que toute politique de développement ne peut être vue comme totalement neutre en termes sociaux. En parallèle à des succès économiques patents, il peut y avoir des échecs concernant la dimension sociale, trop souvent ignorée au moment de la conception des projets. Or, de telles situations peuvent conduire à la non-soutenabilité du développement à partir du moment où les capacités structurelles des agents sont atteintes, soit en raison de la destruction de certaines d'entre elles, soit parce que la structures de capacités n'arrive pas à retrouver un équilibre. On rejoint là l'idée d'un 'développement socialement soutenable' considérant les aspects négatifs parallèlement aux aspects positifs du développement et cherchant à éviter tout dysfonctionnement qui menace à terme la cohésion sociale (Ballet, Dubois et Mahieu, 2005).

Pour éviter cette situation, il faut, dès leur conception, identifier les impacts des politiques de développement, examiner la plasticité des structures de capacités des agents, c'est-à-dire leur capacité de réajustement face à divers chocs, envisager divers scénarios, et répartir les responsabilités entre les parties prenantes pour proposer des mesures compensatoires.

Ce partage des responsabilités demande l'instauration de discussions entre les différents agents, sur des bases éthiques communes, sans attitude exclusive, en se souciant des relations à l'autre, et en veillant à la poursuite d'objectifs communs. Cela revient aussi, dans le cas de la filière, à 'potentialiser' (en anglais *empowerment*) en en faisant les parties prenantes des résultats obtenus.

Évaluer les responsabilités des différents agents demande cependant de définir, à titre préventif, des normes sociales à respecter ou des limites à ne pas dépasser. Il en résulte des 'principes de précaution sociale' qui permettent de protéger les structures de capacités des agents. Ces principes peuvent prendre une forme de 'précaution sociale' (*ex-ante*), ou de 'prudence sociale' (*ex-post*), et visent à assurer la soutenabilité de la filière.

On introduit, de cette manière, une éthique de la responsabilité, en parallèle à la liberté de choix des agents (ou à leur capacité), dans le processus de développement des filières.

### Références bibliographiques

- Arndt S. et Kierzkowski H. (2001), « Introduction », in Arndt S. and Kierzkowski H. (eds.), *Fragmentation : New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press, pp.1-16.
- Ballet J., Dubois J.-L., Mahieu F.-R. (2005), *L'autre développement. Le développement socialement soutenable*, Paris, L'Harmattan.
- Ballet J. et Mahieu F.R. (2001), « Entitlement Map and Social Capital as Capabilities Indicators », 1<sup>ère</sup> conférence sur l'approche par les capacités *Justice and Poverty : Examining Sen's Capability Approach*, St Edmund's College, Université de Cambridge, 5-7 juin 2001, Cambridge.
- Boucher F. et Requier-Desjardins D. (2002), « La concentration des fromageries rurales de Cajamarca : enjeux et difficultés d'une stratégie collective d'activation liée à la qualité », actes du colloque SYAL, *les systèmes agroalimentaires localisés : produits, entreprises et dynamiques locales*, Agropolis, Montpellier, France, 16-18 octobre 2002.
- Boucher F., Carimentrand A., Requier-Desjardins D. (2003), « Agro-industrie rurale et lutte contre la pauvreté : les systèmes agroalimentaires localisés contribuent-ils au renforcement des capacités ? », 3<sup>ème</sup> conférence sur l'approche par les capacités *Du développement soutenable à la liberté soutenable*, Université de Pavie, 7-9 septembre 2003, Pavie.
- Carimentrand A. (2006), « Production de quinoa biologique pour l'exportation et soutenabilité des moyens d'existence en milieu rural : l'expérience péruvienne », colloque *Alimentation et Territoires : ALTER 2006*, 18-21 octobre 2006, Baeza, Espagne.
- Carimentrand A. et Caceres Benavides Z.A. (2004), « Globalisation et agriculture biologique, la filière quinoa biologique en Bolivie », Actes du colloque international AIEA2, *Développement soutenable et globalisation dans l'agroalimentaire*, Université de Laval, Québec, 23-24 août 2004.

- Deardoff A. (1998), « Fragmentation in Simple Trade Models », *Discussion paper* 422, School of Public Policy, University of Michigan.
- Dickens P., Kelly P., Olds K., Yeung H.W.C. (2001), « Chains and Networks, Territories and Scales: towards a Relational Framework for Analysing the Global Economy », *Global Networks*, 1 (2), pp. 89-112.
- Dubois J.-L. (2003), « Food Security, Vulnerability and Social Sustainability », *Cahiers de l'IFAS*, Institut français d'Afrique du Sud, Johannesburg.
- Dubois J.-L. et Rousseau S. (2001), « Reinforcing Household's Capabilities as a Way to Reduce Vulnerability and Prevent Poverty in Equitable Terms », 1<sup>ère</sup> conférence sur l'approche par les capacités *Justice and Poverty: Examining Sen's Capability Approach*, St Edmund's College, Université de Cambridge, 5-7 juin 2001, Cambridge.
- El Harizi K. (2006), « Sudan Case Project: final Report », IFPRI-DSGD, *Empowering the Rural Poor under Volatile Policy Environments in the Near East and North Africa Region Research Project*, pp. 79-108.
- El Harizi K. (2004), « A model of Empowerment: project report no.1 », IFPRI-DSGD, *Empowering the Rural Poor under Volatile Policy Environments in the Near East and North Africa Region Research Project*.
- Feenstra R. (1998), « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy », *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4), pp. 31-50.
- Garrod D. (1961), « The history of the fishing industry of lake Victoria in relation to the expansion of marketing facilities », *East African Agricultural and Forestry Journal*, 27 (2).
- Gereffi G. (1994), « The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas production Networks », in Gereffi G. and Korzeniewicz M. (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, pp. 95-122.

- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2003), « The Governance of Global Value Chains », *Review of International Political Economy*, Forthcoming.
- Gibbon P. (1997), « Of Saviours and Punks : The Political Economy of the Nile Perch Marketing Chain in Tanzania », *Working Paper 97.3*, Centre for the Development Research, Copenhagen.
- Henderson J., Dicken P., Hess M., Coe N., Yeung H.W.C. (2002), « Global production Networks and the Analysis of Economic Development », *Review of International Political Economy*, 9 (3), pp. 436-464.
- Hughes A. (2000), « Retailers, Knowledges and Changing Commodity Networks : The Case of the Cut Flower Trade », *Geoforum*, 31, pp.175-190.
- Ibrahim S. (2006), « From Individual to Collective Capabilities : The Capability Approach as a Conceptual Framework for Self-help », *Journal of Human Development*, vol. 7 n° 3, pp. 398-41
- Keesing D. and Lall S. (1992), « Marketing Manufactured Exports from Developing Countries : Learning Sequences and Public Support », in Helleiner G. (ed.), *Trade Policy, Industrialisation and Development*, Oxford, Oxford University Press, pp. 176-193.
- Penrose E. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Basil Blackwell.
- Requier-Desjardins D. (1999), « Agro-industria rural y sistemas agroalimentarios localizados : cuales puestas », [www.prodar.org-XAniversarion.PRODAR](http://www.prodar.org-XAniversarion.PRODAR).
- Requier-Desjardins D., Boucher F., Cerdan C. (2003), « Globalization and the evolution of production systems : rural food-processing and localised Agri-food systems in Latin-American countries », *Entrepreneurship and regional Development*, février 2003.
- Reynolds J. and Grebouval D. (1989), « Socio-economic effects of the evolution of the Nile Perch fisheries of lake Victoria : a review », Rome, FAO-CIFA, *Technical Paper 17*.
- Ricœur P. (2004), *Parcours de la reconnaissance*, Paris, Stock.
- Rousseau S. (2001), « Capacités, risques et vulnérabilités » in *Pauvreté et développement socialement soutenable*, Dubois J.-L., Lachaud J- P., Montaud J- M., Pouille A. (eds.), PUB, Bordeaux, pp.11-22.

- Sen A. (1982), « Quelle égalité ? » in *Éthique et Économie*, PUF, Paris, pp. 189-213. Traduction française 1993 de « Equality of What ? » in *Choice, Welfare and Measurement*, Blackwell, Oxford, reedited Harvard University Press .
- Sen A. (1991), *Éthique et Économie*, PUF, Paris, Traduction française 1993 de *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Sen A. (2000), *Un nouveau modèle économique : développement, justice et liberté*, Paris, Odile Jacob.



Ballet Jérôme, Dubois Jean-Luc, Mahieu F.R. (2008)

Les responsabilités des acteurs de la filière production face aux externalités négatives : importance des structures de capacités individuelles et collectives

In : Dubois Jean-Luc (dir.), Brouillet A.S. (dir.), Bakhshi P. (dir.), Duray-Soundron C. (dir.). *Repenser l'action collective : une approche par les capacités*

Paris : L'Harmattan, p. 171-194. (Ethique Economique)

ISBN 978-2-296-06180-4