

Organisation et efficacité des marchés de légumes approvisionnant Hanoi (Vietnam)

Paule Moustier¹
Isabelle Vagneron²
Bui Thi Thai³

¹ Centre de coopération internationale
en recherche agronomique
pour le développement (Cirad),
19 Han Thuyen Street,
Hai Ba Trung,
Hanoi,
Vietnam

<paule.moustier@cirad.fr>

² Centre de coopération internationale
en recherche agronomique
pour le développement (Cirad),
Avenue Agropolis,
34398 Montpellier cedex 5,
France

<isabelle.vagneron@cirad.fr>

³ Vietnam Agricultural Sciences Institute
(VASI),

Phuong Lien,
Dong Da,
Hanoi

<buihaitn@cardvnet.vn>

Résumé

Au Vietnam, depuis que l'État s'est retiré des marchés de produits alimentaires, se pose de manière cruciale la question de la performance économique des marchés privés et du rôle des pouvoirs publics dans leur régulation. L'étude de l'approvisionnement de Hanoi en légumes frais remet en question l'idée communément admise selon laquelle ces marchés privés seraient totalement désorganisés. L'organisation de la filière maraîchère à Hanoi confirme certaines des hypothèses de la théorie des coûts de transaction, les arrangements contractuels étant plus fréquents dans les filières où la demande d'information, la qualité et la ponctualité de l'offre sont privilégiées.

Mots clés : Économie et développement rural ; Systèmes agraires.

Summary

Some insights on the organization and efficiency of domestic vegetable markets in Hanoi (Vietnam)

Since the withdrawal of the State from Vietnamese food markets, decision-makers and researchers in social sciences question the performance of private markets and the role of public authorities in their regulation. Institutional economics has recently provided tools for understanding the internal market organization mechanisms. The results of quantitative and qualitative surveys on vegetable markets in Hanoi challenge the common descriptions of the disorganization of private markets. The organization of commodity chains is in line with some of the predictions of transaction cost economics, as contractual arrangements are more frequently observed in the channels where the demand for information on quality and for punctuality of supply is high. In addition to transaction costs, the small scale of production and transport is a major cause for the organizational patterns identified including the integration of periurban production and assembling stages. The paper concludes by suggesting some areas for public involvement, including credit for production, improving means of transport, technical and market information dissemination aimed at the development of off-season supply, promotion of producers' assembling associations.

Key words: Economy and Rural Development; Farming Systems.

Jusqu'au milieu des années 1980, le gouvernement vietnamien a joué un rôle prépondérant en matière d'approvisionnement et de distribution de produits alimentaires. La production agricole était assurée par des producteurs organisés en coopératives, tandis que la commercialisation et la distribution étaient contrôlées par des entreprises d'État [1]. Le processus de libéralisation

de l'économie (*Doi moi*) initié en 1985 s'est traduit par l'allocation de parcelles individuelles aux agriculteurs et par l'ouverture des échanges et des activités de transformation, de transport et de commerce de détail aux opérateurs privés. Le désengagement de l'État des marchés alimentaires du Vietnam est à l'origine d'un débat sur la performance des nouveaux marchés privés et sur leur capacité à

Tirés à part : P. Moustier

répondre aux objectifs du gouvernement vietnamien : nourrir la population croissante des villes tout en assurant aux agriculteurs des revenus équitables [2].

Au Vietnam, le fonctionnement des marchés de produits alimentaires jouit d'une mauvaise réputation, ces derniers étant qualifiés par de nombreux chercheurs et décideurs politiques de « spontanés » ou de « désorganisés » [3, 4]. La plupart des marchés de gros de produits alimentaires (Long Bien, Nga Tu So, Dich Vong, Cau Giay) se sont, il est vrai, développés de manière spontanée : les agriculteurs vendent la nuit à des endroits facilement accessibles depuis les principales zones de production (*carte 1*). Le Comité populaire de la ville de Hanoi a décidé de programmer la mise en place, d'ici 2020, de sept marchés de gros « modernes », caractérisés par des infrastructures et services spécifiques (surface couverte et bétonnée, aire de stationnement, éclairage). Un des objectifs visés est de concentrer les vendeurs et les acheteurs dans des endroits qui rendent les transactions plus transparentes en termes de circulation de l'information. Trois de ces marchés ont déjà été aménagés (Denlu, Nga Tu So, Dich Vong).

Pendant, ce choix politique ne repose pas sur une évaluation rigoureuse des modes de coordination actuels et de leur efficacité en termes de circulation de l'information. Il s'agit d'appliquer un type

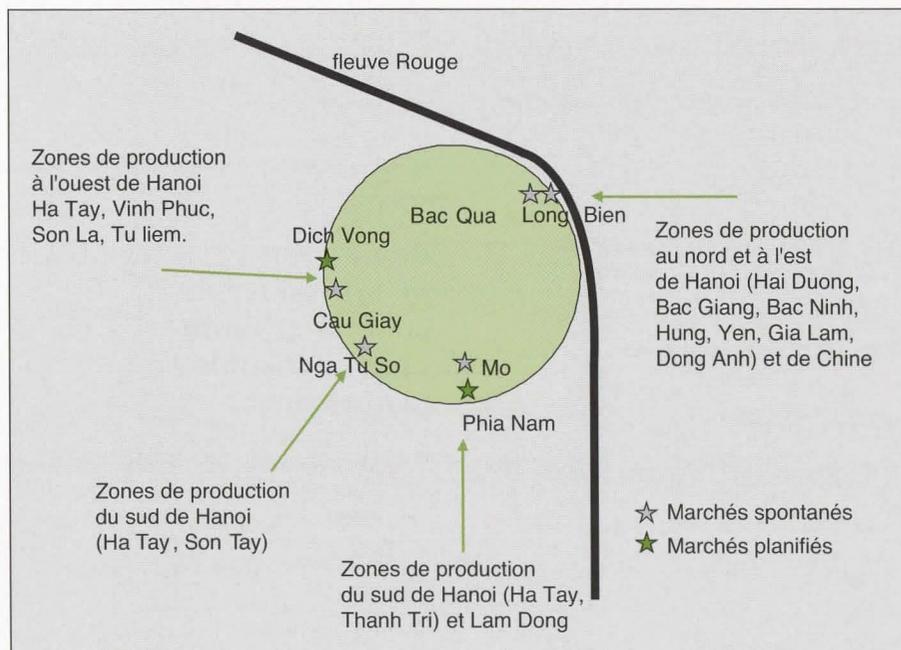
d'intervention unique, alors que la littérature nous suggère plutôt d'adapter les interventions publiques à la diversité des problèmes de coordination rencontrés. En effet, il n'existe pas une seule forme d'organisation des transactions qui puisse s'appliquer à l'ensemble des produits de manière identique. Le marché, la firme et les formes hybrides sont des formes alternatives de coordination des activités économiques, qui utilisent comme mécanismes de coordination, respectivement les prix, l'autorité et une combinaison des deux mécanismes précédents [5]. Chaque forme d'organisation présente des propriétés particulières en termes de résolution des problèmes d'information, se traduisant par des coûts de transaction. Ces coûts sont difficilement mesurables mais on peut les mettre en relation avec la fréquence, le degré d'incertitude et la spécificité des actifs engagés dans la transaction. La fréquence des transactions désigne le rythme auquel une transaction est répétée [6, 7]. L'incertitude concerne les perturbations exogènes qui affectent l'environnement des agents, leur demandent un effort d'adaptation et augmentent le coût d'utilisation du marché lorsque les agents sont opportunistes. Le degré de spécificité des actifs désigne le caractère peu redéployable d'un bien (matériel ou immatériel) engagé dans la transaction. Lorsque le contrat se termine, ou est interrompu prématurément, son utilisati-

on alternative n'est pas envisageable sans perte de valeur productive et sans coût [7]. Comme le montre une application récente de l'économie des coûts de transaction aux filières des fruits en Europe [8], les acteurs ne sélectionnent pas une forme de gouvernance qui serait définitivement supérieure aux autres parce que moins coûteuse ; ils combinent plutôt différentes formes pour en associer les avantages respectifs.

Au Vietnam, les transactions sur les légumes sont caractérisées par la variabilité dans le temps et l'incertitude, ce que nous développerons dans une première partie. Puis, nous présenterons les principales formes de coordination observées et nous en évaluerons les avantages et inconvénients au vu de la théorie des coûts de transaction. Nous terminerons par les implications en termes d'intervention publique.

Sources des données

L'étude des caractéristiques des transactions et de l'organisation interne des marchés s'appuie sur des données quantitatives et des entretiens approfondis. Un échantillon représentatif de vendeurs et d'acheteurs (1 369 au total) a été interrogé, sur les marchés de gros et de détail, sur le type de produits vendus et leurs caractéristiques, l'origine des produits, la nature des fournisseurs et des clients, les quantités vendues, pour un certain nombre de légumes. Par ailleurs, des études de cas ont porté sur cinq acteurs pour chaque fonction (producteur, grossiste, détaillant) dans cinq réseaux correspondant à des légumes de différentes origines, soit au total 34 producteurs, 20 collecteurs ou grossistes, 14 détaillants. La filière des légumes de qualité spécifique, dite « légumes propres », ou « légumes biologiques », a fait l'objet d'entretiens particuliers. Les questions ont porté sur : les caractéristiques des transactions ; les relations entre fournisseurs et acheteurs, avec une attention particulière pour la circulation de l'information sur l'état de l'offre, de la demande et des prix, et des éventuelles relations de crédit ; et enfin sur les rapports de parenté, de voisinage ou connaissance de longue date pouvant influencer la confiance entre les acteurs des filières.



Carte 1. Les marchés de gros à Hanoi.

Map 1. Wholesale markets in Hanoi.

Caractéristiques des légumes : spécificité temporelle et incertitude

Au Vietnam, six millions de tonnes de légumes sont consommés chaque année, ce qui les place juste derrière le riz en termes de volumes consommés [9]. La consommation individuelle de légumes-feuilles (liseron d'eau, moutarde, laitue, amarante, moutarde de Ceylan, etc.) n'a cessé d'augmenter, pour atteindre en 2000 environ 54 kg/hab./an [9].

Les légumes sont des produits très périssables, à l'exception de ceux qui sont utilisés pour leurs racines (bulbes et tubercules). En zone tropicale, les températures élevées augmentent encore la périssabilité des légumes en accélérant les processus de croissance et l'évolution post-récolte. Une fois récoltés, les légumes-feuilles se conservent moins de deux jours à l'air libre sans se dégrader, et les tomates moins de quatre jours. Qui plus est, la production de légumes est très saisonnière, avec de fortes variations au sein d'une même saison. Les légumes étant sensibles à l'humidité, ils sont disponibles en plus faible quantité, pendant et juste après la saison chaude et humide (juillet-septembre), ce qui se traduit par de très fortes augmentations de prix (tableau 1), comme le révèlent les statistiques du *General Statistical Office* (GSO) [10]. L'incertitude qui entoure l'offre, liée à la fragilité du produit, est renforcée par la faiblesse de l'échelle de production : la taille moyenne des parcelles de culture est de 600 m² dans le delta du fleuve Rouge. La périssabilité peut être comprise comme une forme de spécificité des ac-

tifs, la spécificité temporelle : la valeur de la transaction est en grande partie déterminée par le moment où elle a lieu [7], ce qui réduit la marge de négociation des producteurs vis-à-vis de leurs clients : tout légume-feuille apporté au marché de gros dans la nuit doit impérativement atteindre les détaillants au petit matin.

Les légumes présentent un ensemble de caractéristiques, qui peuvent être hiérarchisées selon la difficulté avec laquelle les clients les appréhendent [11]. Alors que la taille, la forme, la couleur et même le goût sont faciles à évaluer par les clients, d'autres caractéristiques comme la présence de résidus de pesticides sont impossibles à déduire par l'observation ou l'expérience. Or, l'incertitude sur la qualité peut conduire à l'éviction de produits de qualité [12]. Elle préoccupe énormément les consommateurs à la fois soucieux de leur santé et de l'apparence (fraîcheur, homogénéité) [9]. Des travaux confirment que des producteurs de la zone périurbaine de Hanoi utilisent des quantités excessives de pesticides et d'engrais, qu'ils ne savent pas choisir les produits adéquats, ni les appliquer [13].

En réponse à la demande des consommateurs, deux types de produits se sont développés avec l'appui de l'administration vietnamienne et d'organisations étrangères : les légumes propres (cultivés avec un recours limité aux produits chimiques de traitement) et les légumes biologiques (cultivés sans recours aux produits chimiques). Actuellement, ces produits représentent moins de 5 % de la consommation totale, quelques fournisseurs (principalement 5 coopératives) et une trentaine de points de vente (22 magasins et étals de marché, 13 supermarchés), mais ils connaissent un développement rapide [14]. Les producteurs investissent dans l'acquisition de compétences particulières en matière d'utilisation des pro-

duits chimiques, dans la construction de murets de protection pour isoler les parcelles et dans l'achat d'intrants naturels (produits biologiques). Principalement dus à des coûts de main-d'œuvre supplémentaires et à des baisses de rendement, les surcoûts de production sont de l'ordre de 40 % pour les légumes propres et de 60 % pour les légumes biologiques. Si le producteur ne trouve pas un acquéreur prêt à acheter ces légumes plus chers parce qu'il peut valoriser une qualité jugée supérieure, il doit vendre les légumes sur le marché ordinaire et encourir des pertes. L'implication dans la production de légumes de qualité spécifiée engage donc des actifs spécifiques et difficilement redéployables.

Diversité des modes de coordination

Contrairement à leur réputation de désorganisation, les transactions portant sur les légumes à Hanoi sont marquées par une diversité de formes d'organisation, dont la logique peut être mise en relation, au moins en partie, avec les caractéristiques de spécificité temporelle et d'incertitude mentionnées plus haut. Nous présentons ici trois modes de coordination :

- l'intégration de la production, collecte et vente par les agriculteurs pour les légumes cultivés en zone périurbaine ;
- les transactions ponctuelles sur des marchés de gros ;
- les réseaux d'échange de longue distance, notamment pour les produits de qualité.

Intégration de la production, collecte et vente pour l'agriculture périurbaine

Pour les légumes provenant des zones périurbaines, situées à moins de trente kilomètres de la ville (ce qui est le cas de plus de 80 % des légumes-feuilles) (tableau 2), les filières de commercialisation sont courtes et les producteurs sont très impliqués dans la collecte et la vente aux détaillants. Dans le cas de légumes très périssables comme le liseron d'eau, tous les vendeurs présents sur les marchés de gros sont des producteurs qui

Tableau 1. Statistiques de prix de détail pour divers légumes (1996-2001) [10].

Table 1. Statistics of retail prices for different vegetables (1996-2001).

	Tomate	Oignon frais	Chou pommé	Concombre	Liseron d'eau
Prix moyen	4,061	3,258	2,944	2,309	1,273
Médiane	3,600	3,008	2,379	2,250	1,222
Écart type	2,110	657	1,806	449	361
Minimum	958	2,333	617	1,533	702
Maximum	10,250	5,525	6,533	4,125	2,363

Unité : dong vietnamien. 1 euro = 16 796,3 dongs vietnamiens (taux de janvier 2003)

Tableau 2. Pourcentage de légumes cultivés à moins de 30 km de Hanoi [9].

Table 2. Percentage of vegetables cultivated less than 30 km away from Hanoi.

		Saison froide	Saison chaude
Légumes-feuilles	Laitue	97 %	100 %
	Liseron d'eau	100 %	93 %
Légumes-fruits	Tomate	68 %	4 %
	Concombre	59 %	98 %
Crucifères	Choysum	93 %	91 %
	Chou pommé	91 %	0 %

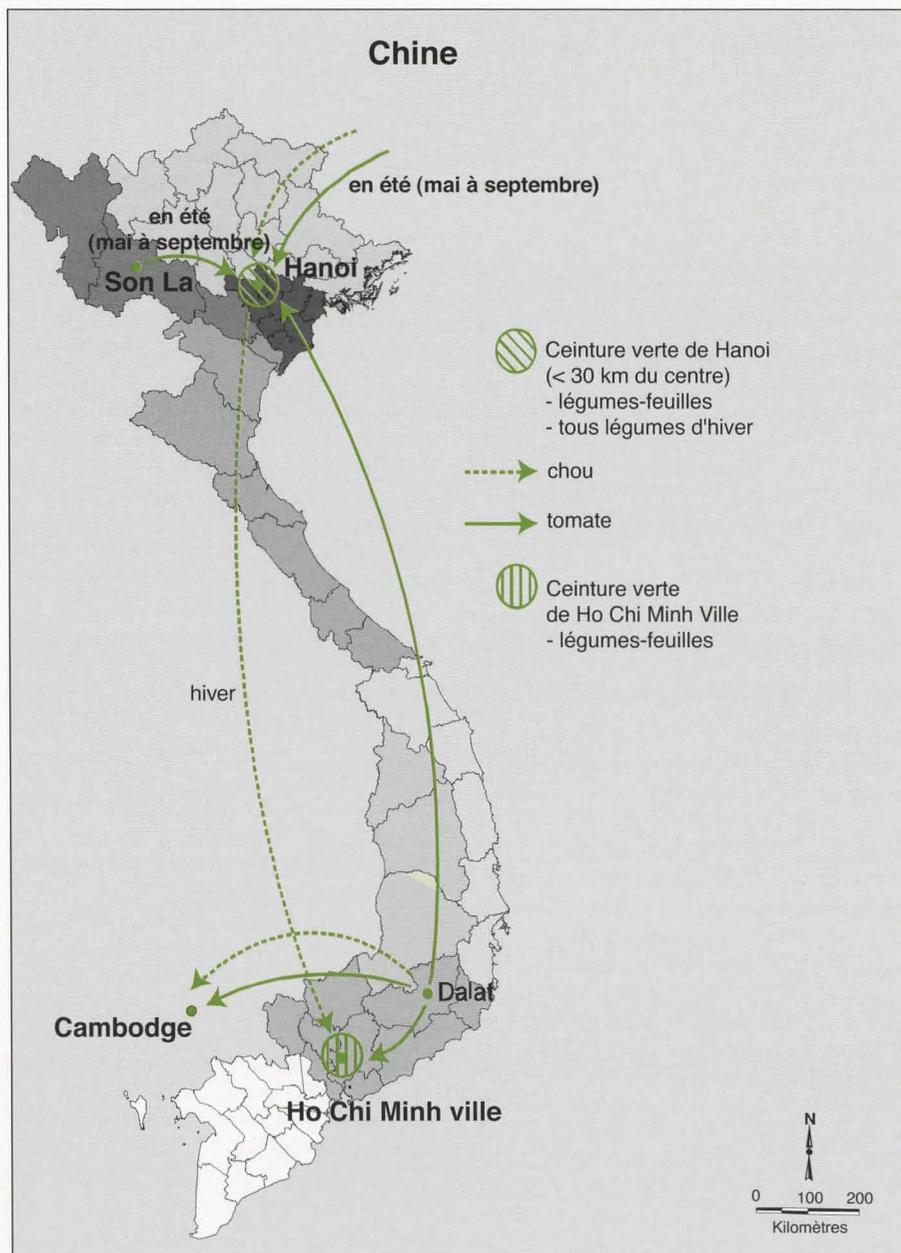
viennent vendre leurs propres légumes (en moyenne, 85 % du volume total de liseron d'eau vendu au cours de l'année) et ceux d'autres producteurs ; plus de 95 % des producteurs et acheteurs se déplacent en véhicules à deux-roues.

La forte implication des producteurs sur les marchés de légumes de Hanoi peut être envisagée comme une forme d'intégration verticale, qui diminue les coûts de transaction associés à la commercialisation des légumes périssables. L'implication des producteurs peut aussi s'expliquer par la facilité avec laquelle les producteurs périurbains ont accès aux marchés de Hanoi, et par l'abondance de main-d'œuvre agricole, qui leur permet de passer plus de cinq heures par jour à commercialiser leurs produits : on estime que la main-d'œuvre des agriculteurs n'est employée qu'à 80 % de sa capacité dans le delta du fleuve Rouge [15]. La filière de commercialisation étant courte, les prix finaux sont faibles : la marge commerciale représente 30 % du prix final pour les légumes-feuilles et les concombres [16].

Réseaux d'échanges longue distance et produits de qualité

Les flux de longue distance, entre le nord et le sud du pays, concernent les légumes moins périssables, comme la tomate et le chou (carte 2). Des réseaux anciens lient les grossistes aux détaillants, qui échangent régulièrement des informations par téléphone [16]. À Hanoi, une grossiste est approvisionnée par trois maraîchers réguliers de Dalat, les transports étant organisés par des intermédiaires qui envoient quotidiennement par bus trois à quatre tonnes de légumes. La grossiste revend les légumes à un réseau de clients réguliers qui ciblent une clientèle plus exigeante en termes de qualité (détaillants, hôtels, restaurants).

Les arrangements contractuels sont également la norme pour les entreprises commercialisant les légumes propres ou biologiques. Ainsi, la compagnie Hanoi signe des contrats avec 34 familles de producteurs dans le district de Tu Liem (province de Hanoi) et Chuong My (province de Ha Tay) spécifiant les quantités, prix, règles de production et la fréquence des contrôles pour une période de 3 mois. Cette entreprise dispose d'inspecteurs privés qui réalisent des contrôles inopinés chez les producteurs, assortis de sanctions en



Carte 2. Les flux de légumes au Vietnam (source : données d'enquêtes des auteurs (Cirad-Rifav), 2002).

Map 2. Vegetable flows in Vietnam.

cas d'application de produits chimiques. Par ailleurs, la société a recours à un organisme certificateur thaïlandais, qui agit comme un tiers spécialisé extérieur à l'entreprise. À Ho Chi Minh-ville, une entreprise de libre-service de gros passe des contrats d'approvisionnement en légumes dits « de qualité » avec des producteurs périurbains par l'intermédiaire d'un réseau de 35 collecteurs [17].

Le recours à des arrangements contractuels dans les filières où l'information sur la qualité des produits et la ponctualité de la livraison sont cruciales rejoint les conclusions de la théorie des coûts de transaction, qui a fait l'objet d'applications pour différentes filières des pays du Sud : commerce de la tomate au Ghana [18], organisation du secteur du porc au Vietnam [19]. Il s'agit de formes hybrides de coordination, caractérisées par l'autonomie de décision des différentes parties (par opposition à des formes hiérarchiques), mais également par des mécanismes de contrôle de l'exécution des transactions [20]. Les formes hybrides ont trois fonctions principales : la protection contre les aléas ; le partage de la rente ; l'adaptation à d'éventuelles situations de conflits. Dans l'impossibilité de contrats complets où toutes les situations de variations de l'offre, de la demande et des prix seraient prévues, la confiance réciproque permet la réalisation de la transaction.

Prépondérance des transactions ponctuelles sur les marchés de gros

Sur les marchés de gros de Hanoi, les transactions ponctuelles représentent la majorité des transactions entre vendeurs en gros et vendeurs au détail pour des produits de qualité non spécifique. Les marchés sont caractérisés par un nombre élevé de commerçants (1 000 à 1 500 par nuit sur l'ensemble des marchés). Les vendeurs n'exercent aucune influence sur le prix qui apparaît sur le marché concurrentiel (ils sont dits « preneurs de prix ») et vendent de faibles volumes de légumes. Un vendeur écoule ainsi en moyenne 159 kg de tomates par semaine pendant la saison froide et 213 kg pendant la saison chaude et humide. En ce qui concerne le liseron d'eau, les quantités vendues sont nettement plus faibles : 51 kg par semaine en saison froide, contre 63 kg en saison chaude et humide. Le nombre élevé de producteurs sur les marchés semble confirmer l'absence de bar-

rières à l'entrée : les vendeurs vendent directement à partir de leur véhicule ou sur le sol et les droits d'entrée sur les marchés sont faibles (environ 0,13 euro par nuit au marché de Den Lu). Les relations entre acheteurs et vendeurs sont à la fois anonymes et réduites (il n'y a aucune promesse de vente ou d'achat) et les prix jouent un rôle déterminant dans le processus de prise de décision des acteurs. Les marchés de détail de légumes semblent relativement intégrés. L'étude des prix de détail sur la période 1996-2001 révèle un fort degré d'intégration entre différents marchés de détail dans, et à la périphérie de Hanoi (districts de Gia Lam et de Dong Anh). Le coefficient de corrélation des prix est ainsi de 94 % pour le chou pommé et de 60 % pour le liseron d'eau.

Le système des transactions de gros ponctuelles est assez efficace pour ajuster les quantités offertes et demandées, mais il est peu efficace pour promouvoir les efforts de qualité et les investissements spécifiques qu'ils requièrent [8], ou pour garantir un approvisionnement en temps voulu à partir de sources d'approvisionnement distantes – comme la région de Dalat – pour lesquelles il n'existe ni marchés de gros ni système de communication spécifiques. Il est donc logique que le mode de coordination marchand soit plutôt présent pour les produits de qualité non spécifiée, et pour les transactions « aval » (entre grossistes et détaillants, ou détaillants et consommateurs).

Conclusion

L'étude des marchés de légumes conduit à remettre en cause l'image de leur apparence désorganisation. Trois formes dominantes de coordination sont observées : l'intégration par les producteurs des stades de collecte et de vente en gros ; les relations de réciprocité ; le marché *spot*¹. L'intégration des phases de production, de collecte et de vente directe des légumes par les agriculteurs sur les marchés de gros, tout comme les accords de réciprocité, permettent de minimiser les risques de mévente.

Toutefois, la nature et l'importance des coûts de transaction ne permettent pas, à

¹ Marché où l'échange physique de produits suit immédiatement la transaction (par opposition à un marché à terme).

eux seuls, d'expliquer les formes organisationnelles observées. La taille des exploitations, la simplicité des modes de transport utilisés (vélo, motocyclette) et l'excès de main-d'œuvre – ces trois facteurs étant liés – sont autant de facteurs permettant d'expliquer l'intégration de la production et de la collecte dans les zones périurbaines.

Les implications pour les politiques sont les suivantes. Les pouvoirs publics sont amenés à intervenir pour stimuler la concurrence et réduire les coûts de transaction en fournissant des biens publics permettant un accroissement et une régularisation de l'offre. Cette intervention pourrait prendre diverses formes, par exemple offre d'appui technique pour régulariser la production au cours de l'année et pour développer la production de produits sains, ou fourniture d'information sur le fonctionnement du marché et sur l'état de l'offre et de la demande. Enfin, l'État pourrait promouvoir les innovations institutionnelles. La mise en place d'associations de producteurs en vue de la commercialisation des produits – un producteur étant spécialisé dans la collecte, la vente en gros et la négociation des prix avec les acheteurs – permettrait d'augmenter l'échelle des transactions, d'améliorer le prix payé aux producteurs et leur revenu sans effet sur le prix final. De telles associations ont été encouragées avec succès dans d'autres contextes [21]. Les actions collectives des agriculteurs peuvent également permettre d'améliorer la communication en termes de protocoles de production et de qualité, comme l'illustre le développement de filières de porc de qualité dans la province de Hai Duong au Vietnam [22] ■

Références

1. Jesus F. *A competitive market in search of public regulations. The case of Hanoi food supply in the north of Vietnam*. Food into the City collection, EC/69-00E. Rome: FAO, 1999 ; 15 p.
2. Quang C, Argenti O. *Food supply and distribution to Hanoi*. Workshop report. Food into the City collection, EC/53-00E. Rome: FAO, 1999 ; 5 p.
3. Ngo Van Nam. *Vegetable supply in Hai-phong Province*. Presentation to the methodological workshop « Market appraisal of peri-urban food commodities », Cirad Research Institute of Fruit and Vegetables (Rifav) Hanoi, 26 février 2002-5 mars 2003, 1999, 3 p.
4. Gia BT. *Vegetable production and marketing in Hanoi*. In: *Hanoi Agricultural University and HAU-JICA ERCB project. Agricultural products marketing in Japan and Vietnam*. Actes du 1^{er} atelier de la faculté d'Économie et du Développement rural, 1999 : 37-47.

5. Williamson OE. *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press, 1985 ; 404 p.
6. Williamson OE. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, 1975.
7. Williamson OE. *The mechanisms of governance*. Oxford: Oxford University Press, 1996 ; 429 p.
8. Brousseau E, Codron JM. La complémentarité entre formes de gouvernance. Le cas de l'approvisionnement en légumes de contre-saison. *Econ Rurale* 1999 ; 25 : 75-83.
9. Figuié M. *Vegetable consumption behaviour in Hanoi*. Hanoi, Cirad-Rifav, FSP project 2000-56, SUSPER: Sustainable development of peri-urban agriculture in South-East Asia (Kingdom of Cambodia, Laos PDR, Vietnam RS), 2003, 23 p.
10. General Statistical Office. *Database on retail prices of fresh vegetables on Hanoi markets (1996-2001)*. Hanoi.
11. Foss K. Transaction costs and technological development: the case of the Danish fruit and vegetable industry. *Res Pol* 1996 ; 25 : 531-47.
12. Akerlof GA. The market for "Lemons". *Q J Econ* 1984 ; 84 : 488-500.
13. de Bon H. Safe vegetable production. Hanoi CLV peri-urban agriculture project. In: AVRDC report 2001. Taiwan: Asian Vegetable Research and development Center (AVRDC), 2002 : 114-5.
14. Moustier P, Nguyen Thi Tan Loc, Figuié M. *Organisation and management of vegetable safety in Hanoi supplying chains*. Paper presented in the stakeholder meeting on vegetable safety, Hanoi, Rifav, Susper and Malica projects, 17 juin 2003, 8 p.
15. Pham DC. *Nhin lai thap nien doi moi 89-99*. In: Pham DC, Tran NB, eds. *Actes du colloque Kinh te Vietnam buoc vao the ky 21*, Hanoi, 2001, 19 p.
16. Thai BT. *Commercialisation des produits de légumes d'hiver dans la zone de Bac Hung Hai*. Programme fleuve Rouge, Programme Inco, Insa-DSA, Gret, Hanoi, 2000, 42 p.
17. Cadilhon J, Fearne A, Poole N, Moustier P. Modelling vegetable systems in South-East Asia: Phenomenological insights from Vietnam. *Supply Chain Management: an international journal* 2003 ; 8 : 411-27.
18. Lyon F. Trust, networks and norms: the creation of social capital in agricultural economies in Ghana. *World Dev* 2000 ; 28 : 663-81.
19. Le Goulven K. *Les formes de coordination de la filière de viande porcine dans le delta du fleuve Rouge, Vietnam du Nord*. Montpellier : Université de Montpellier I ; Ensam ; Cnearc, 1996 ; 110 p.
20. Ménard C. The economics of hybrid organizations. *J Instit Theor Econ* ; 45 p. (à paraître).
21. Vergriette B, éd. *Contrats et concertation entre acteurs des filières vivrières*. Paris : Inter-Réseaux ; Solagral, 2002 ; 87 p.
22. Vu Trong Binh, Casabianca F. *La construction d'un cahier des charges de production, comme outil d'organisation des producteurs et d'insertion dans la filière*. Communication au séminaire « Systèmes agro-alimentaires localisés », Cirad-inra, 2002 : 21 p.