

1 | QUELLE TERRITORIALISATION POUR LA TRANSITION ? Analyse croisée entre producteurs en circuit courts et consommateurs d'alternatives économiques

Article scientifique issu de l'appel à contribution des *Rencontres de l'écologie politique*

[CORALIE MUylaERT | Doctorante et collaboratrice de recherche, Gembloux AgroBioTech et ICHEC Brussels Management School, KEVIN MARECHAL | Gembloux AgroBioTech et chercheur-associé Etopia & FLORENCE LANZI | Doctorante, Gembloux AgroBioTech et HEC Liège, centre d'économie sociale]

Introduction

Pour répondre aux enjeux environnementaux, économiques et sociaux de ce siècle, une transition vers plus de soutenabilité est nécessaire (Grin, Rotmans et Schot, 2010). C'est pourquoi les recherches se sont largement tournées vers l'émergence de nouveaux modes de production et de consommation, ainsi que vers de nouveaux modèles économiques susceptibles d'induire cette transition (Geels, 2011). Parmi ceux-ci, nous retrouvons notamment l'économie de la fonctionnalité (EF) et les projet de « circuits-courts » (que nous désignerons ensuite circuits alimentaires de proximité (CAP).

Pour sa part, l'économie de la fonctionnalité consiste en « *la substitution de la vente de l'usage d'un bien à la vente du bien lui-même* » (Bourg et Buclet, 2005). Ce modèle consiste à rompre avec la logique de vente de volumes croissants de biens matériels pour aller vers la fourniture de services ou de 'solutions' répondant de la manière la plus pertinente possible aux besoins des consommateurs. La responsabilité du bien reste dans les mains du producteur, ce qui constitue un incitant à développer une offre fonctionnelle liée à un

produit à la durée de vie la plus longue possible. En outre, en mettant un bien à disposition de plus d'un seul client, dans l'espace et/ou dans le temps, ce modèle économique intensifie les usages d'un même bien, contribuant ainsi potentiellement à une dématérialisation systémique de l'activité économique.

Les circuits alimentaires de proximité suggèrent, quant à eux, un raccourcissement de la chaîne de production entre producteurs et mangeurs (Chiffolleau, 2019; Mundler and Laughrea, 2016; Praly et al., 2014) En réduisant le nombre d'intermédiaires, ces initiatives redonnent de l'autonomie aux producteurs, tout en leur permettant de s'approprier une plus grande partie de la valeur ajoutée. Ce rapprochement entre les producteurs et les consommateurs réduit également l'effet d'anonymat dans l'échange, rétablissant ainsi la confiance dans un secteur qui a dû faire face à de nombreux scandales sanitaires (Goodman, 2013; Hinrichs, 2000, 2008). De plus, ces initiatives suggèrent généralement des techniques agricoles plus soutenables, parvenant à réduire l'impact environnemental de l'agriculture (Lamine, 2015; Mundler and Rumpus, 2012).

L'intérêt d'aborder ces deux fronts réside dans le fait qu'on leur prête des vertus en termes de durabilité et que tant l'EF que le raccourcissement des chaînes alimentaires semble receller un haut potentiel transformatif. Mais dans un cas comme dans l'autre, la contribution à la soutenabilité n'est pas encore établie de manière univoque (Maréchal et al., 2019; Mundler and Laughrea, 2016; Mundler and Rumpus, 2012; Annarelli et al., 2016,). De plus, tant l'EF que les CAP font face à des obstacles entravant leur pérennité. En ce qui concerne l'EF, la viabilité économique des entreprises est menacée par leur faible capacité à recruter et fidéliser un nombre de consommateurs suffisant (Roman et al., 2020). Pour leur part, les CAP sont des organisations généralement peu rentables, confrontées à une forte pénibilité du travail (Laughrea et al., 2018). Dès lors, la capacité de ces modèles à être moteur d'un changement systémique vers plus de soutenabilité reste ambiguë.

Dans la littérature portant sur la transition, le changement jugé nécessaire est qualifié de systémique (Andersen and Markard, 2019; Geels,

2002). Dans cette optique, et dans la lignée d'un nombre grandissant de travaux, nous aurons recours à une approche territoriale afin de mieux appréhender les complexités de l'environnement qui entourent les projets tant de l'EF que des CAP (Chiffolleau and Prevost, 2012; Fournier and Touzard, 2013; Muchnik et al., 2007; Rastoin, 2016). Nous faisons en effet l'hypothèse qu'une démarche de territorialisation est bénéfique pour les entreprises de l'EF comme des CAP afin qu'elles discernent les ambiguïtés auxquelles elles sont soumises et qu'elles puissent y faire face. En effet, bien que ces organisations proposent des modèles qui diffèrent des modèles d'affaire classiques, elles doivent composer avec un environnement qui reste celui régi par les règles et normes socioéconomiques, institutionnellement ancrées.

Au-delà de la question spatiale du territoire, « se territorialiser » correspond à une démarche d'interrogation du contexte dans lequel les initiatives évoluent. Comme le décrit Madelrieux, « *Le territoire est pensé comme un système d'interactions socioécologiques (McGinnis et Ostrom, 2014). Des flux matériels et immatériels circulent vers/au sein/depuis le système territorial, découpage artificiel, mais raisonné, d'un morceau de biosphère.* » (Madelrieux et al., 2017). Le territoire est le support physique d'une réalité organisationnelle, cognitive, et institutionnelle. Il est coconstruit par les acteurs qui en font partie. De ce fait, il est fondamental que les initiatives entrepreneuriales de transition comprennent ces différentes dimensions, qu'elles saisissent le contexte qui les entoure et qu'elles y ancrent leur soutenabilité et leur viabilité économique.

Pour l'exposer, ce texte présente l'approche des proximités qui permet de définir les dimensions de la territorialisation. C'est, en effet, la mobilisation adéquate de ces dimensions qui pourrait permettre de faciliter la soutenabilité, le développement et le déploiement de ces organisations. Pour donner corps à notre propos, nous décrivons 6 études de cas illustrant ces deux modèles. La première illustration s'intéresse aux conditions de déploiement d'entreprises suivant un modèle d'affaire innovant tel que l'EF. Elle explore l'hypothèse selon laquelle une entreprise en EF ne peut être économiquement viable et offrir des garanties sur le plan de la soutenable que si elle est en mesure de comprendre le contexte dans lequel elle évolue, ou, pour

le formuler différemment que si elle est territorialement ancrée. La seconde concerne le volet production du secteur alimentaire, et analyse en profondeur l'échelle territoriale pertinente du réseau reliant les producteurs aux consommateurs dans les circuits alimentaires de proximité.

Ensemble, ces deux études de cas nous permettrons de commencer une caractérisation des échelles et dimensions du processus de territorialisation qui apparaît nécessaire à la transition vers plus de soutenabilité.

Notre hypothèse est en effet que les nouveaux modèles économiques porteurs de transition ne peuvent être économiquement viables et soutenables sans un ancrage territorial qui nécessite de maîtriser les différentes dimensions du territoire. Seule la compréhension et la maîtrise des dimensions du territoire dans son épaisseur pourrait permettre aux organisations suivant ces nouveaux modèles économiques, ces relations économiques repensées, de définir l'échelle pertinente et adéquate de leur activité tout en maintenant leur « promesse de différence » (Le Velly et al., 2016).

Cadre d'analyse

Pour analyser le territoire dans son acception systémique et multidimensionnelle, nous aurons recours à l'approche des proximités dans le but de décomposer les formes de territorialisation auxquelles les entreprises et organisations sont confrontées. Un territoire n'est en effet rien de moins qu'un ensemble de proximité qui sont mobilisées, activées par les acteurs qui en font partie.

Le concept de proximité est développé depuis les années 1990 par des chercheurs en géographie économique (Barabel et al., 2009) et « renvoie à l'hypothèse de base d'une séparation, économique ou géographique, entre agents (individuels ou collectifs) et donc à leur éloignement plus ou moins fort » (Gilly et Torre, 2000). Cette notion est devenue incontournable en économie industrielle et en économie

de l'innovation (Laperche et Merlin Brogniart 2016) mais n'est pas encore assimilée à un développement soutenable et viable dans un objectif de transition.

Au cours des années, les productions scientifiques traitant des différentes formes de proximités ont mis en lumière les différents types suivants :

- La proximité **géographique** ou **spatial** réfère à la localisation des acteurs et des différents constituants du dispositif (Brassard et Teutsch, 2014) ou traduit la distance kilométrique entre deux entités (individus, organisations, villes...), pondérée par le coût temporel et monétaire de son franchissement. (Torre, 2010).
- La proximité **organisationnelle** décrit des acteurs qui font partie d'une même organisation. Cette appartenance à une organisation (formelle ou non, firme, réseau, ...), par l'intermédiaire des interactions, crée un apprentissage qui se renforce progressivement. On est proche parce que l'on travaille ensemble (Torre, 2009 ; Laperche et Merlin Brogniart).
- La proximité **institutionnelle** est associée au cadre institutionnel et politique au niveau macro, recouvrant à la fois l'idée d'acteurs économiques encadrés dans les « règles du jeu » institutionnelles et les ensembles de valeurs communes. (Boschma, 2004)
- La proximité **technologique** réfère à l'utilisabilité et à l'usage des environnements numériques. Cette proximité se concrétise dans la capacité qu'ont les acteurs à utiliser les outils et par l'existence de technologies adaptées aux besoins. (Brassard et Teutsch, 2014)
- La proximité **sociale** : relations socialement encadrées entre les agents, à un niveau micro. Les relations entre les acteurs sont socialement encadrées lorsqu'elles impliquent une confiance fondée sur l'amitié, les liens familiaux et l'expérience. (Boschma, 2004)

- La proximité **matérielle** : les individus sont semblables ou complémentaires sous le rapport des ressources dont ils disposent (patrimoines, revenus, diplômes, statuts sociaux, etc.). (Bouba-Olga et Grossetti, 2008)
- La proximité **cognitive** : les acteurs ont besoin de proximité cognitive sous la forme d'une base de connaissances commune s'ils veulent communiquer, comprendre, absorber et traiter les nouvelles informations. (Boschma, 2004)
- La proximité **systémique** renvoie à l'histoire vécue à l'intérieur du dispositif. (Brassard et Teutsch 2014)

Pour faciliter la comparaison entre nos deux cas d'études, il nous a paru pertinent de repartir d'un cadre d'analyse épuré. C'est pourquoi nous limiterons notre analyse aux proximités spatiale, organisée, institutionnelle et cognitive. Pour arriver à ces quatre variables nous sommes reparties de la dichotomie de base : proximité géographique versus organisée (Torre, 2010). Et parce que cette étude porte sur des innovations socio-économiques en rupture avec les normes ou « règles du jeu » du système économique classique, inclure la proximité institutionnelle à notre cadre d'analyse nous paraissait essentiel.

De plus, pour les CAP comme dans l'EF, l'adhésion à ces modèles économiques se fait principalement par une reconnaissance symbolique ou identitaire : c'est parce que les entrepreneurs, producteurs, fournisseurs et consommateurs se « reconnaissent » entre eux, s'identifient au modèle économique ou à la rupture avec le modèle dominant qu'ils collaborent ou coopèrent. La coopération – comprise dans la proximité organisée – s'explique de manière plus profonde, par une reconnaissance identitaire ou symbolique. C'est pourquoi nous avons ajouté la proximité cognitive à notre cadre d'analyse tout en lui donnant une acception plus large

Il est à noter que ces proximités se manifestent de manière différentes en fonction des étapes de la vie des organisations (Barabel et al., 2009). Une organisation en début de vie, en phase de développement, de déploiement ou en déclin ne sera pas confrontée de la même manière

à ces proximités et son ancrage territorial diffèrera.

Modèle d'affaire 1 : La territorialisation des entreprises en économie de la fonctionnalité

L'EF consiste « à fournir aux entreprises, individus ou territoires des solutions intégrées de services et de biens reposant sur la vente d'une performance d'usage ou d'un usage et non sur la simple vente de biens. Ces solutions doivent permettre une moindre consommation des ressources, un accroissement du bien-être des personnes et un développement économique dans une perspective d'économie circulaire » (ADEME et al., 2017). Deux éléments sont essentiels dans cette définition : la vente de l'usage des biens et la satisfaction du bien-être du consommateur. En proposant la mise à disposition d'une solution et non pas seulement la vente d'un bien, l'EF vise à créer la valeur d'usage la plus élevée possible pour un produit donné ainsi qu'à maximiser sa durée de vie tout en consommant le minimum de ressources matérielles et énergétiques (Miranda, 2014, Merlin-Brogniart, 2017). L'importance de la satisfaction du bien-être du consommateur traduit quant à elle le fait que l'EF est supposée se focaliser sur les besoins des consommateurs et non sur leurs désirs créés par le marketing. Ces deux éléments sont constitutifs de l'EF en tant qu'innovation radicale bouleversant les structures organisationnelles des entreprises ainsi que les cadres réglementaires et susceptible de pousser les consommateurs à questionner leurs besoins (Vezzoli et al., 2012). De plus, en dépassant la seule vente d'un bien, il est possible d'aller vers une économie dématérialisée. Ce modèle a donc bien un potentiel de transition vers plus de soutenabilité.

La particularité du modèle de l'EF de répondre à un besoin impose aux entreprises œuvrant en EF de connaître leurs consommateurs ainsi que le contexte qui guide leurs besoins de consommation, à l'inverse des entreprises du modèle classique qui créent un désir chez le consommateur, via le marketing, pour inciter à acheter des produits dont ils n'ont pas toujours besoin. C'est pourquoi, les entreprises en EF développent majoritairement leur offre localement, sur un territoire

géographiquement délimité. En réponse à cela, les politiques en faveur du déploiement de ces nouveaux modèles économiques porteurs de transitions comme le Programme Régional En Economie Circulaire développé depuis 2014 par la Région de Bruxelles-Capitale (RBC) sont également inscrites sur un territoire.

Cependant, ce seul ancrage territorial ne suffit pas à capter et fidéliser des consommateurs dont les besoins sont territorialisés selon d'autres dimensions que le seul espace géographique puisque leurs pratiques de consommation dépendent d'un contexte culturel, identitaire et social. Les normes qui régissent les pratiques de consommations dépendent de phénomènes culturels qui ne se limitent pas à des frontières géographiques : rien qu'en RBC, 33,8% des habitants sont des ressortissants étrangers¹ aux habitudes et cultures différentes des francophones et néerlandophones qui, pour leur part, partagent une part de leurs habitudes et cultures avec les deux autres Régions belges. De ce fait, pour que l'offre en EF rencontre les besoins de consommateurs, l'entreprise doit contextualiser, ancrer territorialement son offre selon ces mêmes dimensions qui dépasse le territoire géographique.

Pour montrer qu'une entreprise en EF ne peut être économiquement viable et soutenable que si elle est en mesure de comprendre le contexte dans lequel elle évolue, d'être territorialement ancrée, nous avons analysé les proximités développées par différentes organisations en EF à différents stade de vie. De ce fait, leurs ancrages territoriaux, leurs proximités, peuvent expliquer les échecs ou la pérennisation des projets portés par ces organisations porteuses de transition.

Pour procéder au choix des organisations à investiguer, nous avons rencontré 10 organisations qui utilisent l'économie de la fonctionnalité soutenable lors d'un entretien d'une heure. Nous avons retenu trois d'entre elles qui nous semblent représentatives de la diversité des offres en EF soutenables en RBC, la proximité géographique est donc la même pour les 3 organisations. Par ailleurs, ces trois organisations ont des stades de vie différents (création, maturité, déclin) ainsi que des rapports à la viabilité économique très différents. Outre le fait qu'elles

¹ Bruxelles, deuxième ville la plus cosmopolite d'Europe, Mélanie Geelkens, le Vif, 16 novembre 2014.

doivent non seulement attirer mais également viser une pérennisation de leur relation avec leurs consommateurs, ces organisations ont trois types de consommateurs bien différents : consommateurs privés, entreprises et usagers.

L'organisation 1 est l'une des bibliothèques communales de la RBC. Elle constitue un cas particulier dans le sens où elle n'est pas une jeune organisation qui teste un nouveau modèle d'affaire. Cependant, cette étude de cas est le fruit d'un choix instrumental puisqu'elle permet d'éclairer sous trois angles les deux autres organisations. 1° La bibliothèque applique certains principes de l'EF, sans pour autant être consciente de l'adéquation de sa pratique aux principes de l'EF. 2° Une bibliothèque est une organisation déjà existante, dont le potentiel d'être porteuse de transition est a priori nul. Mais son intérêt réside dans le fait qu'elle est ancrée depuis longtemps. Par ailleurs, cette simple assertion laisse deviner que cet ancrage dépasse le seul ancrage géographique puisque la bibliothèque est inscrite dans la conscience collective – ancrage cognitif et institutionnel. 3° La bibliothèque n'est pas soumise à un impératif de viabilité économique puisque cette dernière dépend des subsides institutionnels qu'elle reçoit. Cependant, bien qu'étant subventionnée par l'état, la bibliothèque se trouve être l'une de celles qui ont le plus développé leurs activités connexes et est reconnue comme l'une des bibliothèques qui répond le mieux aux missions imposées par les services culturels. Ainsi, malgré les subsides et certaines facilités qui en découlent par rapport aux autres entreprises étudiées (qui par ailleurs ont aussi reçu des subsides), la bibliothèque fait preuve d'un développement de ses activités « fonctionnelles » particulièrement large par rapport aux autres bibliothèques. Elle est au stade de maturité et représente un référent, un étalon pour estimer le degré de mobilisation des proximités des deux autres.

L'organisation 2 (modulothèque) est une entreprise de création de modules en bois belge, durables et modulables, qui, mis ensemble, permettent de construire des structures temporaires ou permanentes (à destination d'autres entreprises). Cette entreprise s'est construite en cherchant une solution plus soutenable aux décors de théâtre qui finissent à la poubelle une fois les représentations d'une pièce terminées. Elle permet de remplacer ces décors éphémères par des

structures modulables à l’infini et réutilisables. Elle offre bien une solution qui déplace un état où les décors étaient détruits à une situation où des modules se réutilisent et se réagencent différemment pour créer ces décors. C’est donc bien une offre fonctionnelle. Par la suite, cette entreprise s’est lancée dans la constructions de structures éphémères. Toutes les réalisations sont soit basées sur ces modules soit construites en vue de pouvoir recouper les pièces et en faire un maximum de modules après utilisation. De plus, cette organisation tente d’œuvrer selon les principes de l’économie circulaire (réemploi, reconditionnement, recyclage des produits, bois labellisé). De plus, elle fait de l’EF parce qu’elle propose une solution. L’entreprise en est encore au stade de la création.

L’organisation 3 est une entreprise de location de vêtements (vétithèque) pour femmes enceintes et pour enfants à destination des consommateurs privés. Développée au début des années 2010, elle présentait de sérieuses difficultés et sa viabilité était incertaine au moment de réaliser nos entretiens. Nous pouvons confirmer que cette entreprise était sur le déclin puisqu’elle a dû déposer le bilan fin 2018, a été rachetée en février 2019 puis a suspendu son activité en novembre 2019.

Un ensemble de 40 entretiens semi-directifs avec les travailleurs et les acteurs-clés liés à la production et la consommation des trois organisations ont été réalisés puis analysés qualitativement via le logiciel NVivo. Le tableau ci-dessous reprend notre analyse, sur base de ces entretiens, de l’impact des proximités sur la viabilité et la soutenabilité des trois entreprises étudiées.

Légende :

Crucial = Contributeur à l’échec ou à la réussite économique et/ou soutenable de l’organisation

Pertinent = Levier indirect de développement et/ou de soutenabilité

Présent = L’organisation a créé cette proximité qui est effective

Absent = L’organisation n’a pas créé voire pas conscience de cette proximité

Recherché = L’organisation travaille à créer ou à renforcer cette proximité : elle a conscience de l’intérêt de développer cette proximité et du fait qu’elle peut encore renforcer cette proximité.

Tableau 1 : Impact des proximités sur les trois organisations en EF

Proximités	Sous-dimensions	Organisation 1 bibliothèque (maturité)	Organisation 2 modulo- thèque (création)	Organisation 3 vétithèque (déclin)
Spatiale	Logistique Réduction de la taille des boucles, rapprocher fabriquant et consommateurs	Pertinent ; présent	Crucial ; recherché	Crucial ; absent (préférence pour l'e-commerce)
Organisée	Coopération Intégration des parties prenantes à l'offre, création de réseau	Pertinent ; présent	Pertinent ; recherché	Pertinent ; recherché
	Arrangements productifs locaux Création de valeur et d'emplois locaux à travers une production décentralisée	Pertinent ; réalisé	Pertinent ; absent	Pertinent ; réalisé
Institutionnelle	Normes sociale Comprendre de manière qualita- tive et contextualisée les besoins des clients-usagers	Crucial ; présent	Crucial ; réalisé	Crucial ; difficile à réaliser
	Valeur co-construite et valeur en contexte Démarche participative de recherche de solution	Pertinent ; réalisé	Crucial ; recherché	Crucial ; recherché
Cognitive	Évolution des mentalités Faire évoluer la consommation et faire comprendre l'intérêt d'offres fonctionnelles à travers des relations de proximité	Pertinent ; recherché	Pertinent ; absent	Crucial ; recherché
	Capital immatériel Ressources territoriales imma- térielles au cœur du développe- ment d'offres en EF	Crucial ; réalisé	Pertinent ; absent	Pertinent ; absent

Ce tableau met en évidence que la soutenabilité et la viabilité économique d'une offre en EF sont renforcées voire dépendantes d'une territorialisation multidimensionnelle développée par les trois organisations. Il ne fait aucun doute que la territorialisation dépasse le simple ancrage géographique. Et, à même titre que chaque organisation développe un ancrage spatial à une échelle qui lui est propre, les autres proximités ont également une échelle propre à chaque organisation. De plus, en fonction des objectifs recherchés et de la stratégie de l'entreprise certaines proximités seront plus importantes que d'autres. C'est pourquoi la territorialisation des organisations dépend de proximités qui sont dynamiques et enchevêtrées. Pour le montrer, la suite de ce texte présente 3 caractéristiques de l'EF qui rendent indispensable le développement de proximités par les organisations étudiées.

Accessibilité de l'offre : physique et identitaire

Du point de vue de la soutenabilité, l'accessibilité de l'offre en EF dépend d'une **proximité spatiale** qui permet de réduire la taille des boucles logistiques et de rapprocher les producteurs des consommateurs. La difficulté rencontrée par la vêtithèque de définir son ancrage spatial est probablement l'une des causes de sa faillite. Elle a choisi de développer une offre virtuelle via e-commerce avec pour conséquence, d'une part, un ancrage géographique demandeur de plus de personnel, d'un centre de stockage et d'un service clientèle en ligne. D'autre part, l'entreprise s'est virtuellement éloignée de ses consommateurs. Les personnes interrogées qui ont travaillé pour cette entreprise ont observé qu'il existe un blocage chez les consommateurs qui hésitent à faire le premier pas (cela s'observe par le nombre de visites sur la page internet sans achats ou le nombre de processus d'abonnement démarrés mais abandonnés avant la fin). Cela s'explique par le fait que l'accessibilité de l'offre en EF ne dépend pas que d'une distance physique à parcourir mais également d'une accessibilité identitaire, une **proximité cognitive**.

L'offre en EF nécessite un changement de comportement pour le producteur qui garde la responsabilité des produits liées à son offre

mais également de la part du consommateur qui perd la propriété de ces produits. Pour qu'un consommateur se « convertisse » à une offre EF, il doit donc changer de pratique de consommation et accepter cette perte de propriété. Cela peut être induit par le fait qu'il y trouve un avantage – par exemple économique - par rapport à une offre classique ou parce qu'il a été sensibilisé au potentiel transformateur de l'offre EF.

L'évolution des mentalités est donc cruciale pour les entreprises qui développent l'EF puisque cette évolution permettra d'élargir leur base. La bibliothèque existant depuis plusieurs centaines d'années, son modèle est inscrit dans la conscience collective, la proximité cognitive est donc établie pour cette organisation.

L'entrepreneur de la moduthèque, quant à lui, cherche à contourner la nécessité de proximité cognitive en développant une solution qui soit une opportunité que le consommateur ne saurait ignorer. De ce fait, son activité dépend moins de cette proximité cognitive, de l'évolution des mentalités puisqu'il est capable d'induire cette évolution des mentalités en proposant une offre fonctionnelle économiquement plus attrayante à ses consommateurs. Mais par là même, un changement de pratique de consommation n'est pas induit et le potentiel transformatif direct de cette organisation pourrait en être amoindri. Indirectement, parce que l'offre s'appuie sur le marché existante tout en restant autoportante, les consommateurs en prise avec cette offre pourraient changer de pratique en se rendant compte de l'intérêt de la modularité. À l'inverse, la vèthèque tentait d'inciter les consommateurs à se diriger vers son offre en avançant son caractère plus soutenable. Pour elle, le changement de mentalité et donc la proximité cognitive était cruciale.

Notons encore que les 3 organisations sont inscrites dans un réseau dont les autorités publiques sont membres. Via cette proximité organisée, elles peuvent prendre le rôle de sensibilisateur des autorités publiques pour pousser l'évolution des mentalités à un niveau sociétal. Dans ce cas, par l'intégration des autorités publiques dans le réseau (proximité organisée), une démarche participative de recherche de solution est rendue possible (proximité institutionnelle) en vue de coconstruire les normes sociales de demain et faire évoluer les mentalités (proximité cognitive).

Besoin de compréhension des besoins des consommateurs

L'économie de la fonctionnalité vise à offrir une combinaison de produits et de services intégrés, capables d'atteindre la satisfaction finale des utilisateurs, parfois appelée *unité de satisfaction* (Bacchetti et al., 2016). L'organisation qui construit son offre en EF doit donc comprendre de manière qualitative et contextualisée les besoins de ses clients.

Du côté de la bibliothèque, son ancrage géographique définit la population de ses usagers : les habitants de sa commune. La bibliothèque adapte ses activités en fonction de l'âge et des besoins des différentes populations de public qu'elle accueille. Cependant, la seule proximité géographique de la bibliothèque ne permet pas de créer une proximité institutionnelle puisqu'il a été observé dans la bibliothèque que l'identification de ce public se limite à l'âge, le sexe, la région d'appartenance et ne se concentre pas sur leurs besoins spécifiques. Et quand bien même la bibliothèque identifie certains besoins spécifiques de sa population – **proximité institutionnelle** –, elle se heurte au fait qu'elle ne peut pas toujours y répondre. Par exemple, l'accueil des étudiants est une nécessité dans cette commune mais la bibliothèque ne dispose pas d'assez de chaises, et quand les étudiants chahutent trop, les bibliothécaires se voient obligés d'enlever des chaises pour limiter l'accueil ou de faire appel à des éducateurs. Dans ce cas, l'identification des besoins a pu être faite – proximité institutionnelle – mais la bibliothèque ne peut y répondre parce que sa collaboration avec des éducateurs – **proximité organisée** – est limitée par les règles communales – **proximité institutionnelle**.

Du côté des organisation 2 et 3, la nécessité de comprendre de manière qualitative et contextualisée les besoins des clients-usagers n'est pas toujours rencontrée. Par exemple, la vêtithèque répond certainement à des besoins de niches : lors de leur grossesse, les femmes ont besoin de vêtements adaptés et dont la taille change chaque mois. Pour aller dans ce sens de réponse à un besoin, les employés du magasin sont formés à aider à choisir les vêtements en fonction des besoins des consommateurs. L'offre répond également au besoin, symbolique, de se mettre en valeur pendant la grossesse. Ce sont de beaux vêtements

qui permettent de se sentir bien, d'avoir confiance en soi, de se faire plaisir en les portant et de se démarquer. À l'inverse, la vêtithèque ne répond pas aux besoins des consommateurs en proposant des vêtements uniquement à taille standard ou qui ne correspondent qu'à un seul style et ne conviennent pas à une large part des consommateurs. Et, certaines jolies pièces ne sont pas indispensables voire pas pratiques pour les bébés/enfants.

Pour renforcer sa réponse aux besoins de ses consommateurs, la vêtithèque a amélioré son offre de vêtements en cocréant – **proximité institutionnelle** – de nouvelles pièces avec l'un de ses fournisseurs. En coopérant – **proximité organisée** – avec ses fournisseurs, elle a tenté de répondre au mieux aux besoins qu'elle avait identifiés chez ses consommateurs.

Dématérialisation de l'offre par le renforcement des services

L'économie de la fonctionnalité induit que, le produit n'étant pas vendu, ce qui tourne autour du produit prend de l'importance. L'utilisateur perdant la propriété, il a envie d'être gagnant autrement et c'est en quelque sorte le rôle du service d'y répondre. Pour les entreprises en EF, il est crucial de développer toutes les dimensions immatérielles (au-delà de l'objet) qui participent de l'offre fonctionnelle et contribuent à sa qualité et sa fiabilité.

Avec l'accès à la lecture comme principale mission, le développement d'offres fonctionnelles de la bibliothèque lui permet de dispenser un capital immatériel à ses usagers – **proximité cognitive**. Pour ce faire, la bibliothèque tente de diversifier ses services pour attirer le plus large panel d'usagers différents. Par là même, elle dématérialise également son offre puisque les services qu'elle développe deviennent plus importants que le livre en lui-même. Le produit, le livre, reste central mais elle offre une multitude de services associés : formations en lien avec la lecture ou les nouvelles technologies, activités en partenariat avec les écoles et associations locales, interventions d'experts locaux ou de témoins inspirants, exposition d'œuvre d'artistes locaux, développement de nouveaux espaces multifonctionnels, soutien à

l'entrepreneuriat local et à l'innovation, etc.

La dématérialisation de l'offre en renforçant les services associés au produit est encore peu développée par les deux autres organisations analysées. L'une parce qu'elle se trouve encore en phase de création et l'autre parce qu'elle est en phase de déclin. Ces deux entreprises n'ont pas recherché cette proximité alors que cela aurait pu leur permettre d'attirer d'autres consommateurs via une offre renforcée de services (telles que le conseil, l'éducation et l'accompagnement à ce nouveau mode de consommation) et donc renforcer leur viabilité économique. Cela leur aurait également permis d'être plus soutenable puisque le renforcement d'une offre immatérielle participe à la dématérialisation de l'économie. Toutefois, ces deux organisations ont développé certains services associés comme la réparation et le nettoyage des produits qui, eux, ont permis de jouer sur des barrières psychologiques de consommateurs (peur d'une offre EF non-hygiénique) et de faire évoluer les mentalités – **proximité cognitive**.

Modèle d'affaire II : La territorialisation des circuits alimentaires de proximité

Étant donné l'appellation couramment utilisée de « circuits-courts », nous pourrions être tentés de penser que seules les initiatives limitant leurs activités (d'approvisionnement et d'achalandage) à un rayon de 80Km² ou limitant à maximum un le nombre d'intermédiaires entre production et consommation³, sont ici considérées.

Cependant, plusieurs études ont démontré que ces acceptions monocritères simplifient trop radicalement le phénomène émergeant. Les critères de distance spatiale ou de lien direct entre producteurs et consommateurs ne permettent pas de rendre compte des considérations éthiques (sociale et environnementale) pourtant au

2 Des dispositions légales en France (décret 2002-1468 du 12 décembre 2002) comme en Belgique (arrêté royal du 14 novembre 2003) considèrent comme local un circuit dont la distance entre le lieu de production et le lieu de vente au consommateur final n'excède pas 80km.

3 Définition admise par la Région Wallonne (Belgique) <http://developpementdurable.wallonie.be/circuits-courts-0>

cœur du mouvement et sans lesquelles le caractère prometteur de ces alternatives disparaît. En effet, la vente d'une production locale (par exemple à moins de 80km) ne garantit en rien une rémunération plus juste du producteur, ou une utilisation de méthode moins nocive pour l'environnement. De même, il est fréquent que les limites entre producteurs, intermédiaires et vendeur deviennent trop ambiguës surtout si des étapes de transformation sont prévues. Doit-on alors considérer le meunier, comme un intermédiaire entre l'agriculteur et le boulanger ? Qu'en est-il de la coopérative de producteurs, est-ce également un intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs ? À l'inverse, un importateur qui travaille en direct avec les producteurs étrangers pourrait être qualifié de circuit court alors que rien n'est dit concernant l'éthique de ses relations et que la distance physique de la chaîne est longue.

C'est pourquoi nous préférons la notion de « circuit alimentaire de proximité » développée par Praly et al. (2014). Cette acception multicritère se base sur les notions de territorialisation et de proximités pour caractériser les multiples dimensions qui animent le phénomène de raccourcissement des chaînes alimentaires. Ainsi la proximité spatiale ne suffit plus, elle se combine avec d'autres dimensions, d'autres formes de proximité reposant sur des valeurs partagées en matières sociales et environnementales.

Une définition multicritères des « circuits alimentaires de proximité » présente un intérêt certain. Cependant, nous constatons que la multiplication des dimensions entraîne forcément une difficulté à distinguer l'échelle pertinente et souhaitable. En effet, le territoire d'un circuit alimentaire dit « court » est plus explicite lorsqu'il se limite à une zone kilométrique ou à nombre maximum d'intermédiaires que lorsqu'il nécessite de combiner les proximités spatiale, cognitive, institutionnelle et organisée. C'est ainsi qu'au sein de notre cas d'étude, le « Collectif 5C » (un collectif de près de 30 Coopératives Citoyennes en Circuit Court, situé en Région wallonne - Belgique), on retrouve une multitude d'échelles territoriales différentes. Sont-elles pour autant toutes « courtes » et pertinentes en termes de durabilité/rentabilité ? et comment en juger ?

D'après les porteurs du projet 5C, le collectif repose sur l'idée que « *chaque coopérative inscrit son action dans une stratégie de développement territorial en stimulant les coopérations entre acteurs et en favorisant l'émergence de nouveaux producteurs. Les contours du territoire sont également déterminés par les contraintes économiques. Il s'agit de trouver sur le territoire une diversité suffisante de productions, de limiter les coûts de livraison et d'atteindre un seuil critique de viabilité économique pour l'activité commerciale.*

L'inscription territoriale permet d'éviter les dérives d'une croissance excessive qui dénature les objectifs initiaux. Elle ne signifie pas repli identitaire. Le collectif 5C favorise les échanges et les solidarités entre territoires, entre coopératives de Wallonie et d'ailleurs. »⁴

Ainsi, la territorialisation, comme elle est entendue par « 5C » et comme nous la présentions précédemment, dépasse la relocalisation. C'est une recherche de cohérence avec le territoire qui requiert la considération des ressources disponibles sur ce territoire. Cette démarche permet d'interroger la durabilité et la rentabilité d'un projet à l'aune des contraintes territoriales géographiques et socio-économiques qui influencent la viabilité du projet. Et c'est spécifiquement parce que cette démarche tient compte de ces mêmes contraintes qu'elle entraîne une certaine flexibilité de l'échelle territoriale souhaitable.

À travers une comparaison de trois des coopératives du Collectif 5C (choisies spécifiquement pour la variété de proximité spatiale qu'elles mettent en œuvre), il est possible d'observer comment des initiatives aux ambitions similaires entraînent la construction de territoire aux contours très différenciés (dans leur dimensions constitutive). En mobilisant la grille décrite précédemment, nous procédons à une analyse comparative des choix délibérés ou contraints de chacune des coopératives en matière de proximité.

Le tableau ci-dessous synthétise nos résultats basés sur les informations récoltées lors d'observations participantes au sein du Collectif 5C

4 Extrait de la vision « Dynamique citoyenne et économique » du Collectif 5C, online : <https://collectif5c.be/vision/>

(pendant les CA, AG, et autres réunions des groupes de travail, lors de discussions formelles et informelles) ainsi que sur les documents produits par le collectif ou par les coopératives elles-mêmes. Cette analyse ne prétend pas être exhaustive concernant l'expression des différentes proximités dans chacune des coopératives. Elle veut simplement illustrer la grande variabilité des territoires construits alors même que les objectifs visés par les initiatives sont relativement similaires.

Analyse des proximités mobilisées par trois coopératives du « collectif 5C ».

La coopérative 1 existe depuis 2013, elle rassemble historiquement des coopérateurs-producteurs et des coopérateurs-consommateurs autour du projet de défense de l'agriculture paysanne et le soutien par la commercialisation aux petits producteurs locaux qui façonnent des produits de qualités.

La coopérative 2 est la plus ancienne des trois, elle est née en 2012 dans l'optique de fournir en produits locaux les épiceries de villages indépendantes dans la province. Ces membres sont des producteurs et des épiciers (ou groupements d'achats).

La coopérative 3 fut lancée en 2016 dans un quartier socioéconomiquement peu favorable au cœur d'une grande ville. Elle rassemble exclusivement des consommateurs qui sont aujourd'hui près de 2000. L'objectif : permettre un accès à une alimentation saine et durable à un maximum de personne. Les coopérateurs sont tous bénévoles et ils sont à la base des prises de décision au sein de l'organisation.

Comment expliquer la différence spatiale de ces organisations pourtant toutes revendicatrices d'un modèle « circuit-court » ? Comment s'assurer qu'elles sont bien prometteuses tant écologiquement et socialement qu'économiquement ? Interrogeons les proximités et les arbitrages effectués :

Tableau 2: Impact des proximités sur les trois organisations en CAP

Territoire revendiqué :		Coopérative 1	Coopérative 2	Coopérative 3
		8 communes rurales + 1 commune urbaine (552 Km ² – 186 210 habitants) ⁵	1 province rurale (4 459Km ² – 284 638 habitants) ³	1 quartier urbain (8,14 km ² - 133 010 habitants) ³
Proximités				
Spatiale	Avec les producteurs	Allant d'une échelle communale à internationale	Allant d'une échelle provinciale à internationale	Allant d'une échelle régionale à internationale
	Avec les consommateurs	Échelle communale	Échelle provinciale et régionale	Échelle de quartier
Organisée	Avec les producteurs (densité des relations /directe ou indirecte/place dans la gouvernance)	Liens forts/ directe/grande autonomie & pouvoir de décision	Liens forts/ directe/ grande autonomie & pouvoir de décision	Liens faibles/ indirectes/ faible autonomie & pas de pouvoir de décision
	Avec les consommateurs (densité des relations /place dans la gouvernance/ accessibilité générale)	Potentiel pour lien fort/pouvoir de décision/ faible accessibilité	Lien faible indirecte/ pas de pouvoir de décision/ Forte accessibilité	Liens très forts/ grand pouvoir de décision/ faible accessibilité
Institutionnelle	Avec les producteurs	Proximité du milieu forte (rural) Engagement fort	Proximité du milieu forte (rural) Engagement fort	Proximité du milieu faible (urbain) Engagement faible
	Avec les consommateurs	Partage de conviction fort	Partage de conviction	Faible
Cognitive	Avec les producteurs • Connaissance et compétences • Apprentissage/ évolution	Très forte Forte	Très forte	Faible
	Avec les consommateurs • Connaissance et compétences • Apprentissage/ évolution	Forte Forte	/	Faible Faible

5 Selon le SPF Economie – Statbel au 16/07/2019.

Notre premier objectif avec ce tableau était d'illustrer la diversité d'expression des proximités dans ces trois coopératives. Dans l'interprétation, nous souhaitons pointer de manière non exhaustive certains arbitrages opérés par les coopératives dans le cadre de leur « territorialisation ». Plus précisément nous nous concentrerons sur ceux entraînant une proximité spatiale variable. La lecture du tableau se fait dès lors en comparant les cases interdépendantes « deux à deux ».

Proximité spatiale avec les producteurs – coopérative 1 & 2

Dans les coopératives 1 et 2, la proximité spatiale avec le producteur varie de l'échelle communale (+/- 20km max) ou provinciale (+/- 50 km max) à l'échelle internationale. Ces échelles reflètent la volonté d'une gamme relativement diversifiée à la fois en termes de produits cultivables en Belgique (produits maraîchers, bières, fromage, etc.), mais également en termes de produits importés (agrumes, café...).

En ce qui concerne les produits cultivables en Belgique, l'échelle choisie est relativement petite afin de permettre la reconnexion entre consommateur et producteur tout en tenant compte de la répartition des producteurs et des consommateurs sur le territoire et dès lors des opportunités économiques. D'après eux un territoire plus limité entraînerait une gamme insuffisante et des débouchés insuffisants.

Concernant les produits nécessairement importés, tels que les agrumes ou le café, un point d'honneur est mis sur les proximités organisationnelle et cognitive puisqu'il s'agit d'entretenir un lien direct (éviter les grossistes) avec des producteurs étrangers, qui doivent pour être partenaires de la coopérative travailler selon les mêmes conditions que les partenaires locaux (c'est-à-dire être indécents vis-à-vis de la grande distribution, implémenter des pratiques respectueuses de la nature et de l'humain, développer des alternatives selon les principes coopératifs). Si l'on traduit en termes de proximité, en ce qui concerne les produits non cultivables en Belgique, à défaut de proximité spatiale, de fortes proximités organisationnelle (condition de travail, respect de l'autonomie du producteur, rémunération juste) et cognitive (compréhension des enjeux) sont exigées.

Proximité spatiale avec les consommateurs – coopérative 1 & 2

Si les coopératives 1 et 2 pratiquent la même approche territoriale concernant l'approvisionnement, l'importante différence en taille des territoires qu'ils se sont donnés (552 Km² pour la première, 4 459Km² pour la deuxième)⁶ s'explique davantage par leur densité de population respective (337hab/km² et 64 hab/km²)⁷ qui les distingue en termes de débouchés. Pour la coopérative 1, la présence d'un centre urbain à proximité a été l'occasion, il y a quelques années, d'agrandir faiblement la taille de leur territoire tout en augmentant fortement les débouchés. La configuration du territoire de la coopérative 2 n'offrant pas les mêmes opportunités, celle-ci s'inscrit dans sur une zone géographique plus vaste, sans pour autant que celle-ci soit dénuée de sens puisqu'une forte proximité institutionnelle unifie le territoire. En effet, les habitants du territoire revendiqué par la coopérative 2 partagent une forte identité et une même réalité infrastructurelle (mobilité, scolarité... en zone très rurale). En plus d'avoir choisi une délimitation spatiale étendue, afin d'augmenter un peu plus les débouchés, la coopérative 2 s'est également tournée vers la livraison de produits locaux vers une zone urbaine en dehors de son territoire. Cependant ces livraisons sont acceptables uniquement si son propre territoire est suffisamment achalandé. De plus, les critères pour le choix des partenaires en zone urbaine correspondent à ceux utilisés pour les producteurs étrangers (proximité organisationnelle et cognitive forte). Le territoire spatial de

la coopérative 2 se comprend donc comme un arbitrage entre la taille de la zone géographique, les débouchés économiques et les proximités organisationnelles et cognitives.

Proximité spatiale – coopérative 3

En ce qui concerne la coopérative 3, sa situation en zone très urbanisée engendre une tout autre histoire. En effet, contrainte par une densité de population très élevée et par une présence quasi nulle de producteurs sur son territoire, la proximité spatiale et organisationnelle

6 Selon le SPF Economie – Statbel au 16/07/2019.

7 Idem.

avec les producteurs lui est quasiment impossible. Et cette distance avec les producteurs se traduit également dans la proximité organisée puisque ceux-ci ne sont pas membres de la coopérative et n'ont donc pas de pouvoir de décision. Dès lors, afin de satisfaire la forte demande des consommateurs-membres, la coopérative 3 s'est tournée vers des grossistes ce qui entraîne un lien indirect avec le producteur et qui ne garantit pas l'autonomie de celui-ci. Il s'agit ici d'un choix contraint puisque la coopérative 3 partage la vision des coopératives 1 et 2 concernant la politique d'approvisionnement et proximité organisationnelle et cognitive forte avec ces producteurs. C'est pourquoi, aujourd'hui un des objectifs majeurs de la coopérative 3 consiste à l'élaboration d'une plateforme logistique permettant des connexions entre les régions rurales cherchant des débouchés (comme la coopérative 2), et les régions urbaines cherchant à s'approvisionner en produits locaux, respectueux de la nature et de l'humain.

Conclusion

Pour répondre aux enjeux de ce siècle, une transition sociale, économique et environnementale vers plus de soutenabilité est nécessaire. Pour y répondre, de nouveaux modèles économiques tels que l'économie de la fonctionnalité et les circuits courts alimentaires voient le jour. Ces modèles sont porteurs de transition dans la mesure où ils proposent des solutions potentiellement plus soutenables que celles des modèles économiques conventionnels. Cependant, ces initiatives à haut potentiel transformatif peinent à se déployer.

Dans la lignée des travaux en écologie territoriale, nous suggérons qu'une territorialisation multidimensionnelle est nécessaire, d'une part, pour comprendre l'environnement qui contextualise les entreprises d'EF et des CAP et, d'autre part, pour qu'elles soient en capacité de trouver un équilibre entre les contraintes en termes de soutenabilité de leur offre et leur viabilité économique auxquelles elles font face et qui s'affrontent.

Pour tester notre hypothèse, nous avons eu recours à six études de cas recouvrant les deux modèles économiques explorés. Dans le premier, l'EF, nous comparions les degrés de mobilisation de quatre proximités par trois organisations ayant le même ancrage géographique déclaré, à savoir la RBC. Pour le second modèle économique, les CAP, nous avons comparé différentes coopératives wallonnes en circuit court alimentaires qui partagent la même vision alternative de la chaîne agroalimentaire, tout en mobilisant différemment les proximités spatiale, institutionnelle, organisationnelle et cognitive, rendant ainsi compte des multiples façons de « faire territoire »

Ce faisant, nous avons tenté de montrer que la territorialisation dépasse la seule dimension géographique ou spatiale, que « faire territoire » revient à considérer tous les flux circulant sur son territoire (matériel, immatériel) afin de proposer une version de l'EF ou des CAP la plus adéquate – en équilibrant soutenabilité et viabilité économique – sur ce territoire dont les frontières sont évolutives et plus large que limité à une proximité spatiale.

Cependant, le nombre de cas d'étude étant encore restreint, nous ne pouvons probablement pas conclure que le seul ancrage territorial suffit à assurer la viabilité économique et la soutenabilité des organisations en EF et CAP. Toutefois, nous pouvons déjà mettre en avant que l'ancrage territorial doit être réfléchi en amont de l'offre parce qu'il définit en partie cette offre, que cet ancrage dépend du territoire, du réseau d'acteurs et du type de consommateurs visés (pour l'EF). Enfin, nous observons que l'ancrage territorial est un processus chronophage et qui se développe avec et en fonction de l'organisation.

Bibliographie

- ADEME, ATEMIS, Vuidel, P., Pasquelin, B. (2017). Vers une économie de la fonctionnalité à haute valeur environnementale et sociale en 2050. Les dynamiques servicielle et territoriale au coeur du nouveau modèle.
- Andersen, A.D., and Markard, J. (2019). Multi-technology interaction in socio-technical transitions: How recent dynamics in HVDC technology can inform transition theories. *Technological Forecasting and Social Change* 119802.
- Annarelli, A., Battistella, C. et Nonino, F. (2016). Product service system: A conceptual framework from a systematic review, *Journal of Cleaner Production*, n°139, pp.1011-1032.
- Barabel, M., Chabault, D., Meier, O. et Tixier, J. (2009). La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley, *Revue Management et avenir*, n°25, pp. 144-163.
- Bourg D., Buclet N. (2005). L'économie de fonctionnalité : changer la consommation dans le sens du développement durable, *Futuribles*, n° 313, pp. 27-37.
- Boschma, R. (2004). Proximité et innovation. In : *Économie rurale*, n°280, 2004. Proximité et territoires. pp. 8-24.
- Bouba-Olga, O. et Grossetti, M. (2008). « Socio-économie de proximité », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine* 2008/3 (octobre), p. 311-328.
- Brassard, C. et Teutsch, P. (2014). Proposition de critères de proximité pour l'analyse des dispositifs de formation médiatisée Distances et médiations des savoirs [En ligne], 5 | 2014, mis en ligne le 14 mars 2014, consulté le 20 janvier 2020. URL : <http://journals.openedition.org/dms/646>.
- Chiffolleau, Y. (2019). Les circuits courts alimentaires : entre marché et innovation sociale.
- Chiffolleau, Y., and Prevost, B. (2012). Les circuits courts, des innovations sociales pour une alimentation durable dans les territoires. *Norois [En Ligne]* 7–20.
- Fournier, S., and Touzard, J.-M. (2013). Syal et globalisation : quelle valeur heuristique de l'approche Syal pour appréhender la complexité des systèmes alimentaires ?
- Geels, F.W.(2002). Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: a multi-level perspective and a case-study. *Research Policy* 31, 1257–1274
- Geels, F.W.(2011). The multi-level perspective on sustainability transitions: Responses to seven criticisms, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, n°1, pp. 24-40.
- Gilly, J-P., et Torre, A. (2000). *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris.
- Grin, J., Rotmans, J., et Schot, J. (2010). *Transition to sustainable development: New directions in the study of long term transformative change*, New York, NY: Routledge.
- Goodman, D. (2013). *Alternative food networks: knowledge, practice and politics* (New York: Routledge).

- Hinrichs, C.C. (2000). Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. *Journal of Rural Studies* 16, 295–303.
- Lamine, C. (2015). Sustainability and Resilience in Agrifood Systems: Reconnecting Agriculture, Food and the Environment: Sustainability and resilience in agrifood systems. *Sociologia Ruralis* 55, 41–61.
- Laperche, B. et Merlin-Brogniart, C. (2016). Ecologie industrielle et développement territorial durable le rôle des services, L'Harmattan, « Marché et organisations », vol. 1, n°25, pp. 87-118.
- Laughrea, S., Mundler, P., and Royer, A. (2018). Les coopératives alimentaires en circuits courts. Quelles motivations d'adhésion et d'engagement chez les agriculteurs ? *RECMA 2018/1*, 111–127.
- Le Velly, R., Dufeu, I., and Le Grel, L. (2016). Les systèmes alimentaires alternatifs peuvent-ils se développer commercialement sans perdre leur âme ? Analyse de trois agencements marchands. *Économie Rurale* 31–45.
- Madelrieux, S., Buclet, N., Lescoat, P., and Moraine, M. (2017). Écologie et économie des interactions entre filières agricoles et territoire : quels concepts et cadre d'analyse ? *Cahiers Agricultures* 26, 24001.
- Maréchal, K., Plateau, L., and Holzemer, L. (2019). La durabilité des circuits courts, une question d'échelle ? L'importance de court-circuiter les schémas classiques d'analyse. *Économie Rurale* 45–60.
- Merlin-Brogniart, C. (2017). Nature et dynamique de l'innovation des nouveaux modèles de croissance : le cas de l'écologie industrielle et de l'économie de la fonctionnalité. *Innovations*, Vol. 3, n°54, pp. 65-95.
- Miranda, J. A. (2014). Entre économie de la fonctionnalité et monopole : la United Shoe Machinery Company dans la première moitié du XXe siècle, L'Homme et la société, Vol. 3, n°193-194, pp. 117-136.
- Muchnik, J., Requier-Desjardins, D., Sautier, D., and Touzard, J. (2007). Introduction : Les systèmes agroalimentaires localisés (SYAL). *Économies et Sociétés* 9, 1465–1484.
- Mundler, P., and Laughrea, S. (2016). Les bénéfiques des circuits alimentaires de proximité. Une revue critique de la littérature. In *Alimentation et Proximités. Jeux d'acteurs et Territoires*, p.
- Mundler, P., and Rumpus, L. (2012). The energy efficiency of local food systems: A comparison between different modes of distribution. *Food Policy* 37, 609–615.
- Praly, C., Chazole, C., Delfosse, C., and Mundler, P. (2014). Les circuits de proximité, cadre d'analyse de la relocalisation des circuits alimentaires. *Géographie, économie, société* 16, 455–478.
- Rastoin, J.-L. (2016). Les systèmes alimentaires territorialisés : enjeux et stratégie de développement. *Journal Resolis* 7, 12–18.

- Rip, A. et Kemp, R., (1998). Technological change, in Rayner, S., Malone, E.L., Human Choice and Climate Change, vol. 2, Battelle Press, Columbus, OH, pp. 327-399.
- Roman, P., Muylaert, C., Thiry, G., Ruwet, C., Maréchal, K. (à paraître en février 2020). Economie de la fonctionnalité et soutenabilité : le territoire comme chaînon manquant ?
- Torre, A. (2010). Jalons pour une analyse dynamique des Proximités, Revue d'Économie Régionale & Urbaine 2010/3 (juin), p. 409-437.
- Vezzoli C., Ceschin F., Osanjo L., M'Rithaa M.K., Moalosi R., Nakazibwe V., Diehl J.C. (2018). Designing Sustainable Energy for All. Sustainable Product-Service System Design Applied to Distributed Renewable Energy, Springer International Publishing.