



**Mazzocchi, M.; Traill, W.B.; Shogren, J.F. Fat economics: Nutrition, Health, and Economic Policy, Oxford, Oxford University Press, 2009, 181 p.
[Compte-rendu d'ouvrage]**

Fabrice Etilé

► To cite this version:

Fabrice Etilé. Mazzocchi, M.; Traill, W.B.; Shogren, J.F. Fat economics: Nutrition, Health, and Economic Policy, Oxford, Oxford University Press, 2009, 181 p. [Compte-rendu d'ouvrage]. Revue d'Etudes en Agriculture et Environnement - Review of agricultural and environmental studies, 2010, 90 (3), pp.345-346. hal-02654654

HAL Id: hal-02654654

<https://hal.inrae.fr/hal-02654654>

Submitted on 29 May 2020

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.

COMPTES RENDUS DE LECTURE

MARIO MAZZOCCHI, W. BRUCE TRAILL, JASON F. SHOGREN, **Fat economics: Nutrition, health, and economic policy**

Oxford, Oxford University Press, 2009, 181 p.

The prevalence of Food-Related Chronic Disease (FCRD), such as Type II diabetes, obesity, cancer and ischemic heart diseases is increasing dramatically in many developed and developing countries. As these health problems are associated to monetary costs, which take inter alia the form of productivity losses and health care expenditures, they are a legitimate concern for economists. Beyond the basic monetization of costs and benefits of medical interventions, the economic analysis can also shed light on the social and economic causes of FRCF, and inform public health experts on the effects of policies on consumers and producers behaviours. In this perspective, *Fat Economics* proposes a good introduction to the neo-classical approach to the FRCF, their economic causes, and eventually the cost and the effectiveness of nutrition policy instruments.

The three authors are agricultural economists. They are established both in Europe and the US and Chapter 1 takes much care in illustrating trends in FRCF by data from countries with rather different food cultures. In this chapter, the authors also provide convincing evidence that the main driver of the obesity epidemic is not a decline in physical activity, but a steadily rise in calorie intakes and a qualitative change in diet composition, that is somewhat mitigated by country-specific cultural traits. The rest of the book then focuses on consumers' food choices and proposes an approach to obesity that will look provocative to many public health advocates and policy makers (especially in Europe). Yet, it is essentially a well-driven application of the neo-classical framework, toolbox and normative paradigm. The main arguments will not surprise economists. They argue that the principle of consumer sovereignty provides a "useful and necessary fiction" to think about the causes of obesity and evaluate the consequences of public policies. This principle implies, in particular, that individuals fully internalise the future health consequences of eating unhealthy products. They balance the expected costs of FRCF against the immediate hedonic rewards from food intakes. As a consequence, they may rationally choose to be obese. In this set-up, prices play a primary role. The decrease in the relative price of unhealthy food vs. healthy food has favoured over time the consumption of energy-dense food products, and explains the long-term trends in FRCF. Changes in time use also matter, as time is money and has its idiosyncratic price: the wage rate the individual (could) earn on the labour market. As already noted by Cutler *et al.* (2003), the rise in women labour supply and progresses in women's rights has increased the opportunity cost of domestic work relatively to the benefits of labour market participation. This has been accompanied by a decrease in the price of processed food, driven by technological progresses in the mass preparation of food. Nowadays, it is often more advantageous for women (or the household meal planner) to work and pay for food services rather than to spend time at preparing meals. As processed food products are often of poor nutritional quality, this would have reinforced the shift toward unhealthy diet. However, given the principle of consumer sovereignty, the technological progress in the mass preparation of food is a priori welfare-enhancing. There are only two normative rationales for government interventions. First, obesity and FRCF generate

externalities, which can take the form of productivity losses or extra medical expenditures. In many countries, especially European countries, these costs are covered by public insurance systems, and therefore passed to all consumers whatever their efforts to maintain a healthy weight and eat fruits and vegetables rather than “junk food”. This kind of ex ante moral hazard problem can, in theory, be solved by appropriate taxes (Strnad, 2005). Second, if there is a lack of information on the demand side, either because consumers are not aware of the diet-health relationship or because the nutritional content of products is unclear, then some government intervention may be justified. It can take the form of public information campaigns (social marketing), nutritional education targeted on specific demographic groups and/or regulation of nutritional labelling practices on food products and restaurants menus. This neo-classical theory of FCRD is developed thoroughly in Chapter 2. Chapter 3 then presents the tools designed by economists, especially health economist, to evaluate public health policies. Chapter 4 reviews the existing evidence regarding the effectiveness of nutrition policy instruments.

While this neo-classical narrative will not surprise economists, it may be stimulating for many health professionals. The latter often consider health as the output of a complex physiological production system, whose inputs (nutrients) would be exogenously determined. Public health policies are based on epidemiological relationship, which tells how inputs and outputs are correlated, but not how one can effectively adjust the inputs. By comparison, the neo-classical framework simplifies the physiological machinery, but assumes that it is an instrument under the perfect control of mind. The focus is on the way individuals choose inputs. One important consequence for the design of public health policies is that they can not be based on simple input-output correlations: Behavioural responses have to be accounted for. For instance, suppose that public health experts reach an agreement about the effect of soft-drink consumption on adolescent health, but use only correlation-based standard of evidence. Taxing soft-drinks may then not be a good solution, as teenagers' behavioural response to a tax may be to increase their consumption of alcohol. The effectiveness of public health policies will also depend on market forces, especially on the reactions of food providers. Chapter 4 of *Fat Economics* illustrates this idea by the example of the 5-a-day information campaign to encourage the consumption of fruits and vegetables. Suppose that this policy increases the demand for fruits and vegetables. If the internal supply of fruits and vegetables is rigid in the short-term, then excess demand will be cleared by a price increase. As a consequence, although informed consumers were initially ready to buy $x\%$ more fruits and vegetables, they will eventually increase their consumption by much less than $x\%$. Public health policies are fundamentally bio-policies: They have to consider carefully the feedback systems that ‘naturally’ regulate human societies through their institutions, in particular the Market and the Law (Foucault, 2004).

One may argue that the neo-classical framework is fundamentally flawed, as it lies on unrealistic assumptions. Advances in neuroeconomics as well as results from experimental economics strongly support this objection, and it is true that a naive endorsement of the neo-classical assumptions about human rationality tend to produce always the same “tautological and therefore uninteresting” conclusions, whatever the issue: “Let the free market work!” (Irz, 2009). Yet, the neo-classical framework has one clear heuristic advantage for applied economists. It provides clear guidelines for deciding which variable are endogenous and which variables are exogenous in econometric models. To illustrate this point, consider for

instance the negative correlation between the use of nutritional labels and Body Mass Index (BMI) that is observed in many studies, even after adjusting for a number of factors. A naive interpretation would interpret this correlation as causal. Using labels would help individuals to make better-informed choices. Here, the neo-classical theory of decision proposes an interesting objection. Using labels has a cost – the time spent at reading and understanding information –, and it has also expected benefits, in terms of health. Hence, preference for health has an impact on the decision to use labels. It has also a direct impact on BMI through a number of other decisions that generally can not be modelled by the researcher: physical activity, use of medical services, etc. As such, label use is endogenous, and its negative correlation with BMI might be spurious. Keeping in mind the possibility that consumers are not dumb and are, perhaps, able to take many decisions – once again, the principle of sovereignty –, can help to avoid fallacious interpretations of empirical results.

The only weakness of the book concerns the robustness of the empirical results that are used to support the narrative. This is especially worrying when the authors discuss the effectiveness of policy interventions. As outlined at the end of Chapter 3, robust *ex post* evaluations of public policies are rare due to a lack of data. They generally require that exogenous variations in policy variables, such as tax hikes or mandatory labelling laws, be available. They appeal to the econometric theory of “treatment effects” that has recently unified in a single framework many techniques, including the popular instrumental variable estimator (see Blundell and Costa-Dias, 2002, for a very good survey). Chapter 4 analyses the effectiveness of many policy instruments, but refers to empirical studies that generally do not implement these techniques or, when they do, do not propose robust results. The authors should have recognised that they have more uncertainty to propose to policy-makers than firm evidence.

Fat economics is a good introduction to the economics of food and health, but the book will not inform the reader about the current frontiers of research. In particular, equity concerns are ignored, perhaps because this is traditionally more a concern for health economists than for agricultural economists. However, works by nutritionists on the relationship between diet costs and diet composition clearly show that poor households face important constraints in their choices. This is the case not only because their budget constraint is tight, but also because individuals **have to** eat a minimum daily amount of calories (see *inter alia* Darmon *et al.*, 2002; Drewnowsky and Darmon, 2004). The standard approach to consumer demand yields demand functions that ignore the physiological constraints individual face. This lack of internal validity clearly weakens the ability of empirical analysis based on food demand system to inform *ex ante* or *ex post* evaluation of public policies. Recent findings in neuroeconomics and experimental economics also show that the principle of consumer sovereignty is far from being a realistic assumption and this has important consequences for policy-making. In particular, food marketing has a strong influence on food preferences, which contradicts the economic assumption of preference stability (Grabenhorst *et al.*, 2008; Passamonti *et al.*, 2009; Plassman *et al.*, 2008). These pieces of empirical work clearly suggest that individual preferences can be manipulated by the industry (see also Smith, 2004, for evolutionary arguments). If this is the case, then more regulation on marketing actions is required. Another interesting hypothesis is that eating (especially products rich in fat and sugar) is addictive (Miljkovic D. *et al.*, 2008). If producers design the composition of food products to be addictive (even inadvertently as consumer test panel will likely exhibit

a strong preference for these products), and if consumers are naive about food addiction, then taxing these products may be justified. This does not mean that the neo-classical normative premises must be forgotten, but rather that the main goal of public policies should be to render the consumer sovereignty possible in practice, by appropriate nutritional education programs, and by shaping an environment adapted to learning.

Fabrice ÉTILÉ

INRA-ALISS, Ivry and Paris School of Economics, France

References

- Blundell R., Costa-Dias M. (2002) Alternative approaches to evaluation in empirical microeconomics, *Portuguese Economic Journal* 1, 91-115.
- Cutler D.M., Glaeser E.L. and Shapiro J.M. (2003) Why have Americans become more obese?, *The Journal of Economic Perspectives* 17(3), 93-118.
- Darmon N., Ferguson E. and Briend A. (2002) A cost constraint alone has adverse effects on food selection and nutrient density: An analysis of human diets by linear programming, *Journal of Nutrition* 132, 3764-3771.
- Drewnowsky A., Darmon N. (2004) Replacing fats and sweets with vegetables and fruits. A question of cost, *American Journal of Public Health* 94(9), 1555-1559.
- Foucault M. (2004) *Naissance de la biopolitique, Cours au Collège de France 1978-1979*, Paris, Seuil, collection Hautes Etudes.
- Grabenhorst F., Rolls E.T. and Bilderbeck A. (2008) How cognition modulates affective responses to taste and flavor: Top-down influences on the orbitofrontal and pregenual cingulate cortices, *Cerebral Cortex* 18, 1549-1559.
- Irz X. (2009) Compte rendu de lecture de “*The fattening of America: How the economy makes us fat, if it matters, and what to do about it?*” de Finkelstein E.A. et Zuckerman L., *Review of Agricultural and Environmental Studies* 90(2), 237-240.
- Miljkovic D., Nganje W. and de Chasteney H. (2008) Economic factors affecting the increase in obesity in the United States: Differential response to price, *Food Policy* 33(1), 48-60.
- Passamonti L., Rowe J.B., Schwarzbauer C., Ewbank M.P., von dem Hagen E. and Calder A.J. (2009) Personality predicts the brain’s response to viewing appetizing foods: The neural basis of a risk factor for overeating, *Journal of Neuroscience* 29, 43-51.
- Plassmann H., O’Doherty J., Shiv B. and Rangel A. (2008) Marketing actions can modulate neural representations of experienced pleasantness, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 105, 1050-1054.
- Smith T.G. (2004) The McDonald’s equilibrium. Advertising, empty calories, and the endogenous determination of dietary preferences, *Social Choice and Welfare* 23(3), 383-413.
- Strnad J. (2005) Conceptualizing the “fat tax”: The role of food taxes in developed economies, *Southern California Law Review* 78, 1221-1326.

WARREN BELASCO, ROGER HOROWITZ, *Food Chains. From Farmyard to Shopping Cart* Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 2009, 296 p.

Cet ouvrage collectif édité par Warren Belasco, spécialiste des « *food-studies* » américaines, et Roger Horowitz, historien des filières agro-alimentaires, est le résultat d'une conférence à Wilmington en 2006 au **Hagley Museum and Library**, intitulée « *Food Chains* ». Le but de cette conférence était d'étudier « *les arrangements institutionnels complexes nécessaires à la circulation des produits de la ferme jusqu'à la table du consommateur* » (p. 4). Le livre inclut tous les travaux présentés alors, ainsi que deux chapitres ajoutés à l'occasion de sa publication. Toutes les contributions s'inscrivent dans une démarche historique, portées pour la très grande majorité par des historiens. Notons tout de même les contributions de deux anthropologues et d'une sociologue.

L'introduction ainsi que la première partie « tour d'horizon » (“*Overview*”) du livre assurent une heuristique à la démarche collective qui facilite largement sa lecture. Elle présente, d'une part, la démarche, la structuration du livre et les différentes contributions ; d'autre part, le choix méthodologique qui privilégie la notion de “chaîne alimentaire” et les enjeux sociaux, économiques et politiques que le rallongement de telles chaînes continue à soulever dans un contexte de globalisation des échanges. En témoignent de façon symétrique les débats actuels sur le développement de filières d'approvisionnement plus courtes (Dubuisson-Quellier, 2009 ; Lamine, 2008) qui posent les questions de la relocalisation des lieux de production et de consommation, de l'engagement des consommateurs pour un meilleur partage de la chaîne de valeur entre les acteurs économiques, ou encore celle plus controversée de l'authenticité des produits, des terroirs et des patrimoines alimentaires dans une économie globalisée.

La première contribution de Warren Belasco nous rappelle, sur la base d'une revue de littérature très hétéroclite, à quel point nous sommes depuis très longtemps dépendants de telles connections et échanges distants. Elle pointe l'intérêt de prendre la notion de « chaîne » comme une métaphore pertinente pour étudier les filières agro-alimentaires et saisir leurs processus d'organisation. A travers cette entreprise collective, les éditeurs de ce livre entendent aussi se saisir de l'objet « chaînes alimentaires » qu'ils jugent trop souvent réservé aux spécialistes des « *food-studies* ». L'état de l'art, réalisé par Shan Hamilton dans la seconde contribution, montre pourtant combien un certain nombre de travaux développés depuis une trentaine d'années en sociologie rurale, en géographie économique, en anthropologie et en économie politique ont largement contribué à renouveler la « question agraire » (initialement formulée par Marx, Engels, Kautsky et Lénine) « *en considérant la place économique et politique des fermiers dans une conception beaucoup plus large du capitalisme industriel* » (p. 18) ; puis la question du pouvoir dans les sociétés rurales ; et enfin celle des frontières entre l'agriculture industrielle et l'industrie, en pointant le fait que « *plutôt qu'un frein au développement du capitalisme industriel, l'agriculture et la production alimentaire ont été souvent pionnières dans les processus d'industrialisation* » (*ibid.*).

Après ces chapitres introductifs, l'ouvrage comprend douze contributions réparties dans trois parties consacrées chacune à un maillon de la chaîne alimentaire. La première, intitulée « *Animals* », rassemble trois chapitres sur la production (J.L. Anderson ; A.C. Godley et B. Williams) ou les réseaux de production (K. Feltault) d'animaux destinés à la consommation humaine. La seconde partie, « *Processing* », comprend cinq chapitres dont les contributeurs (R.R. Wilk ; J. Rees ; K.C. Grier ; J.L. Smith ; J.M. Pilcher) décrivent tous

les processus de transformation que subissent les matières premières avant d'arriver dans l'assiette du consommateur, procédés d'autant plus complexes qu'ils touchent à l'alimentation : transport, conservation, traitements, etc. La troisième et dernière section – « *Sales* » – rassemble quatre chapitres qui explorent le rôle joué par la transformation des systèmes de ventes dans la redéfinition des comportements de consommation (L.C. Tolbert ; P.H. Patterson ; K.L. Turner). Cette partie se termine par un chapitre relatant l'histoire passionnante d'une innovation technique triviale : celle des chariots de supermarché nécessaires aux acheteurs pour valider leurs choix, « *étape qui laisse derrière elle toutes les précédentes* » (C. Grandclément).

Chaque chapitre s'appuie sur des investigations bibliographiques et documentaires fouillées (malheureusement indiquées au fil du texte en notes placées en fin d'ouvrage) et bien mises en relief au travers d'une problématique à chaque fois singulière et très convaincante. La perspective historique adoptée par tous les auteurs et le choix éditorial de couvrir, toutes contributions confondues, une large période (début XIX^e-fin XX^e siècle) ainsi qu'un vaste ensemble de produits (viande de porc allégée, volaille industrielle, viande de crabe, glace destinée à la conservation des aliments, crème glacée, produits ethniques, *pets food*...) contribuent sans doute à l'efficacité du livre en tenant en haleine le lecteur, à la fois familiarisé avec les biens de consommation et étranger à ses coulisses. Plus encore, la compilation de toutes ces « petites histoires » de produits et d'entreprises marchandes remet en cause les idées reçues en éclairant les dynamiques d'innovation et d'échange : en partant la plupart du temps de l'analyse des jeux d'acteurs, les contributions donnent à voir l'évolution conjointe des caractéristiques des produits et des comportements de consommation quand les producteurs, les détaillants, les restaurateurs, les consommateurs et la science (notamment la chimie, la biologie et la nutrition) s'en emparent. De ce point de vue, cet ouvrage rejoint la préoccupation d'historiens français soucieux de renouveler l'histoire économique par les produits (Stanziani, 2003), ainsi que celles de la sociologie de l'innovation et des marchés qui s'attachent à suivre la définition des qualités des produits *via* les réseaux socio-techniques au sein desquels ils circulent (Callon, 1998 ; Callon *et al.*, 2007).

Si l'on est convaincu par le matériau et l'argumentation présentés par les différents chapitres, il reste que les situations étudiées, pour intéressantes qu'elles soient, renvoient à une hétérogénéité des problématiques déjà soulignée. L'absence de conclusion ou de synthèse à l'ouvrage est regrettable car elle délègue au lecteur le travail de comparaison des différentes chaînes alimentaires étudiées pour tenter d'en extraire des problématiques transversales. Ce sont certaines de ces problématiques que je propose de formuler ici, en m'écartant toutefois de la structuration de l'ouvrage – 1. Animaux, 2. Processus de transformation et 3. Ventes – qui tend en effet à réifier des maillons de la chaîne alimentaire, alors même que la richesse des contributions réside justement dans la mise au jour de leur « chaînage » ou « enchaînement ». A titre d'exemples, la première contribution de J.L. Anderson, dans la partie « Animaux », montre que la transformation progressive des caractéristiques du porc d'élevage aux Etats-Unis pour en faire une « viande de porc allégée » tient, à la fois : aux efforts des éleveurs qui devaient se positionner sur un marché concurrencé par la viande de bœuf ; au déploiement de stations scientifiques expérimentales ; aux vendeurs en libre-service, qui avaient un intérêt économique à faire la promotion de cette viande allégée auprès des clients, s'appuyant sur le désir du consommateur tout en continuant à l'alimenter ; ou encore aux transformateurs (abattage et conditionnement) qui ont joué un rôle primordial de

communication auprès des éleveurs, en relayant la parole des experts des stations expérimentales en matière de réduction de la masse intramusculaire de graisse de l'animal. De la même façon, Catherine Grandclément, en relatant l'histoire des chariots de supermarché, montre très bien que l'innovation est un processus collectif et distribué entre de multiples acteurs. Or, ce n'est pas parce que tout s'enchaîne que l'analyste doit renoncer à la catégorisation des données qui permet, *in fine*, de rendre compte des enjeux que posent les chaînes alimentaires dans une économie globalisée.

Ainsi, une première problématique commune à plusieurs chapitres du livre pourrait être celle des processus par lesquels la définition collective des qualités d'un produit organise dans le même temps les chaînes alimentaires et restructure les marchés au sein d'une économie globalisée. Les contributions de J.L. Anderson (sur la fabrique de la viande de porc allégée en graisse aux USA), d'A. Godley et B. Williams (sur la volaille industrielle britannique), de J. Rees (sur la définition des qualités de la glace), ou encore de K. Feltault (sur la standardisation de la viande de crabe), abordent toutes la question de la définition des qualités (ou « caractéristiques ») d'un produit et montrent avec force comment l'avènement d'un produit standard (issu d'un accord sur ses qualités) favorise, avec plus ou moins de succès, son adoption par un large collectif (éleveurs, industriels, vendeurs, consommateurs... ayant tous participé, de façon plus ou moins directe, à cet avènement). Elles donnent notamment à voir comment cet accord sur les qualités d'un produit fluidifie les échanges le long des chaînes alimentaires. Mais la comparaison des trois premiers cas avec le quatrième montre aussi que loin de toujours harmoniser les échanges et d'étendre toujours plus loin les chaînes alimentaires dans une économie globalisée, l'avènement d'un produit standard peut aussi rompre une partie de ces chaînes et les détourner. Plus précisément, la contribution de K. Feltault, si elle analyse comment l'adoption de standard comme l'HACCP a facilité la production et l'importation de crabe asiatique sur les marchés américains, met aussi au jour la segmentation des marchés et la production d'une « géographie de la qualité » qu'elle a induit, faisant de la Baie de Chesapeake une région de production du crabe sous-développée et de la Thaïlande, le site expérimental de l'HACCP pour l'étendre aux autres pays du Sud-Est asiatique.

Une seconde problématique a trait à la transformation des produits lorsque ces derniers circulent le long des chaînes agro-alimentaires. Une critique classique du rallongement des chaînes et de la distance entre les lieux de production et les lieux de consommation porte, en effet, sur l'opacité de l'information pour le consommateur, avec le double postulat selon lequel plus un produit passe entre un grand nombre de mains, plus il s'en trouve transformé (perdant ainsi de son « authenticité ») et plus l'information à son sujet disparaît (par exemple, l'information sur ses modes de production). La contribution de R. Wilk sur l'exportation de denrées alimentaires dans les nations colonisatrices au XIX^e siècle et celle de J.M. Pilcher sur la globalisation de la cuisine mexicaine apportent un éclairage singulier à ces questions. Elles montrent que si l'intégration verticale des chaînes alimentaires augmente considérablement le nombre de questions sociales, sanitaires et écologiques, elle fournit aussi des opportunités sans précédent d'appel à la régulation pour éliminer les effets de distance et d'opacité de l'information quant à l'origine des produits. Par ailleurs, ces deux chapitres font écho à des questions largement traitées par la théorie économique, comme celle des coûts de transaction ou celle des asymétries d'information, et l'on ne peut que regretter ici l'absence de discussion avec ces travaux, alors même que les contributions citées pourraient contribuer à leur renouvellement.

Une dernière problématique a trait à la place des consommateurs dans la gouvernance des chaînes alimentaires. La plupart des contributions soulignent de manière très convaincante le rôle joué par les consommateurs et/ou les façons dont les acteurs économiques se représentent leurs dispositions (Cochoy, 2002) dans l'avènement de nouveaux produits, de nouveaux formats de vente ou encore de nouvelles technologies marchandes comme les chariots de supermarché. Il reste que la diversité des « cas » historiques présentés pose la question de savoir si les analyses et les résultats présentés dans cet ouvrage seraient modifiés par l'étude d'autres situations, notamment dans des pays où l'intervention de l'Etat est plus forte. A ce titre, la contribution de J.L. Smith sur l'empire de la crème glacée dans l'Union Soviétique d'après-guerre éclaire cette question, même s'il ne s'agit pas de la problématique initiale de l'auteur. Elle montre comment le gouvernement soviétique s'est saisi de la crème glacée pour en faire un produit de luxe, pas cher et disponible à tous les coins de rue (alors qu'il était extrêmement difficile pour les populations de s'approvisionner en aliments courants), afin de se prémunir des mouvements de résistance qui auraient pu voir le jour dans ce contexte de grande rareté matérielle. Elle montre de manière très fine qu'il était en effet plus facile, dans l'économie soviétique, de distribuer un produit congelé que le plus périssable des aliments qui le composent, ici le lait. Dans ce régime politique particulier, les chaînes alimentaires enchaînent les consommateurs plus qu'elles ne semblent les libérer (cf. la contribution de L.C. Tolbert).

Si l'on peut donc fortement regretter l'absence de fil conducteur à cet ouvrage collectif, la notion de chaîne alimentaire reste à la fois stimulante et heuristique pour appréhender les enjeux liés à l'approvisionnement alimentaire dans une économie globalisée, notamment parce que, contrairement à la notion de filière agro-alimentaire, elle ne réifie pas un début (production) et une fin (consommation) aux processus de qualification des produits et des formes de ventes étudiés. De ce point de vue, soulignons également que, loin d'être une démarche isolée d'historiens de l'économie, l'ouvrage s'inscrit dans un ensemble de travaux qui, grâce à des collaborations ou à des agencements pluridisciplinaires, a pu s'emparer d'une thématique quasiment embryonnaire, il y a encore quelques années.

Sandrine BARREY
CERTOP (UMR CNRS 5044), Université de Toulouse 2

Bibliographie

- Callon M. (1998) *The Laws of The Markets*, Oxford, Blackwell Publishers, 278 p.
- Callon M., Millo Y. and Muniesa F. (ed.) (2007) *Market Devices*, London, Blackwell, 318 p.
- Cochoy F. (2002) Figures du client, leçons du marché, *Sciences de la société* 56, 3-23.
- Dubuisson-Quellier S. (2009) *La consommation engagée*, Paris, Presses de Science Po., 143 p.
- Lamine C. (2008) *Les AMAP. Un nouveau pacte entre les producteurs et les consommateurs*, Paris, Editions Broché, 163 p.
- Stanziani A. (dir.) (2003) *La qualité des produits en France (XVIII^e-XX^e siècles)*, Paris, Editions Belin, 344 p.

UNNI KJAERNES, MARK HARVEY, ALAN WARDE, **Trust in food : A comparative and institutional analysis**

New York, Palgrave Macmillan, 2007, 240 p.

Quels sont les mécanismes sociaux et politiques qui sous-tendent la confiance alimentaire dans les sociétés modernes ? C'est à cette question ambitieuse qu'Unni Kjaernes, Mark Harvey et Alan Warde proposent de répondre dans leur ouvrage *Trust in Food*, publié récemment aux éditions Palgrave Macmillan. Pour les lecteurs qui ne connaissent pas encore ces auteurs, il convient de préciser que ceux-ci comptent sans doute aujourd'hui parmi les chercheurs anglo-saxons les plus influents dans le domaine de la sociologie de la consommation – et plus particulièrement, dans le domaine de la sociologie de l'alimentation. L'ouvrage résulte pour l'essentiel d'une large étude comparative sur la « confiance alimentaire » dans six pays européens (Allemagne, Danemark, Grande-Bretagne, Italie, Norvège et Portugal). Dans le contexte de crise récurrente qui caractérise les systèmes alimentaires européens depuis le milieu des années 90, le choix de la thématique de la confiance dans une perspective institutionnelle et comparative apparaît *a priori* tout à fait opportun. Si l'échantillon de pays européens permet certainement de garantir une certaine diversité dans la représentation des systèmes alimentaires étudiés, on peut toutefois regretter l'absence de la France dans l'analyse – compte tenu de la place particulière que nos compatriotes accordent à l'alimentation, mais aussi des collaborations scientifiques qui existent de longue date entre ces auteurs et certains de nos collègues hexagonaux. Dans le cadre de cet ouvrage, les auteurs cherchent à comprendre et à théoriser les mécanismes socio-politiques qui permettent d'expliquer les variations les plus significatives de la confiance des populations dans leur alimentation. En effet, comme le soulignent justement les auteurs, la « confiance alimentaire » ne varie pas seulement d'un individu à l'autre, mais aussi d'un espace socioculturel et temporel à l'autre. En d'autres termes, la confiance alimentaire à l'intérieur d'une société donnée est susceptible de variations qui ne peuvent pas seulement être expliquées par des facteurs anthropologiques universaux, ni par des facteurs subjectifs individuels. C'est pourquoi, la confiance dans un système alimentaire n'est jamais définitive : un climat de confiance peut vite laisser la place à une situation de défiance dont les conséquences sociales et économiques se sont parfois avérées dramatiques (et *vice versa*). Aussi, contre les approches cognitivistes et individualistes dont ils jugent – non sans certaines contradictions – les apports insuffisants pour rendre compte de la composante fiduciaire (adjectif dérivé du latin *fiducia* : « qui repose sur la confiance publique ») dans les sociétés contemporaines, Alan Warde et ses collègues proposent dans la tradition sociologique d'envisager la confiance alimentaire comme une propriété émergente des relations sociales dans un espace institutionnel donné.

A la manière d'une thèse, l'ouvrage comporte une dizaine de chapitres dans lesquels les auteurs traitent successivement les aspects théoriques, bibliographiques, épistémologiques, méthodologiques, empiriques et discursifs de leur travail de recherche. Dans l'introduction, les auteurs rappellent avec raison que la confiance est un concept interdisciplinaire qui occupe une place importante dans les sciences humaines et sociales. L'intérêt des universitaires – économistes, psychologues ou socio-anthropologues – pour cette dimension des relations humaines est en effet relativement ancien puisque de nombreux travaux classiques en sciences sociales abordent la question fiduciaire. En sociologie, plusieurs auteurs contemporains majeurs – à l'instar de Niklas Luhmann ou d'Anthony Giddens – ont plus récemment fait

de la confiance une variable centrale de leurs théories de l'organisation et de l'activité sociale. D'une manière générale, les auteurs de *Trust in Food* accordent une place importante à ces travaux théoriques dont ils cherchent à transposer les principaux cadres d'analyse au domaine de l'alimentation humaine. Leur revue de la littérature montre toutefois que la prise en compte de la dimension fiduciaire dans l'étude psychologique, économique ou sociologique des comportements alimentaires a été relativement tardive. L'une des premières réflexions sur la confiance alimentaire (qui n'est malheureusement pas citée) peut être attribuée au psychologue américain Paul Rozin. Dans son désormais célèbre « *paradoxe de l'omnivore* » – repris et prolongé en France par Claude Fischler –, Paul Rozin avance l'hypothèse selon laquelle la méfiance constituerait une caractéristique fondamentale universelle du rapport de l'Homme à l'alimentation. Il convient, en effet, de rappeler que les intoxications alimentaires constituaient jusqu'à une époque récente l'une des principales causes de mortalité chez l'*homo-sapiens*. Dans une perspective évolutionniste, on peut aisément comprendre pourquoi les gens se méfient de leur alimentation, dans la mesure où une confiance aveugle dans l'innocuité constituerait irrémédiablement une prédisposition très favorable aux opportunités d'empoisonnement. En effet, il est sans aucun doute beaucoup plus avantageux, d'un point de vue adaptatif, de se méfier de la nourriture que de lui faire confiance. Au-delà de ces considérations bio-anthropologiques, le principal enjeu de l'analyse sociologique – telle que les auteurs la mettent en œuvre – est de mettre en évidence les conditions et les circonstances politiques dans lesquelles la confiance/méfiance alimentaire tend à se manifester de manière plus ou moins aiguë.

Fondamentalement, l'idée centrale qui est présentée et discutée tout au long de l'ouvrage est que la « confiance alimentaire » serait le produit des relations sociales qui s'établissent entre trois principaux types d'acteurs institutionnels : les consommateurs (notamment à travers leurs représentants associatifs), les acteurs de marché (vendeurs, producteurs, distributeurs, transformateurs, etc.) et les acteurs de régulation (gouvernements, administrations, agences nationales et internationales, etc.). Pour commencer, Alan Warde et ses collègues posent l'hypothèse selon laquelle les différentes formes de configuration institutionnelle génèrent des formes différentes de confiance. Les auteurs prennent toutefois le soin de distinguer deux types de « confiance alimentaire » dont ils pensent qu'ils peuvent éventuellement coexister sur un mode antagoniste ou complémentaire. Il s'agit, d'une part, de la confiance interpersonnelle qui résulte de relations directes entre les consommateurs et les distributeurs alimentaires. On notera que cette forme de confiance qui prédomine dans les systèmes alimentaires traditionnels – notamment dans les pays en développement – se caractérise par l'existence d'une multitude de petits producteurs et de petits distributeurs locaux de proximité (boutiques, échoppes, marchés) dont l'offre est relativement restreinte. Dans ces systèmes, les relations sociales qui se développent autour de l'alimentation sont généralement marquées par le localisme, la familiarité, l'inter-connaissance, l'appartenance religieuse, ethnique ou communautaire. Il s'agit, d'autre part, de la confiance impersonnelle qui tend à prévaloir dans les systèmes alimentaires modernes qui caractérisent les pays développés. Cette seconde forme de confiance résulte de la perception dominante qu'ont les consommateurs du comportement des acteurs de marché et de régulation, ainsi que de la nature des relations qu'entretiennent les acteurs institutionnels. Ces relations peuvent en effet être marquées par une plus ou moins grande indépendance (ou, au contraire, une plus ou moins grande connivence) qui conditionne probablement dans une large mesure la performance du système. Ainsi, la perspective institutionnelle privilégiée par les auteurs dans l'ouvrage consiste à étudier, d'une part, la

structure du système d'approvisionnement alimentaire qui domine dans chacun des pays – lequel se caractérise par une concentration plus ou moins grande de l'offre alimentaire – et, d'autre part, les relations entre les acteurs de marché et les acteurs de régulation dont la nature peut être très différente. En la matière, les auteurs notent que les systèmes alimentaires européens présentent, de fait, une relative diversité des modes de régulation alimentaire, lesquels se traduisent par un laissez-faire, un paternalisme, un patriotisme, une transparence ou une indépendance, très variables d'un pays à l'autre.

Pratiquement, pour tester leurs hypothèses et étudier les influences des structures et des relations institutionnelles sur la confiance alimentaire, les auteurs réalisent une série d'enquêtes quantitatives par questionnaire auprès d'échantillons représentatifs de la population nationale des six pays. Les données collectées portent essentiellement sur le niveau de confiance des personnes interrogées dans l'innocuité des produits alimentaires qu'ils consomment, ainsi que sur la confiance vis-à-vis de différents acteurs institutionnels (pouvoirs publics, associations de consommateurs, industries agroalimentaires, etc.) pour leur dire la vérité en cas de nouvelle crise sanitaire. Au-delà des critiques (fondamentales) que l'on pourrait adresser à l'utilisation de tel type d'indicateurs de confiance plutôt qu'un autre – le recours à des enquêtes d'opinion *ad hoc* est ici relativement étonnant compte tenu du fait que les auteurs affirment rejeter l'individualisme méthodologique – les données de leurs enquêtes indiquent qu'il existe un clivage géographique entre l'Europe du Nord et l'Europe du Sud. D'une manière générale, les pays nordiques (Grande-Bretagne, Norvège et Danemark) se caractérisent en effet par un niveau de confiance alimentaire très supérieur à celui des pays méditerranéens (Portugal et Italie), l'Allemagne occupant une position intermédiaire entre ces deux aires. Le résultat le plus surprenant est probablement que le pays européen le plus affecté par les crises sanitaires récentes – la Grande-Bretagne – est aussi paradoxalement celui dans lequel la confiance dans la sécurité alimentaire est la plus grande ! Inversement, l'Italie qui a fait de la qualité de sa production alimentaire une composante de son identité culturelle apparaît comme le pays européen dans lequel la méfiance est la plus forte. Comment expliquer le clivage Nord-Sud en matière de confiance alimentaire ? Pour les auteurs, il apparaît clairement que la structure nationale de l'approvisionnement alimentaire ne permet pas de rendre compte à elle seule des variations observées. Si la proximité et la variété de l'approvisionnement alimentaire permettaient d'expliquer des différences dans la confiance, on devrait s'attendre à ce que la confiance soit plus importante dans les régions méridionales. Or, tel n'est pas le cas, si l'on en croit les données de l'enquête.

Kjaernes, Harvey et Warde proposent ainsi d'examiner de plus près la nature des relations institutionnelles entre les acteurs de marché et de régulation. Malgré la singularité des systèmes alimentaires qu'ils étudient, l'analyse minutieuse des modes d'interaction entre ces deux types d'acteurs dans chaque pays permet aux auteurs de mettre en évidence une propriété remarquable des relations institutionnelles : la confiance des populations dans la qualité sanitaire des aliments qu'ils consomment est paradoxalement plus grande dans les sociétés dans lesquelles la méfiance tend à être institutionnalisée à travers une série de mesures de contrôle et de surveillance des acteurs de la production et de la distribution alimentaires. Ces mesures se traduisent par la mise en place d'un ensemble de dispositions contraignantes pour les activités marchandes : assurance qualité, traçabilité des produits, indépendance des organes de contrôle, transparence et normalisation des procédures, etc. Ainsi, il existerait une sorte d'homéostasie sociale de la confiance alimentaire : les systèmes

qui se caractérisent par des relations de confiance réciproque entre les acteurs institutionnels seraient plus anxiogènes pour les consommateurs. C'est pourquoi – malgré une succession impressionnante de crises sanitaires – le système alimentaire britannique jouirait, grâce aux changements institutionnels majeurs opérés au cours de la dernière décennie, d'une confiance sans égale en Europe. Inversement, le système alimentaire italien favoriserait une forte propension à la méfiance, liée à des formes de connivence institutionnelle manifestes entre les autorités et l'industrie agroalimentaire nationale.

Au final, le principal intérêt de l'ouvrage est de poser les bases d'une théorie sociologique de la confiance alimentaire à travers une démarche originale qui consiste à croiser des données individuelles (micro) et structurelles (macro). La méthode retenue n'est toutefois pas exempte de critiques, dans la mesure où les auteurs se contentent d'une analyse du phénomène qui reste fondamentalement institutionnaliste et, donc, réductrice. Ainsi, en limitant le problème de la « confiance alimentaire » à la seule question de la confiance dans l'innocuité biologique de la nourriture, il me semble que les auteurs manifestent involontairement une vision très anglo-saxonne de l'alimentation, qui tend à réduire la nourriture à ses seules propriétés physico-chimiques. Certaines études socio-anthropologiques comparatives réalisées en Europe au cours des dernières années – notamment par Fischler et Masson (2008) – montrent pourtant que les populations du Sud entretiennent généralement une relation beaucoup moins complexée avec leur alimentation que les populations du Nord. Il apparaît également que les méditerranéens ont souvent du mal à dissocier la qualité gustative de la qualité sanitaire des aliments qu'ils consomment, c'est-à-dire pour simplifier de distinguer le bon du sain. Dans cette perspective, l'analyse institutionnelle privilégiée par les auteurs ne permet guère de saisir les éléments de contexte culturel – ou les représentations collectives – qui structurent la perception dominante de l'alimentation et de ses risques. Par exemple, les pays du sud de l'Europe semblent partager, dans une large mesure, une vision de leur modèle alimentaire menacé par une mondialisation et une standardisation croissante des produits. Il n'est donc pas garanti que les Italiens ou les Portugais perçoivent leurs systèmes culinaires comme étant vraiment moins sûrs que ceux de leurs voisins européens, mais plutôt comme étant plus vulnérables face à la globalisation. En d'autres termes, le risque identitaire est probablement aussi important pour ces gens que le risque sanitaire et on ne peut pas exclure que ce dernier soit mobilisé comme une ressource politique dans l'opposition à des changements perçus comme indésirables (notamment, l'utilisation des biotechnologies et de méthodes productivistes intensives). Pour conclure, si les auteurs proposent une contribution originale et intéressante à l'explication des attitudes des consommateurs vis-à-vis des risques, il me semble qu'une analyse sociologique moins étroite de la « confiance alimentaire » reste encore à faire.

Jocelyn RAUDE

Ecole des hautes études en santé publique, Rennes

Bibliographie

Fischler C., Masson E. (dir.) (2008) *Manger. Français, Européens et Américains face à l'alimentation*, Paris, Odile Jacob, 336 p.

ANNE MONTENACH, *Espaces et pratiques du commerce alimentaire à Lyon au XVII^e siècle*

Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2009, 415 p.

Le livre d'Anne Montenach est passionnant, tant par la richesse de son matériau que par les multiples pistes qu'il propose au lecteur soucieux de comprendre le fonctionnement d'un marché. A l'évidence, l'auteur a su tirer parti d'un fonds d'archives, semble-t-il rare, mais surtout d'une bonne stratégie de lecture de ces documents. Sortant des archives des communautés de métiers qui ne livrent finalement que l'organisation idéale ou officielle du commerce, Anne Montenach s'est centrée principalement sur les archives de Police et les inventaires après décès. A partir d'une multitude de cas individuels, de micro-affaires, allant des insultes échangées sur le marché entre commerçants, au riverain incommodé par l'odeur de viande ou de poisson dans sa rue, en passant par le client malhonnête cherchant à se soustraire à son crédit chez le boulanger, ce livre permet de décrire la pratique quotidienne du commerce à Lyon au XVII^e siècle. Cette stratégie documentaire permettant de mieux cerner ce monde social méconnu vient partiellement compenser la quasi absence de sources sur l'activité des petits commerçants, constat qui court jusqu'à nos jours où l'archivage des entreprises reste concentré sur la très grande entreprise.

La vision qui s'en dégage est alors celle d'une incroyable complexité et diversité puisque nombre de lieux et d'acteurs jusqu'alors invisibles resurgissent. Le commerce ne semble jamais tenir là où on lui décrète un lieu, sur les marchés ouverts ou couverts ou dans les boutiques des commerçants statutaires. Avec roulottes, boutiques en bois ou juste leur bras, une cohorte de marchands ambulants, forains, particuliers, femmes, enfants, auxiliaires de commerce ou travaillant pour eux-mêmes, envahissent les rues, places et ponts de la ville comme les arrières des cours d'immeubles ou les devantures de boutiques et d'ateliers. Ils investissent la rue dont chacun semble pour un temps pouvoir s'approprier l'usage, luttant contre l'idée toujours plus affirmée d'un espace public contrôlé par les autorités, en dernier recours par le Roi. Une même catégorie de commerces recouvre finalement des pratiques très éclatées, un boucher vendant tout aussi bien des produits de pâtisserie ou d'épicerie, empiétant sur les monopoles des autres métiers – tout en criant à l'injustice quand d'autres empiètent sur ses propres monopoles – quand il ne se déclare pas en multi-activités. Les femmes, « travailleuses de l'ombre » car devenues juridiquement invisibles par les règles du mariage, réapparaissent par l'intermédiaire des sources policières. Elles se situent au cœur de la structure de ces commerces familiaux. Le commerce se glisse partout où les acteurs estiment pouvoir tirer un bénéfice ou développer leur stratégie de survie économique et déborde très largement les commerçants des communautés de métiers.

L'ouvrage propose une série d'éléments pour tenter de mieux cerner quelles peuvent être l'ambition et l'efficacité du contrôle par les autorités du marché face à une telle nébuleuse marchande. C'est sans doute là un des points les plus riches du livre qui devrait engager une somme de réflexions sur la règle ou le contrôle politique des marchés. En effet, l'énonciation d'une règle est très loin de pouvoir jouer directement sur le marché. C'est bien plus la dynamique entre la production sociale de règles, présentées ici comme une négociation entre pouvoirs¹, et la difficulté de les appliquer, voire le plus souvent leur détournement, qui se

¹ Notables, consulat, communautés de métiers et représentants locaux de la monarchie... Là encore l'auteur se garde d'en rester au pouvoir nominal du roi pour comprendre plus largement la complexité de la décision publique, tenue par ce qu'elle nomme les infra pouvoirs pris dans un jeu ici inextriqué d'influences et de connivences.

situé au cœur des fondements sociaux du contrôle (ou du peu de contrôle) de l'économie. Par exemple, les prix sont fixés pour favoriser l'approvisionnement de tous. Ce contrôle des prix est contourné par la présentation de produits au prix non fixé et, surtout, par le jeu sur la qualité ou sur la mesure. De même, l'accès au marché est organisé par catégories, les particuliers et les pauvres passant avant les bourgeois et les artisans. Ces derniers envoient alors leurs femmes, enfants ou domestiques pour s'approvisionner plus tôt et à meilleur prix. Les autorités tentent également de contrôler l'espace par la création de marchés. Ce sont alors les abords des marchés qui constituent des zones d'attraction privilégiées. Les commerçants à l'extérieur échappent au droit de place et forment ainsi une concurrence directe déloyale pour ceux qui sont à l'intérieur. Plus fondamentalement, les autorités municipales assoient de plus en plus leur pouvoir au cours du siècle (police urbaine, contrôle de l'espace public). En traquant les empiètements sur d'autres métiers, les prête-noms, les forains et les petites combines, pour garantir des communautés de métiers par ailleurs de plus en plus fermées, elles font basculer dans l'illégalité tout ceux qui sont exclus de ces métiers. Les femmes et les forains, en particulier, produisent alors une large économie illégale, renforçant plus que ne réglant le problème initial. Nous rejoignons, sur ce point, les travaux conduits en sociologie économique par Alessandro Stanziani (2003) ou Antoine Bernard de Raymond (2004) sur le marché illusoirement performé par la règle énoncée, mais constamment remodelé par la réappropriation des normes juridiques. De même, ces résultats incitent à discuter les travaux d'une veine importante de sociologues autour de Neil Fligstein (1996) sur le contrôle politique et institutionnel du marché. Les archives de police permettent de saisir cette fuite du contrôle efficient du marché ou des marchés. Elle est d'autant plus saisissante que les normes qui guident l'action des autorités sont elles-mêmes contradictoires, prises d'un côté par le souci d'institutionnalisation des métiers par l'attribution de champs de compétences et, de l'autre, par la volonté de tenir le rôle de père nourricier de la ville. En supposant que les autorités aient le pouvoir de limiter le marché au seul commerce officiel, elles risqueraient fort de se retrouver devant des révoltes de grande ampleur en supprimant cette économie informelle de survie qui nourrit les pauvres. L'action publique sous la Monarchie est elle-même contrainte par la légitimité de ses actions au regard de ses missions premières, dont le peuple est partie prenante. La pratique de l'action publique à l'échelle d'une ville, tolérante à l'égard d'une économie informelle pourtant officiellement combattue, est certainement beaucoup plus utile pour saisir l'éventail des possibles du gouvernement économique que les détails des décisions monarchiques. Finalement, et c'est alors l'envers ou l'implicite de cette étude, en s'attardant sur les cas de contournement des règles, elle néglige leur réalisation effective. En effet, les autorités parviennent bon an mal an à l'approvisionnement de la ville sans subir de révolte. Ou alors, faut-il considérer que ce que les autorités ne parviennent pas à contrôler pleinement, le marché finit par le combler ? Ce n'est pas le propos de l'auteur, mais la question de l'efficacité des marchés *versus* leur contrôle reste posée. Il faudrait alors comparer d'autres types de commerce que l'alimentation pour saisir les divers modes et normes de contrôle des marchés sous l'Ancien Régime.

L'un des résultats majeurs de ce travail réside dans le fait de ne pas opposer l'espace et les acteurs de l'économie officielle à ceux de l'économie informelle. L'une et l'autre sont moins en concurrence que complémentaires et interdépendantes. Non seulement les acteurs au cœur de l'économie instituée ne cessent de contourner les règles dont ils réclament la réalisation pour leur propre monopole, mais de plus, ils fournissent directement l'économie informelle, en vendant par exemple à bas prix leurs produits périmés dans la rue, ou en produisant deux

types de pains, le premier pour la boutique, le second non « marqué » avec une qualité inférieure de grains, voire des mélanges frauduleux, pour la rue... Dès qu'une crise économique ressurgit, c'est toute cette économie parallèle qui prend de l'ampleur pour parvenir à nourrir ceux dont les moyens ne permettent pas ou plus d'accéder au marché institué. C'est là une des limites des sources consultées, dont l'auteur a pleinement conscience : la faible visibilité de la clientèle de chacun des types de commerces permet difficilement de classer les marchés par catégories sociales. Cette hiérarchisation sociale des marchés serait à articuler avec la place des pauvres dans la société religieuse et charitable d'Ancien Régime.

Un autre point fort de ce travail concerne la compréhension de ce que peut être une économie de face-à-face, en opposition à une économie de la longue distance. En effet, le face-à-face engage la présence physique des acteurs et bascule rapidement dans le corps-à-corps. La violence dans les rapports commerciaux est fréquente, insultes et coups marquent l'échec des éternelles négociations. Les marchandages sur la quantité, la qualité, les mesures et même les prix sont omniprésents dans cette économie où le crédit est une des formes de la durée, de la mémoire, des transactions économiques. Ce recours généralisé au crédit dans l'Europe préindustrielle, noté par d'autres auteurs auparavant (Fontaine, 2004), interroge nécessairement le sociologue de l'économie contemporaine. En effet, le crédit et son corollaire, le problème public du surendettement, toujours présentés comme inventions de la société de consommation – d'ailleurs, l'auteur parle de manière anachronique de crédit à la consommation, mais comment en parlaient les acteurs eux-mêmes ? –, ont été monopolisés à la fin du XX^e siècle par les institutions bancaires et financières. Comment fonctionnait le crédit aux commerçants qui, à l'échelle historique, reste très largement dominant sur le crédit bancaire ? C'est là une autre piste de l'ouvrage. La place centrale de la réputation – véritable capital social des commerçants – est une constante des travaux sur le crédit fondé sur les réseaux sociaux dans des économies où l'évaluation formelle, à distance, des acteurs du marché est impossible, où le recours à un tiers, la justice (et non la banque, bien sûr), improbable. Un des points les plus stimulants est sans doute l'analyse du passage de l'oral à l'écrit, marqué ici par l'usage des tailles et des livres de caisse dans les manières de compter. L'étude de ces outils matériels de la mémoire des relations à crédit serait à prolonger à partir de quelques cas de commerces particulièrement bien documentés. L'ouvrage renseigne finalement assez peu sur les liens entre clients et commerçants et bascule trop rapidement dans des considérations générales, relatives à une « économie de la confiance », ou à une économie encastrée ou enchâssée dans la morale sociale. La notion d'encastrement telle que développée par Marc Granovetter (1985) mériterait d'être mieux contextualisée. De même, le mot 'confiance' clôt prématurément l'analyse, agissant un peu magiquement pour réguler les comportements, sans savoir sur quoi la confiance se fonde. Ne vient-il pas ici masquer l'absence de données sur ce qui se joue sur ces marchés marqués par une forte interconnaissance des interactants ? Timothy Guinnane (2005) a montré qu'il importe de couper la notion de confiance de toute indétermination moralisatrice ou, tout au moins, positive, qui mélange deux processus : d'un côté, la place de l'interconnaissance comme moyen de collecter de l'information sur la solvabilité des acteurs et, de l'autre, la possibilité de contrôler dans le temps les remboursements. Ici, le vocable de confiance adoucit les relations sociales et sur-personnalise l'échange économique, à la fois en dissolvant les rapports de force plus systématiques entre commerçants et clients et, surtout, en masquant les institutions sociales. Celles-ci sont pourtant visibles par les codes de présentation, les normes

de comportement propres à un groupe d'appartenance, normes à travers lesquelles les interactants du marché se reconnaissent pour s'engager dans une relation économique évidemment incertaine. Le concept de confiance, utilisé trop mécaniquement pour comprendre les marchés de face-à-face aussi bien en histoire qu'en anthropologie, mériterait une définition plus serrée, centrée sur les institutions sociales communes partagées que les acteurs du marché reconnaissent dans leurs interlocuteurs. De même, une confrontation plus nourrie à la littérature grandissante sur le thème du crédit en sciences sociales devrait enrichir les développements futurs.

L'introduction de l'ouvrage note l'intérêt neuf des historiens, à la suite des économistes, anthropologues et sociologues, pour les phénomènes sociaux au cœur de l'échange. On ne peut que s'en réjouir, tant l'étude de cas proposée ici se révèle d'une extrême richesse et permet d'ouvrir l'analyse à des marchés jusqu'alors peu documentés.

Gilles LAFERTE
INRA, UMR 1041, CESAER, Dijon

Bibliographie

- Bernard de Raymond A. (2004) La construction d'un marché national des fruits et légumes : entre économie, espace et droit (1896-1995), *Genèses* 56, 28-50.
- Fligstein N. (1996) Markets as politics: A political-cultural approach to market institutions, *American Sociological Review* 61, 656-673.
- Fontaine L. (2008) *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Paris, Gallimard, 437 p.
- Granovetter M. (1985) Economic action and social structure: The problem of embeddedness, *American Journal of Sociology* 91(3), 491-510.
- Guinnane T.W. (2005) Trust a concept too many, Working paper 907, Economic Growth Center, Yale University.
- Stanziani A. (2003) Action économique et contentieux judiciaires. Le cas du plâtrage du vin en France, 1851-1905, *Genèses* 50, 71-90.