

## Quelles conditions d'accès au marché des éleveurs après les quotas laitiers ?

*What will be the conditions of market access for dairy farmers after the end of  
dairy quotas?*

**Pierre Lambaré, Marie Dervillé et Gérard You**

---



**Édition électronique**

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/5525>

DOI : 10.4000/economierurale.5525

ISSN : 2105-2581

**Éditeur**

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

**Édition imprimée**

Date de publication : 14 juin 2018

Pagination : 55-71

ISSN : 0013-0559

**Référence électronique**

Pierre Lambaré, Marie Dervillé et Gérard You, « Quelles conditions d'accès au marché des éleveurs après les quotas laitiers ? », *Économie rurale* [En ligne], 364 | Avril-juin 2018, mis en ligne le 14 juin 2020, consulté le 04 janvier 2020. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/5525> ; DOI : 10.4000/economierurale.5525

---

# Quelles conditions d'accès au marché des éleveurs après les quotas laitiers ?

**Pierre LAMBARÉ** • EcoDEVA, Montpellier Supagro, Montpellier  
pierre.lambare@gmail.com

**Marie DERVILLÉ** • Université de Toulouse, ENSFEA, IEP de Toulouse,  
France École Nationale Supérieure de Formation de l'Enseignement Agricole, Toulouse  
marie.derville@gmail.com

**Gérard YOU** • Institut de l'Élevage : responsable du service Économie des filières  
gerard.you@idele.fr

La fin des quotas consacre le passage d'une régulation administrative et interprofessionnelle à un pilotage privé de la filière laitière. Cet article s'appuie sur une analyse de la littérature et sur une enquête approfondie pour proposer une définition institutionnelle des relations contractuelles et une typologie des arrangements contractuels laitiers français. Il montre que la libéralisation des marchés se traduit par une dégradation des conditions d'accès au marché des producteurs d'autant plus marquée que les laiteries refusent de coopérer et que les producteurs sont peu organisés. La représentativité et la montée en compétences des Organisations de producteurs (OP) tant en matière de négociation, de gestion des volumes que de création de valeur apparaissent comme des leviers d'action qu'un cadre réglementaire favorable peut soutenir.

**MOTS-CLÉS** : *contrats laitiers, accès au marché, pouvoir de marché, pilotage de la production, coordination*

## ***What will be the conditions of market access for dairy farmers after the end of dairy quotas?***

*Since the end of dairy quotas, dairy contracts have defined the rules of control of dairy production. This transition from an administrative and interprofessional style of management to another, which is under the control of private and cooperative collectors / processors, requires an evaluation one year after the end of dairy quotas. This article proposes a typology of French dairy contracts, drawn up on the basis of a census of contracts and surveys of collectors and producers. It incorporates contractual clauses and informal rules, classifying the relationships between farmers and dairies into three groups, which are distinguished by the market access conditions of producers. The representativeness and the increase in skills of POs in terms of negotiation, volume management, and value creation appear as levers of action that a favorable regulatory framework can support. (JEL: L22, Q13)*

**KEYWORDS**: *milk contracts, access to market, market power, production process, vertical coordination*

De 1984 à 2015, le marché européen du lait cru a été fortement régulé *via* une politique ambitieuse de contrôle et de limitation de l'offre, adossée à une politique de stabilisation des prix : les quotas laitiers (Trouvé *et al.*, 2016). Chaque État membre se voyait accorder un quota de production, réparti ensuite entre les producteurs, dont le dépassement entraînait le paiement de pénalités très dissuasives.

Selon les pays, la gestion des quotas et l'organisation des filières ont emprunté des voies différentes, en fonction des choix politiques et des caractéristiques des structures de production et de transformation. En France, la gestion des volumes était assurée par l'administration en concertation étroite avec le syndicalisme majoritaire. Le pays a ainsi fait le choix de quotas non marchands, liés au foncier et gérés au

niveau du département par les pouvoirs publics et la profession agricole (Kroll et Trouvé 2010 ; Trouvé *et al.*, 2016). Cette décision a assuré un ancrage territorial de la production et a permis le développement d'exploitations familiales de taille moyenne sur tout le territoire, en mettant un frein au mouvement de concentration de la production laitière dans le Grand Ouest français (Chatellier *et al.*, 2013 ; Chatellier *et al.*, 2015 ; Perrot *et al.*, 2008 ; Dervillé et Allaire, 2014). Par ailleurs, le Centre national interprofessionnel de l'économie laitière (CNIEL) est créé en 1973, réunissant les représentants des éleveurs, les coopératives laitières et les transformateurs privés. Dans un premier temps, le CNIEL s'occupe du paiement et de la qualité du lait avant d'étendre progressivement ses activités (entre 1997 et 2008) à la négociation d'un accord national sur le prix du lait. Ainsi, les producteurs laitiers français ont exercé, au travers de leurs syndicats et de l'interprofession, un contrôle collectif sur les principales composantes du produit laitier : volume, prix et qualité.

Le démantèlement progressif à partir de 2003 des outils de régulation des marchés agricoles au niveau de l'Union européenne, l'« atterrissage en douceur » préparant la sortie des quotas (Trouvé *et al.*, 2016 ; Kroll et Trouvé, 2010 ; Bouamra-Mechemache *et al.*, 2008) et la remise en cause du rôle du CNIEL dans la fixation du prix du lait en France (Mével, 2010) ont bouleversé la gouvernance syndicale et interprofessionnelle de la filière laitière française. Ces mutations consacrent le passage d'une régulation administrative (volumes) et interprofessionnelle (qualité, prix) de la filière à une gestion privée entre producteurs et collecteurs/transformatateurs à la fois des prix, des volumes et des possibilités de développement.

Pour préparer la filière laitière à l'après-quotas, la France s'est saisie des possibilités offertes par la législation européenne. Tout d'abord, les pouvoirs publics ont opté

pour une contractualisation écrite obligatoire entre les producteurs livreurs de lait et les laiteries privées. Les laiteries ont reçu par décret l'obligation de proposer un contrat écrit à leurs producteurs avant le 31 mars 2011, sous peine de sanction. Pour les pouvoirs publics, il s'agissait de garantir un débouché aux producteurs après la fin des quotas, alors que les laiteries privées sont très importantes dans la collecte et la transformation du lait (respectivement 45 % et 55 % de la production nationale). En effet, les annonces de certains industriels lors de la crise de 2008-2009 qui disaient avoir trop de lait, ont fait craindre des ruptures de collecte. De plus, afin de renforcer le pouvoir de négociation des éleveurs et en accord avec la réglementation européenne, l'État français reconnaît les Organisations de producteurs (OP) par décret le 19 avril 2012. Elles permettent aux producteurs de s'associer pour négocier les contrats laitiers, sans qu'il y ait nécessairement transfert de propriété du lait des éleveurs à la structure collective. En parallèle, les coopératives laitières ont été sommées de mettre à jour leurs règlements intérieurs pour y faire figurer les mêmes informations que sur un contrat laitier privé : durée d'engagement, volume contractuel...

La fin des quotas laitiers le 31 mars 2015 a mis un terme définitif aux modalités de gestion « à la française » qui prévalaient jusque-là. Toutefois, l'impact des choix passés est sensible et serait à l'origine du choc productif que connaissent aujourd'hui les élevages français (Trouvé *et al.*, 2016). Pour éclairer les questions systémiques, multiscales et multi-acteurs, soulevées par cette transition, nous adoptons une approche institutionnelle. Dans cette perspective, nous considérons que les marchés sont établis, que les relations contractuelles ont une dimension institutionnelle allant au-delà du choix des partenaires de l'échange et de l'élaboration des clauses contractuelles, et que les

conditions d'accès au marché reposent sur un ensemble de dispositifs de coordination.

L'article est organisé comme suit. Dans un premier temps, nous précisons le cadre d'analyse. Puis, nous présenterons les résultats de nos enquêtes, en termes de contractualisation dans la filière laitière, de structuration des producteurs et de conditions d'accès au marché. Enfin, nous proposerons une typologie des relations contractuelles entre producteurs de lait et collecteurs/transformateurs visant à éclairer la diversité des situations.

## Cadre d'analyse et méthode de travail

### 1. Le contrat laitier Un exemple de contrat agricole

En termes juridiques, un contrat désigne un accord entre deux personnes, formalisé par un document écrit et garanti par une tierce partie. En agriculture, il en existe de nombreux types selon la nature de la transaction : contrats de vente de produits agricoles ou d'achat d'intrants, contrats de location des terres, de travail à façon, etc. D'un point de vue économique, le contrat désigne plus largement un mode de coordination entre acteurs. C'est dans cette perspective que s'inscrit ce travail de recherche. Nous retenons la définition du contrat proposée par Brousseau et Glachant (2000) comme un « accord par lequel deux parties s'engagent sur leurs comportements réciproques ».

Les contrats qui nous intéressent ici sont des contrats de mise en marché de produits agricoles, en l'occurrence du lait cru. Ils constituent une forme de coordination entre agents économiques alternative à la coordination marchande par les prix et à la coordination hiérarchique au sein d'une entreprise (Vavra, 2009 ; Ménard, 2003). En effet, les contrats laitiers définissent uniquement les conditions de vente

du lait, et notamment : le volume à livrer, sa répartition sur la campagne et les modalités de paiement. L'éleveur reste maître de l'ensemble de ses décisions de production et des facteurs de production (à l'exception notable dans certains cas du tank à lait).

Dans le secteur agricole, les contrats jouent un rôle croissant dans les modalités de pilotage des filières et de répartition de la valeur ajoutée entre la production et la transformation. Par la coordination des agents, ils permettent de bénéficier d'économies d'échelle, de réduire les coûts de transaction inhérents aux échanges ou encore de favoriser les investissements. C'est notamment le cas pour les éleveurs laitiers par rapport aux transformations<sup>1</sup> des contrats et de leur garantie par un acteur extérieur crédible. Ce dernier point interrogeant directement, dans nos économies, le rôle de l'État.

Dans cet article, nous avons considéré de façon conjointe les contrats coopératifs et les contrats commerciaux entre un éleveur et une laiterie privée, puisque le cadre réglementaire impose aux coopératives de garantir aux éleveurs des conditions comparables d'accès au marché. Dans les faits, la diversité des clauses contractuelles, tant en matière de prix que de volume, dépasse la dialectique privé/coopératif (Trouvé *et al.*, 2016 ; Idèle, 2011). En outre, les deux formes d'organisation sont confrontées à un enjeu commun d'articulation d'échelles entre, d'une part, des instances locales (OP et coopérative) et, d'autre part, des instances nationales (Association d'OP et Union de coopératives respectivement) correspondant à l'échelle de décision économique du fait de la concentration des outils de transformation (Dervillé *et al.*, 2016).

1. À l'instar de Ménard et Oudot (2009), nous considérons comme équitable tout contrat jugé raisonnable et égalitaire par les deux parties contractantes.

## 2. Du contrat laitier à l'arrangement contractuel

À l'instar de ce que l'on peut trouver dans la littérature (Brousseau et Glachant, 2000 ; Bouamra-Mechemache *et al.*, 2015 ; Ghestin, 2000) nous nous sommes rendu compte que le contrat laitier (document juridique) n'est que l'un des aspects des relations contractuelles que des producteurs entretiennent avec leur collecteur/transformateur. Les clauses inscrites dans le document écrit ne sont pas appliquées à la lettre. Inversement, certaines pratiques n'y figurent pas.

Le contrat est donc une clé d'entrée pour étudier les dispositifs de coordination entre les agents économiques. Les travaux sur les formes « hybrides » de coordination de Ménard, qui découlent de la Théorie des coûts de transaction de Williamson (Saussier et Yvrande-Billon, 2007 ; Ménard, 2000), semblent offrir un cadre adéquat à ce type d'analyse. Les contrats sont en effet des arrangements hybrides entre le marché (coordination par les prix) et la firme (coordination hiérarchique) qui permettent à des agents économiques de coordonner leurs actions (Ménard, 2003). Cette approche a déjà montré sa pertinence pour étudier les modes de coordination dans la filière laitière, notamment par le biais d'une comparaison entre modes de coordination pour la mise en marché du lait cru entre le Québec et l'Angleterre (Royer *et al.*, 2016). Ce cadre d'analyse permet la prise en compte des règles que les organisations collectives de producteurs établissent et qui interviennent dans la construction de la relation contractuelle avec les transformateurs.

Cependant, la Théorie des coûts de transaction ne permet pas une approche pleinement satisfaisante des arrangements entre éleveurs et transformateurs. En effet, elle part notamment de l'hypothèse que les institutions sont stables au moment de l'analyse. Or cette hypothèse ne nous permet

pas d'éclairer les enjeux institutionnels soulevés par le contexte dans lequel évolue la filière : remise en cause du CNIEL et modification du cadre réglementaire européen. Ces dispositifs de coordination passés ont eu une dimension institutionnelle dans la mesure où ils ont façonné les modes de penser et d'agir des acteurs de la filière (Dervillé *et al.*, 2012).

Nous adoptons ainsi une approche institutionnaliste historique. À la suite de Commons (1931), nous considérons que les institutions sélectionnées par l'expérience ont une double dimension : économique dans la mesure où ce sont des dispositifs de coordination et politique dans la mesure où elles résultent d'un rapport de force entre acteurs. Dans cette perspective, les marchés sont des structures sociales caractérisées par de nombreuses interactions entre les consommateurs, les entreprises et les pouvoirs publics. La stabilisation des échanges marchands tient à la fois à l'action de la puissance publique (par le biais de la loi et de son application) et à la capacité qu'ont les agents économiques à s'organiser, à se coordonner et à se doter de règles qu'ils sont en mesure de faire appliquer pour réduire l'incertitude des échanges (Théret, 2005). Ces règles résultant de l'action collective permettent alors de donner un cadre à l'action individuelle, favorisant l'action en définissant ce qui peut être ou ne pas être fait.

À ce titre, la relation contractuelle entre des agents économiques s'encastre dans un ensemble plus vaste de règles que celles écrites dans le document juridique. Ce sont des arrangements tacites ou explicites, parfois anciens, qui évoluent au gré des circonstances et de l'évolution du rapport de force entre les agents économiques (Bouamra-Mechemache *et al.*, 2015 ; Hueth et Marcoul, 2003), et qui constituent tout un ensemble de règles auxquelles les agents économiques se conforment. La conception de la qualité est un exemple

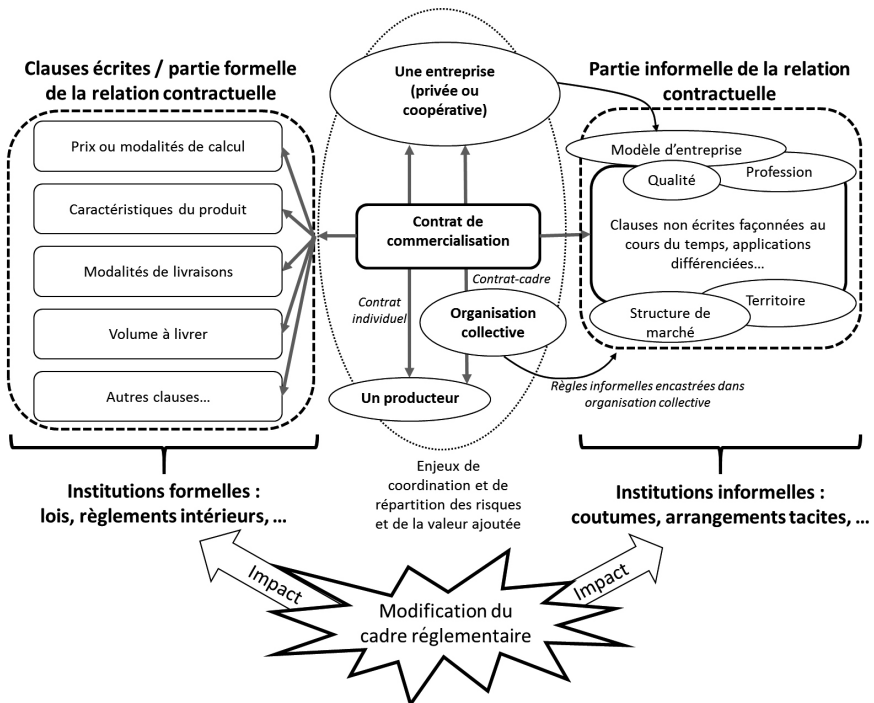
d'institution structurant les échanges marchands (Allaire, 2010). Les normes professionnelles encadrant les modèles d'entreprise et la structure de marché en constituent un autre. Ces règles définissant les conditions d'accès au marché peuvent se différencier dans le temps et dans l'espace, se traduisant par une différenciation des conditions d'accès au marché des éleveurs (Dervillé et Allaire, 2014).

La *figure 1* présente de façon schématique le cadre d'analyse que nous proposons pour étudier les relations contractuelles dans le secteur laitier. Pour faire suite au constat que l'étude des seuls documents juridiques ne permet pas d'avoir une vision complète des relations commerciales entre laiteries et producteurs, nous avons considéré de façon conjointe les clauses inscrites dans les contrats relatives au prix, au volume contractuel et

au paiement de la qualité, les modalités d'application réelles de ces clauses, et le contexte (réglementaire, industriel et territorial) dans lequel ces arrangements ont vu le jour. Nous proposons la définition suivante pour la relation contractuelle : « un arrangement contractuel est l'ensemble des arrangements tacites et explicites entre une entreprise et des producteurs structurés selon des modalités contrastées sur un territoire donné, pour un marché particulier » (*figure 1*). Par la suite, nous parlerons de contrat quand nous évoquerons le seul document juridique et d'arrangement contractuel quand nous prendrons en compte à la fois les règles formelles et informelles présidant aux échanges, et la structure de marché.

Pour caractériser les arrangements contractuels mis en place en France depuis

Figure 1. Du contrat à l'arrangement contractuel



Source : les auteurs.

Tableau 1. Détails des personnes rencontrées lors des enquêtes, entre avril 2015 et juin 2016

|  | Laiteries privées | Laiteries coopératives |
|--|-------------------|------------------------|
| Responsable collecte   | 7                 | 16                     |
| Président d'OP/membres du conseil d'administration d'une coopérative de collecte | 31                | /                      |
| Membres du conseil d'administration  | /                 | 5                      |

Source : les auteurs.

la fin des quotas, nous avons considéré d'une part les conditions d'accès au marché des éleveurs, c'est-à-dire les conditions dont ils bénéficient en termes de gestion des volumes (plus ou moins de contraintes imposées par les industriels) et de prix (montant et volatilité du prix du lait cru). D'autre part, nous avons mis ces conditions en regard des caractéristiques des marchés qui ont un impact sur les conditions d'accès au marché des producteurs (Dervillé *et al.*, 2014) : structure territoriale de marché (monopsonne/oligopsonne mais aussi le rayon d'action de l'entreprise laitière), conception de la qualité (générique – lait apte à toute transformation tel que défini par les accords interprofessionnels ou spécifique), orientation stratégique des laiteries (segments de marché visés, développement à l'international ou non) et structuration des OP (verticale, horizontale ainsi que leur représentativité se traduisant par une capacité plus ou moins forte à élaborer et à mettre en œuvre les règles contractuelles).

Pour collecter ces données, nous avons combiné une étude bibliographique et une enquête approfondie auprès des organisations de producteurs laitiers et de 29 laiteries (dont 16 coopératives) comptant parmi les principaux collecteurs français (84 % de la collecte nationale). Les entretiens réalisés sont récapitulés dans le *tableau 1*. Dans le cas des laiteries privées, nous avons rencontré au moins les présidents des OP et des coopératives livrant du lait à l'entreprise ainsi que le responsable collecte de la laiterie, dans la mesure du possible. Pour les coopératives nous avons rencontré les

responsables collecte et, dans certains cas, les élus (président généralement) au conseil d'administration. Ce travail s'appuie également sur des enquêtes réalisées auprès de divers professionnels et observateurs de la filière : CNIEL, FranceAgriMer, ministère de l'Agriculture... Ces entretiens ont été réalisés entre avril 2015 et juin 2016. Ils combinaient un entretien semi-directif, visant à caractériser les différentes institutions de marché (structure de marché, conception de la qualité, type d'OP, modalités de gestion des contrats) ainsi que les stratégies de développement des laiteries et OP avec un questionnaire plus détaillé sur les clauses contractuelles (formule de prix, volume contractuel...) et leurs modalités d'application. Ces différents critères ont été comparés point à point dans un tableur Excel afin d'élaborer la typologie des arrangements contractuels (Lambaré, 2016 ; Dervillé *et al.*, 2016). Dans un objectif de triangulation de l'information, une étude spécifique sur les prix payés aux producteurs a par ailleurs été réalisée (cf. *infra*). Nous avons veillé au maximum à recouper les informations que nous récoltions en multipliant les entretiens, afin de donner tout son poids à notre démarche compréhensive (Dumez, 2010).

## Dégradation et différenciation des conditions d'accès au marché des éleveurs laitiers français

### 1. Contractualisation : un demi-succès ?

La contractualisation s'est mise en place rapidement en France à partir de 2011. En 2015, le Conseil général de l'alimentation,

de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) estimait que près de 90 % des livreurs de lait des principales laiteries privées françaises avaient signé un contrat avec leur collecteur (Riou *et al.*, 2015). Au cours de nos enquêtes, nous n'avons identifié que deux entreprises pour lesquelles les éleveurs n'ont pas encore signé de contrat. Dans les deux cas, les producteurs ont préféré attendre de se rassembler dans une OP reconnue pour pouvoir négocier collectivement leur contrat. Par ailleurs, tous les adhérents des coopératives laitières françaises ont signé un contrat, dit coopératif, qui se compose dans les faits de trois documents : (i) le statut de l'adhérent, (ii) le règlement intérieur et (iii) le bulletin d'adhésion (FNCL, 2011).

En ce qui concerne les contrats commerciaux, seuls les contrats individuels avaient une valeur juridique lors de l'enquête en 2016 (Riou *et al.*, 2015). Nous en distinguons deux types : le contrat individuel simple et le contrat individuel en application d'un contrat-cadre. Ce dernier est établi entre une OP et un transformateur et sert de base aux contrats individuels. Il est censé assurer une égalité de traitement entre tous les producteurs livrant à une même laiterie. Seules 3 laiteries parmi les 13 laiteries privées enquêtées n'ont pas signé de contrat-cadre et n'en prennent pas le chemin. Pour les autres, le contrat-cadre est signé ou en cours de négociation.

Les premiers contrats laitiers en France ont été négociés alors que les quotas étaient encore en vigueur et avant que les OP ne soient autorisées. Aussi, les clauses relatives au volume contractuel et au calcul du prix s'inscrivent dans la continuité du système précédent avec (i) une référence explicite aux indicateurs interprofessionnels de 2009 pour déterminer les variations du prix du lait, (ii) un volume contractuel lié au quota individuel et (iii) une qualité toujours définie selon les standards interprofessionnels (*tableau 2*).

Toutefois, malgré une référence aux indicateurs interprofessionnels, les éleveurs n'ont qu'une visibilité très limitée sur les modalités de fixation du prix du lait par leur collecteur/transformateur et sur le poids relatif des indicateurs utilisés dans le calcul du prix du lait et figurant dans les contrats. De fait, les documents auxquels nous avons eu accès se contentent bien souvent de lister les indicateurs utilisés pour déterminer le prix de base du lait, sans spécifier de formule. En outre, les producteurs, souvent isolés, ont par la suite manqué d'expertise et d'appui organisationnel pour négocier les clauses de renégociation, rendues obligatoires dès le début de la contractualisation, si bien que l'on constate un certain alignement des prix pratiqués par les acheteurs de lait sur le moins-disant, indépendamment de la valorisation du lait par l'entreprise.

Les nouvelles modalités de gestion des volumes ont mis en lumière les divergences entre transformateurs privés et coopératives laitières. En 2011, quatre ans avant la fin des quotas, l'Institut de l'Élevage identifiait deux grandes tendances parmi les laiteries françaises (IDELE, 2011) : les transformateurs privés s'orientaient vers un contrôle précis de leur approvisionnement (allant jusqu'à une limitation des livraisons au cours de la campagne) et les coopératives souhaitaient offrir des possibilités de développement aux éleveurs qui le souhaitaient. L'exemple de Sodiaal, première coopérative laitière française, a inspiré d'autres coopératives. Elle a très tôt mis en place un système de double volume-double prix permettant à l'entreprise de se développer à l'international avec les éleveurs qui le souhaitent tout en limitant l'exposition à la volatilité des prix internationaux pour les producteurs qui ne veulent pas augmenter leur production. Dans ce système, chaque producteur se voit attribuer un volume contractuel (dit volume A) dont le prix est supposé plus stable car indexé sur les



Tableau 2. Évolution des conditions d'accès au marché des producteurs de lait en France depuis 2012

| Dispositifs de coordination | Avant 2012  | Après 2012  |
|-----------------------------|---|---|
| Volume                      | Quotas de production pour chaque éleveur  | Très contraint dans la majorité des cas   |
| Qualité                     | Grille interprofessionnelle   | Grille interprofessionnelle + primes entreprises  |
| Prix – base de fixation     | Indicateurs interprofessionnels   | Négociation OP sur base indicateurs interprofessionnels   |
| Prix – montant réel         | Prix interprofessionnel avec +/- de flexibilité selon le positionnement de marché des entreprises | Alignement sur la concurrence des gros opérateurs<br>Prix petites laiteries souvent plus favorables |
| Mode de régulation          | Cogestion et négociations interprofessionnelles   | Coop. ou OP/laiterie<br>Médiation, syndicats  |

Source : Dervillé et al. (2016).

indicateurs interprofessionnels. Le volume livré au-delà du volume A (le volume B) est quant à lui rémunéré en fonction du prix des poudres de lait et du beurre sur le marché mondial. Cependant, derrière ces deux grands ensembles (privé/coopératif), les entretiens réalisés en 2015 et 2016 ont mis en évidence des modalités très variées de gestion des volumes, dépassant les différences entre coopératives et laiteries privées. Ces dernières sont à relier aux débouchés des laiteries, aux segments de marchés sur lesquels elles se positionnent et à la dynamique de leur bassin de collecte.

## 2. Des OP naissantes qui peinent à peser dans les négociations

Les collectifs de producteurs sont reconnus officiellement en France depuis les années 1960, sous le nom de « groupements de producteurs ». Les missions de ces groupements dans la filière laitière sont diverses et vont de la gestion de la collecte à l'animation de groupes de réflexion entre agriculteurs, en passant par la vente en commun de produits agricoles. Cependant, ils jouaient un rôle limité dans la mise en marché du lait, les éléments ayant trait à la qualité du lait et au prix étant négociés

au niveau interprofessionnel alors que les volumes étaient administrés dans le cadre de la cogestion des quotas laitiers.

Le 19 avril 2012, les Organisations de Producteurs (OP) sont reconnues en France par décret. Le texte impose un certain nombre de conditions pour qu'une OP soit reconnue : un minimum de 200 éleveurs (ou 60 millions de litres ou 55 % des livreurs d'une laiterie) et une exigence de moyens avec l'obligation de justifier d'un demi équivalent temps plein par OP. Les niveaux sont adaptés (à la baisse) à la réalité des filières sous signe de qualité (Appellation d'Origine Protégée [AOP] et bio).

Le législateur français, en accord avec la réglementation européenne, distingue deux types d'OP : les OP non commerciales (OPNC), dont 55 étaient reconnues à l'été 2016, et les OP commerciales (OPC), dont 3 étaient reconnues à l'été 2016. Dans une OPNC, les producteurs délivrent un mandat de négociation à l'OP, mais le lait reste la propriété de chacun des producteurs. L'OP ne s'occupe que de la négociation du contrat. Dans une OPC, il y a un transfert de propriété du lait, du livreur à l'OP, qui se charge ensuite de le vendre, ce qui la rapproche d'une

coopérative de collecte. Par la suite, nous ne parlerons plus que des OPNC.

Depuis leur création, nous avons assisté à un développement rapide de ce nouveau mode d'Organisation des producteurs de lait. Les premières OP se sont constituées sur les cendres des groupements de producteurs de 1962, avec l'appui du syndicalisme et/ou des laiteries. Nombre des OP sont de petite taille. Sur les 43 OP lait de vache conventionnel, seulement 21 ont réussi à réunir plus de 200 livreurs au moment de leur reconnaissance. Les plus grandes OP françaises comptent jusqu'à 1 400 producteurs, et les plus petites une quinzaine. À l'issue des enquêtes, nous estimons que près de 13 500 producteurs de lait sont membres d'une OP agréée en lait conventionnel, pour un volume total d'environ 5,2 milliards de litres de lait, soit un taux global d'adhésion proche de 50 % pour les éleveurs livrant à une laiterie privée. Si nous prenons en compte les OP en lait de vache sous SIQO (bio et AOP), nous arrivons à plus de 14 500 éleveurs engagés, pour un volume de 5,6 milliards de litres. Nous comptons seulement 7 OP multi-acheteurs (ou horizontales, c'est-à-dire livrant à plusieurs laiteries) reconnues en lait de vache conventionnel, pour 2 % des éleveurs hexagonaux.

Les cadres européen et français visent à faire des organisations de producteurs des acteurs incontournables de la filière laitière française. Ainsi, la réglementation française oblige depuis 2014<sup>2</sup> les industriels de la filière à négocier les contrats avec les OP. Toutefois, ces OP prennent du temps à se structurer et n'ont à ce jour qu'un pouvoir de négociation limité. En arrivant presque deux ans après la contractualisation, le décret de reconnaissance des OP s'est révélé lourd de conséquences. En partie face à la nécessité de devoir intervenir sur les contrats mis en place l'année précédente, les OP se sont structurées par

bassin de production et par laiterie, d'où le faible nombre d'OP horizontales. De plus, les conditions de reconnaissance des OP, finalement assez restrictives, ont pu constituer un frein à la mise en place de ces structures, notamment dans les bassins à faible densité laitière (You, 2015). La structuration horizontale par bassin, à travers les OP horizontales ou les Associations d'OP (AssOP) qui regroupent plusieurs OP, est vue à la fois par les professionnels de la filière et des observateurs extérieurs comme un moyen de massifier l'offre et de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs. Cependant, les AssOP reconnues ou en cours de reconnaissance se constituent avant tout pour regrouper les OP livrant à un même transformateur (c'est notamment le cas des OP Savencia). En effet, le législateur français a initialement interdit à une OP d'adhérer à plusieurs AssOP, et les OP se concentrent d'abord sur la renégociation de leur contrat. D'autant plus que les entretiens réalisés ont mis en évidence le fort attachement des producteurs à leur laiterie, et les difficultés qu'ils ont à envisager de la mettre en concurrence avec d'autres acheteurs de lait, sans parler des difficultés pratiques pour trouver un nouvel acheteur.

L'émiettement des OP, conjugué à leur faible représentativité au global, ne leur permet pas d'acquérir un poids suffisant pour s'imposer dans les négociations avec les laiteries. Nous notons jusqu'à plus d'une dizaine d'OP pour certaines grandes entreprises, avec dans certains cas la coexistence sur un même territoire de plusieurs OP verticales pour un même transformateur. Ces OP se placent parfois même en concurrence les unes contre les autres pour recruter des adhérents. Ce déficit de structuration collective est imputable à l'attitude de la laiterie, qui accepte de négocier avec des OP qui arrivent en ordre dispersé (voire facilite leur émergence et concurrence) plutôt que de chercher à les regrouper pour n'avoir qu'un seul interlocuteur, et à des divergences syndicales.

2. Décret n° 2014-842 du 24 juillet 2014.

En outre, les OP manquent d'expertise technique : elles ont peu de moyens en interne (pas de soutien financier ni de formation) de plus, comme elles ne sont pas intégrées dans les instances sectorielles (sauf les Conférences de Bassins Laitiers en tant qu'invitées), elles ne bénéficient pas directement de leur expertise. Par exemple, FranceAgriMer n'a qu'un rôle de suivi et de contrôle des OP. Le CNIEL ne les soutient pas non plus faute d'un consensus entre les trois familles adhérentes.

Les OP se retrouvent ainsi bien seules pour assumer les différentes missions que le nouveau cadre leur confère. La structuration des OP et leurs résultats sont mitigés et très variables d'une région et d'un industriel à l'autre. La question du prix du lait reste un enjeu majeur de toutes les négociations, alors que des avancées certaines ont lieu sur la gestion des volumes en concertation entre producteurs et laiteries.

### 3. Des conditions d'accès au marché dégradées en France

Les producteurs étaient jusqu'à la fin des quotas laitiers concentrés sur la fonction technique de production, parce qu'ils avaient délégué la fonction de négociation et de défense de leurs intérêts à des organisations syndicales et interprofessionnelles (tableau 2). Ils ne sont pas formés à la négociation avec des opérateurs nationaux et ont initialement une connaissance limitée des enjeux économiques sectoriels. Ces lacunes pèsent sur leur capacité de négociation. De plus, elles ne sont à ce stade pas ou peu compensées par les OP qui manquent de moyens financiers et humains pour se professionnaliser. À titre d'exemple, le recours à la médiation commerciale en 2013 et 2015, ou le rôle joué par le syndicalisme dans la négociation en 2016 du prix des producteurs livrant à Lactalis, illustrent à la fois les difficultés des producteurs pour négocier avec les laiteries et le fait que les

OP peinent à s'imposer comme des partenaires incontournables pour les transformateurs privés.

L'approche de la fin de la politique des quotas laitiers s'est traduite par une dégradation des conditions d'accès au marché des éleveurs, ainsi que l'illustre le tableau 2. Dès 2012, les contrats sont introduits entre laiteries et producteurs et les OP sont autorisées, et préparent l'évolution des conditions d'accès au marché des éleveurs. Si les règles encadrant les conditions d'accès au marché après 2012 témoignent d'une proximité avec le cadre passé, elles montrent également le recul des éleveurs dans les négociations avec les collecteurs transformateurs. Ainsi, les producteurs français sont bien souvent fortement contraints dans leur volume de production, alors que dans le même temps le prix du lait a tendance à s'aligner sur le moins-disant et à plus fortement fluctuer au cours de l'année, notamment depuis la fin de la politique des quotas en 2015 (Dervillé *et al.*, 2016).

Cette situation est à relier à l'évolution de la structuration de la filière lait de vache française. Alors que la cogestion et les négociations interprofessionnelles permettaient une négociation à une échelle nationale portée par la FNPL (Fédération Nationale des Producteurs de Lait), avec une représentativité de près de 80 % des éleveurs (entretien à la FNPL, données 2015), les OP ne rassemblent que 50 % des éleveurs, sont structurées régionalement ou localement et ne négocient qu'avec un collecteur. Dotées de peu de moyens financiers et humains, elles ne bénéficient en outre pas d'un accès à l'expertise sectorielle (non représentées directement au CNIEL ou au sein du conseil spécialisé lait de FranceAgriMer), ce qui ne rassure pas sur un éventuel renforcement du pouvoir de négociation des producteurs.

Les évolutions des conditions d'accès au marché des éleveurs et les nouvelles

modalités de pilotage de la filière affectent la compétitivité des exploitations laitières françaises qui perdent du terrain face à leurs concurrents européens, dans un environnement devenu plus concurrentiel (Perrot *et al.*, 2016).

#### 4. Proposition d'une typologie des arrangements contractuels

La typologie proposée et exposée dans le *tableau 3* repose sur un état des lieux des principales dispositions contractuelles (durée, volume, mode de fixation et variation du prix, clause de sauvegarde, cession/transmission, qualité du lait, saisonnalité, modalité de gestion des volumes) ainsi que sur une caractérisation des missions et du fonctionnement des OP. Cette typologie va au-delà des constats généraux faits dans la section précédente, et a pour objectif d'éclairer la diversité des situations rencontrées en France.

Nous avons construit cette classification en fonction (i) de la place des producteurs dans les négociations avec les industriels, approchée en matière de représentativité et de prise de responsabilité des OP dans la négociation de la relation contractuelle ; (ii) des modalités de gestion des volumes sur une campagne : saisonnalité des livraisons, volume contractuel et mutualisation ; (iii) des modalités d'attribution des volumes contractuels supplémentaires entre campagnes qui conditionnent à la fois l'installation des jeunes et les perspectives de développement des éleveurs en place et (iv) du prix du lait : montant réel et volatilité au cours du temps<sup>3</sup>. Le pourcentage de livreurs de chaque catégorie est calculé à partir de notre échantillon, représentatif par construction.

3. Les données de prix utilisées sont celles collectées par *L'Éleveur Laitier*. Ce sont des données homogénéisées permettant de comparer les laiteries entre elles. Nous avons utilisé ces données entre août 2014 et août 2016 (prix moyen et écart-type).

#### 5. De (trop) nombreuses relations d'agence

Le premier type d'arrangement est qualifié de relation d'agence en référence à la théorie contractuelle de l'Agence<sup>4</sup>. C'est une relation déséquilibrée dans laquelle l'agent, acteur principal, vise à obtenir le comportement désiré d'un agent subordonné tout en lui faisant porter une large partie du risque de la transaction (Coriat et Weinstein, 1995).

La conception de la relation contractuelle de la première entreprise laitière française (22 % de la collecte) nous a paru s'inscrire dans ce cadre. Lactalis semble en effet s'opposer à toute structuration collective et à toute prise de responsabilité des OP. L'approvisionnement de Lactalis passe uniquement par des contrats individuels, complétés d'une convention de fonctionnement en cas de négociation collective. Seuls 40 % des livreurs sont membres de l'une des onze OP verticales traitant avec l'entreprise, et leur poids dans les négociations est très faible du fait de leur faible représentativité et de leur éclatement. Le syndicalisme majoritaire a été à l'initiative de la mise sur pied de plusieurs OP. Mais dans le cas de Lactalis, cette implication a eu pour conséquence de faire émerger de nouvelles OP, se revendiquant a-syndicales, et qui se sont parfois lancées dans une concurrence frontale avec les autres OP pour recruter des adhérents.

De ce fait, Lactalis continue d'exercer un contrôle unilatéral sur les volumes et les

4. Cette approche considère le contrat comme un arrangement entre deux parties inégales et met l'accent sur les asymétries d'information. L'enjeu est alors pour la partie ayant l'avantage (la laiterie dans notre cas) d'inciter son partenaire (le producteur de lait) à se comporter selon son intérêt. Dans cette approche, la sélection des agents et l'élaboration des clauses contractuelles sont les principaux leviers d'amélioration de la coordination ; les innovations organisationnelles et institutionnelles ne sont pas ou peu considérées.

Tableau 3. Typologie des arrangements contractuels identifiés en France

| TYPE   | AGENCE  | PARTENARIAL   | SYNERGIQUE   |
|--|---|---|--|
| % des livreurs amenés à négocier des contrats commerciaux            | 24 %  | 23 %  | 3 %  |
| % des livreurs avec contrat coopératif                               | 0 %   | 37 %  | 13 %   |
| Structure de marché  | Mono/oligopsonne ; entreprises nationales et internationales                  | Une diversité de situation  | Entreprises régionales   |
| Conception de la qualité   | Générique   | Générique   | Spécifique se traduisant par une bonne valorisation des produits   |
| Représentativité des OP parmi les producteurs livrant à l'entreprise | Faible (<50 % des livreurs)   | Bonne (plus de 80 % des producteurs)  | Forte (presque 100 % des producteurs)  |
| Place des producteurs dans la négociation contractuelle              | Faibles, souvent contournées, surtout encadrement et cessibilité des contrats | Transfert de responsabilité dans la gestion des volumes et/ou la négociation du prix. Négociation d'un contrat-cadre                            | OP véritable partenaire et force de proposition. Construction d'un projet commun entre producteurs et laiterie |
| Gestion volume   | Contrôle quasi total par la laiterie  | Logique d'accompagnement de l'offre pour les coopératives, relative liberté pour les laiteries privées, mutualisation possible des dépassements | Relative liberté des producteurs, mutualisation possible des dépassements                                      |
| Attribution volume supplémentaire                                    | Cessibilité ou attribution à la discrétion de la laiterie                     | OP associées au processus d'attribution ou contrôlent complètement  | Gestion complète par les producteurs   |
| Prix et volatilité   | Prix sous la moyenne nationale et volatilité importante                       | Prix autour de la moyenne nationale, volatilité moyenne   | Prix très supérieur à la moyenne nationale, faible volatilité  |
| Exemples   | Certains contrats individuels Lactalis  | Contrat-cadre Savencia et Danone et contrats coopératifs Sodiaal (avancées volume) et Laïta (prix)  | Contrat coopératif Alsace Lait, Maître Laitier Cotentin...<br>Contrat-cadre Saint-Denis de L'Hôtel, Gillot     |

Source : les auteurs.

prix. La laiterie ne propose pas de mutualisation des dépassements/sous-réalisations et gère en direct, au plus près de ses besoins, les franchises de dépassement et les transferts de référence. Ces contraintes ont vraisemblablement contribué à la marchandisation des contrats sur ces zones. En

matière de prix, malgré une référence aux indicateurs interprofessionnels dans les contrats, Lactalis s'aligne sur ce qu'elle estime être sa concurrence, conduisant à un prix d'achat pour sa matière première proche de celui de son concurrent coopératif Sodiaal, voire inférieur alors même que

sa capacité à valoriser le lait est supérieure. Cette dernière tient en effet non seulement aux grands ensembles de produits fabriqués (lait de consommation, yaourt, fromages, beurre/poudres), mais aussi à leur positionnement de gamme (marques premier prix, marques de distributeurs et marques propres par exemple pour les produits de grande consommation).

Ce type d'arrangement illustre le fait que même si les producteurs sont en mesure de se regrouper dans des structures collectives, cela ne garantit pas un accès au marché qui leur soit favorable, et que les contrats ne sont pas en mesure d'induire un comportement coopératif chez un agent économique qui ne le souhaite pas (Hueth et Marcoul, 2003 ; Saussier et Yvrande-Billon, 2007). On retrouve également l'idée qu'au stade de la production/collecte, le marché du lait cru est un marché captif où les producteurs disposent de peu d'options de sortie, ce qui vient limiter fortement leur pouvoir de négociation, qu'ils soient organisés ou non (Dedieu et Courleux, 2009). Le contrat coopératif est absent de cette catégorie d'arrangement. Il apparaît plus protecteur pour les éleveurs dans la mesure où, même dans l'éventualité d'une situation économique difficile pour la coopérative (rupture de contrat avec le principal acheteur dans le cas d'une coopérative de vente de lait par exemple), les éleveurs ne se retrouveraient pas seuls dans la recherche d'un débouché. Ils disposent d'une structure de gouvernance et d'une capacité d'organisation collective.

## 6. L'arrangement partenarial

Ce second arrangement est majoritaire en France aujourd'hui (tableau 2). Il correspond à des situations où la structuration des éleveurs en OP leur permet de prendre des responsabilités dans la négociation de la relation contractuelle. Les entreprises laitières voient alors un intérêt à la délégation

de certaines missions aux OP. Les relations entretenues sont plus équilibrées que dans le cas précédent, avec des collecteurs/transformateurs plus ouverts à la négociation avec les éleveurs, ce qui se traduit par une légère amélioration des conditions d'accès au marché des producteurs, sur les volumes de production et/ou le prix du lait.

Savencia, Danone et Bel, sociétés privées internationalisées, sont dans cette situation. Elles s'approvisionnent auprès d'OP verticales mono-acheteurs (13 regroupées en une AssOP pour Savencia, 7 pour Danone et 1 pour Bel) caractérisées par une représentativité élevée, avec des taux d'adhésion dépassant les 80 %. Ces laiteries ont devancé la réglementation et proposé un cadre collectif à la relation contractuelle dès 2012, par le biais d'un contrat-cadre.

Dans ce cadre, les organisations de producteurs ont pu négocier des avancées contractuelles en matière de volume ou de prix selon les cas. Le contrat-cadre Savencia constitue une illustration de ce qui peut être collectivement gagné en matière de volume : mutualisation des volumes sur une campagne (mutualisation des sous-réalisations et atténuation des sur-réalisations) et du volume contractuel de l'OP (transfert de volume contractuel entre producteurs) avec des échanges possibles entre OPs Savencia, c'est-à-dire entre bassins de collecte. La situation est comparable pour l'OP Bel avec un différentiel de prix favorable. À l'opposé, les contrats-cadres de Danone compensent une gestion stricte des volumes avec une saisonnalité marquée et un objectif à terme de réduction de la collecte, par des avancées non négligeables en matière de prix. Ainsi, les OP construisent avec Danone de nouvelles formules de prix, propres à chaque bassin de collecte, censées offrir finalement une certaine protection vis-à-vis des fluctuations des marchés internationaux par une prise en compte des coûts de production en élevage.

Nous avons également mis dans cette catégorie de nombreux contrats coopératifs qui présentent des avancées en matière de transparence des règles d'accès au volume, notamment avec des prix différenciés. Toutefois, dans un contexte économique difficile, lorsque les coopératives vendent sur les marchés mondiaux, un système souple de maîtrise de l'offre ne suffit pas à limiter la diffusion des instabilités de prix. La dégradation du prix du lait payé par certaines coopératives fait ressortir, par comparaison avec le type suivant, des enjeux en matière de création de valeur au-delà de la question de son partage. Nous trouvons également dans ce type d'arrangement des coopératives de grande taille, comptant parmi les plus grands opérateurs de la filière française. Le développement de ces coopératives, notamment par le biais des filiales, peut les transformer en des structures complexes, où les éleveurs-adhérents peinent à se retrouver. Ces derniers peuvent alors se sentir exclus d'une partie des discussions touchant à l'avenir de leur outil industriel, et de la gouvernance de la relation contractuelle (Filippi, 2012).

## 7. L'arrangement synergique

Le régime est qualifié de synergique lorsque le projet de développement de la laiterie se traduit par des conditions d'accès au marché favorables pour les éleveurs tant en matière de prix, de volume que de responsabilité dans l'élaboration des règles collectives.

Plusieurs facteurs semblent jouer un rôle dans l'émergence de cet arrangement contractuel. Tout d'abord, l'ancrage territorial et la dimension modeste de la laiterie contribuent à équilibrer le rapport de force, d'autant que dans bien des cas la transaction a lieu dans un contexte de relative rareté, rareté effective en cas de déprise laitière ou organisée par la qualité (Agriculture Biologique, Appellation d'Origine Protégée, marque régionale). D'autre part, les organisations de producteurs y sont

bien structurées, parfois depuis longtemps, et bénéficient d'une forte représentativité. De plus, l'attitude des laiteries concernées, qu'elles soient coopératives ou non, a participé à la mise en place d'un climat de confiance, et où les éleveurs se sentent parties prenantes du processus de développement du collecteur/transformateur.

La négociation des conditions d'accès au marché s'est dans ce cas traduite par des avancées notables tant en matière de prix du lait que de mutualisation des volumes, voire de possibilité de développement dans les zones en déprise. Dans certains cas, nous observons la mise en place de pénalités pour les volumes en dépassement de la référence contractuelle, mais il s'agit systématiquement d'une décision prise et assumée par les éleveurs eux-mêmes. L'argent des pénalités sert en effet au fonctionnement de l'OP.

L'arrangement synergique correspond à une situation plus équilibrée sur un territoire particulier du fait d'une interdépendance plus marquée soit du fait d'une différenciation produit (AOP, produits régionaux...), soit du fait d'une zone de déprise laitière qui exerce une pression sur les actifs spécifiques (au sens de la Théorie des coûts de transaction) de la laiterie. Dans ce cas, la structure de marché particulière et la différenciation des arrangements contractuels pourraient conduire à une différenciation de l'institution qualité et des modèles d'entreprises ; en d'autres termes à une différenciation des dispositifs de coordination encadrant les conditions d'accès au marché des éleveurs qui pourrait se traduire à terme par une différenciation du régime régional de concurrence (Dervillé et Allaire, 2014).

\*

\* \*

L'analyse des arrangements contractuels entre éleveurs et collecteurs laitiers permet de prendre en compte la diversité des règles

formelles et informelles qui président à la définition des conditions d'accès au marché des éleveurs laitiers. Elle permet de s'extraire des difficultés liées à l'étude des seuls documents juridiques : incomplétude des documents et variations d'application des clauses contractuelles dans l'espace et dans le temps. Elle permet également de proposer une typologie des modes de coordination entre éleveurs et collecteur/transformatateur qui intègre les coopératives, ce que l'étude des seuls contrats laitiers ne pourrait pas permettre. Enfin, l'approche institutionnelle historique, au-delà de l'articulation entre incitations contractuelles et forme de gouvernance de la relation permet d'analyser la dynamique institutionnelle qui se déploie à différentes échelles et fait émerger de nouvelles modalités d'accès au marché des éleveurs, contribuant à faire évoluer les façons de penser et d'agir des acteurs de la filière.

La transformation des institutions de gouvernance de la filière s'accompagne d'une diminution certaine du pouvoir de négociation des éleveurs avec l'aval, avec finalement peu de voies de sortie du fait du caractère très particulier du marché du lait cru (Dedieu et Courleux, 2009). En l'absence de toute concertation sectorielle, on observe une grande diversité de situations dans la façon dont éleveurs et collecteurs/transformatateurs interagissent. Alors que certaines entreprises ont profité de leur liberté retrouvée pour s'imposer face à leurs livreurs, d'autres ont « joué le jeu » et proposé de nouvelles façons de gérer la production laitière, en accord avec leurs objectifs internes.

Le rôle des pouvoirs publics semble alors très important pour rééquilibrer les relations au sein de la filière (Royer et Gouin, 2016 ; Clerson-Guicherd, 2014), surtout si l'on tient compte du fait qu'il n'est *a priori* pas possible d'induire un comportement coopératif chez un partenaire d'une relation contractuelle si celui-ci

ne le souhaite pas (Saussier et Yvrande-Billon, 2007). Les évolutions successives du cadre réglementaire, qui oblige les laiteries à fournir de l'information aux OP et à négocier avec elles les contrats, sont un premier pas vers un rééquilibrage des relations entre éleveurs et collecteurs. D'autres travaux seront nécessaires pour identifier les leviers d'actions des pouvoirs publics pour la promotion d'une contractualisation équitable, notamment en matière d'évaluation de l'efficacité de la médiation et de la création nécessaire d'une instance d'arbitrage (Trouvé *et al.*, 2016).

Les pouvoirs publics ne peuvent pas tout. À l'issue de nos enquêtes, d'autres leviers d'actions paraissent activables pour améliorer les conditions d'accès au marché des producteurs. Tout d'abord, l'évolution de la structure de marché apparaît comme un levier. Les OP ont intérêt à se regrouper en AssOP à base territoriale large, aussi proche que possible de la limite des 3,5 % de la production de l'UE. Ces organisations, en gagnant en pouvoir de marché et en mutualisant les moyens des OP, seraient à même de professionnaliser la négociation et de mettre en place des contrats-cadres par bassin. La montée en compétences des OP et l'investissement dans des démarches territoriales de création de valeur (système d'information relatif au potentiel productif, co-construction de stratégies de différenciation avec les opérateurs aval) sont un autre levier activable par les éleveurs. Mais, comme l'illustre la difficulté des éleveurs à s'engager dans une structure collective de type OP, le changement institutionnel s'inscrit dans le temps long (Shah, 1996 ; Dervillé et Allaire, 2014) alors que la situation économique témoigne d'une urgence à évoluer. Un appui interprofessionnel, syndical ou étatique est donc nécessaire pour construire des OP structurées, compétentes et efficaces, et à même de négocier des conditions équitables d'accès au marché pour les éleveurs. ■



## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Allaire G. (2010). Applying economic sociology to understand the meaning of "Quality" in food markets. *Agricultural Economics*, n° 41, suppl. 1, pp. 167-180.
- Bouamra-Mechemache, Z., Jongeneel, R., & Réquillart, V. (2008). Removing EU milk quotas, soft landing versus hard landing. *XIIIth Congress of the European Association of Agricultural Economists*, Gand, Belgique.
- Bouamra-Mechemache Z., Tréguer S. D., Ridier A. (2015). Contrats et modes de coordination en agriculture. *Économie rurale*, n° 345, pp. 7-28.
- Brousseau E., Glachant J.-M. (2000). Introduction. Économie des contrats et renouvellements de l'analyse économique. *Revue d'économie industrielle*, n° 92, pp. 23-50.
- Chatellier V., Daniel K., Ben Arfa N., Lelyon B. (2013). Concentration géographique et intensification de la production laitière en France. *Économies et sociétés*, vol. 35, n° 11-12, pp. 2073-2090.
- Chatellier V., Lelyon B., Perrot C. (2015). *Trajectoire du secteur laitier français à la veille de la suppression des quotas*. Session de la Chambre d'agriculture du Finistère, pp. 1-31.
- Clerson-Guicherd F. (2014). *De la contractualisation du système laitier suisse, des leçons à en tirer*. Mémoire de recherche, Université de Laval, Québec.
- Commons J. R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, n° 21, pp. 648-657.
- Coriat B., Weinstein O. (1995). *Les nouvelles théories de l'entreprise*. Paris, Librairie Générale Française, 218 p.
- Dedieu M.-S., Courleux F. (2009). Les enjeux de la régulation du secteur laitier. *Prospective et Évaluation*, n° 11, 4 p.
- Dervillé M., Allaire G. (2014). Change of Competition Regime and Regional Innovative Capacities: Evidence from Dairy Restructuring in France. *Food Policy*, n° 49, pp. 347-360.
- Dervillé M., Lambaré P., You G. (2016). Accès au marché des producteurs après la suppression des quotas laitiers : une analyse de la diversité des contrats et des organisations de producteurs. *23<sup>es</sup> Rencontres autour des Recherches sur les Ruminants*, Paris.
- Dervillé M., Vandenbroucke P., Bazin G. (2012). Suppression des quotas et nouvelles formes de régulation de l'économie laitière : les conditions patrimoniales du maintien de la production laitière en montagne. *Revue de la régulation*, n° 12, pp. 1-25.
- Dumez H. (2010). La description : point aveugle de la recherche qualitative. *Le Libellio d'AEGIS*, n° 6, pp. 28-43.
- Filippi M. (2012). Développement durable et exercice du pouvoir des adhérents de coopératives agricoles françaises : originalité et émergence du territoire. In M.-J. Brassard, E. Molina, *L'étonnant pouvoir des coopératives*, Québec, Sommet international des coopératives, pp. 449-464.
- FNCL (2011). *Les coopératives laitières face au nouveau contexte de la filière : le contrat coopératif*. Rapport FNCL, Paris.
- Ghestin J. (2000). Le contrat en tant qu'échange économique. *Revue d'économie industrielle*, vol. 92, n° 1, pp. 81-100.
- Hueth B., Marcoul P. (2003). An essay on cooperative bargaining in US agricultural markets. *Journal of Agricultural and Food Organization*, vol. 1, n° 1.
- IDELE (2011). *Le lait après 2015 : comment les transformateurs comptent gérer l'offre*. Paris.
- Kroll J., Trouvé A. (2010). Quelle perspective de régulation après la sortie des quotas ? Faut-il encore une politique laitière européenne ? In *Sortie des quotas laitiers*, pp. 2-40.
- Ménard C., Oudot J.-M. (2009). Opportunisme ou équité ? Le cas des contrats d'approvisionnement de défense. *Revue française d'économie*, vol. 24, n° 3, pp. 196-226.
- Ménard C. (2003). Économie néo-institutionnelle et politique de la concurrence : le cas des formes organisationnelles hybrides. *Économie rurale*, vol. 277, n° 1, pp. 45-60.

- Ménard C. (2000). Une nouvelle approche de l'agroalimentaire : l'économie néo-institutionnelle. *Économie rurale*, n° 255-256, pp. 186-196.
- Mével O. (2010). Les relations entre la production et la distribution : Le cas du partage de la valeur ajoutée dans la filière laitière française. *Gérer et comprendre*, n° 101, pp. 38-49.
- Perrot C. Reuillon J.-L., Capitain M., Cassez M. (2008). Forces et faiblesses des exploitations laitières françaises de montagne dans la perspective d'un desserrement de la contrainte des quotas laitiers. *15<sup>es</sup> Rencontres de la recherche sur les ruminants*, vol. 12, n° 1, pp. 243-246.
- Perrot C., Chatellier V., Gouin D.-M., R. Mélanie, You G. (2016). *Le secteur laitier français est-il compétitif face à la concurrence européenne et mondiale ? SMART-LERECO*, n° 16-09, Nantes.
- Riou Y., Berger Y., Marchal Y., Champanhet F. (2015). *Mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française*. CGAAER, Paris.
- Royer A., Gouin D. (2016). Pour une politique de contractualisation efficace et équilibrée : le rôle de l'encadrement institutionnel. *Colloque SFER 9-10 juin 2016 : la libéralisation des marchés laitiers : évolutions des politiques publiques, conséquences et adaptations des acteurs économiques*. p. 24.
- Royer A., Ménard C., Gouin D. M. (2016). Reassessing marketing boards as hybrid arrangements: Evidence from Canadian experiences. *Agricultural Economics (United Kingdom)*, vol. 47, n° 1, pp. 105-116.
- Saussier S., Yvrande-Billon A. (2007). *L'économie des coûts de transactions*. Paris, La Découverte.
- Shah T. (2015). *Catalysing co-operation: design of self-governing organisations. Catalysing co-operation: design of self-governing organisations. 1996 Book reprint*. London, Sage, 315 p.
- Théret B. (2005). *Économie, éthique et droit : la contribution de l'économie institutionnelle de John R. Commons à la compréhension de leurs (cor)relations*. Paris, Economica, éd. Éthique médicale et politique de santé, pp. 63-91.
- Trouvé A., Dervillé M., Gouin D.-M., Pouch T., Fink-Kessler A., Kroll J.-C., Rat-Aspert O., Briot X., Lambaré P., Jongeneel R. (2016). *Étude sur les mesures contre les déséquilibres de marché : Quelles perspectives pour l'après-quotas dans le secteur laitier européen ?* Marché référencé SSP-DGPAAT-2014-027, rapport pour le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, 293p.
- Vavra P. (2009). Role, Usage and Motivation for Contracting in Agriculture. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, n° 16, pp. 37.
- You G. (2015). Contractualisation et modes de coordination dans la filière laitière. *Économie rurale*, n° 345, pp. 87-100.