

---

NOTE ET DOCUMENT

---

**COÛTS DE TRANSACTION ET CHOIX DES ÉLEVEURS  
LAI TIERS DANS L'APPELLATION D'ORIGINE  
CONTROLÉE CANTAL**

**Martin YELKOUNI\***

***Résumé** – Cet article analyse les choix des éleveurs laitiers dans le département du Cantal à un moment où l'appellation d'origine contrôlée (AOC) cantal connaît des difficultés de valorisation du prix du lait et des modifications de son cahier des charges. L'analyse porte sur les choix des agriculteurs confrontés à deux alternatives, à savoir le choix de laiterie pour la collecte du lait et le choix de transformation du lait à la ferme. En utilisant le cadre théorique des coûts de transaction et avec une enquête auprès de producteurs de bovins lait, nous montrons que les relations contractuelles entre l'agriculteur et la laiterie et l'incertitude sur le prix du lait sont déterminantes pour le choix de la laiterie, tandis que pour la transformation les investissements spécifiques sont très élevés.*

***Mots-clés*** - AOC CANTAL, COÛTS DE TRANSACTION, ÉLEVEURS LAITIERS.

***Classification JEL*** ; L22, L23.

---

\* Cemagref de Clermont-Ferrand, 24 avenue des Landais, BP 50085, 63172 Aubière Cedex.  
yelkouna@yahoo.fr

## 1. INTRODUCTION

L'Auvergne est une région qui transforme 75 % des 11 millions d'hectolitres de lait produit en une trentaine de fromages<sup>1</sup>. Ces produits permettent de trouver une voie de valorisation qui compense les difficultés et les coûts de production supplémentaires liés au relief et au climat. Aujourd'hui, la région est riche de cinq fromages bénéficiant d'une appellation d'origine contrôlée (AOC) à partir de lait de vache et de réputation bien assurée : la fourme d'Ambert, le bleu d'Auvergne, le saint-nectaire, le salers et le cantal.

Le cantal représente le plus gros tonnage, avec près de 19 000 tonnes produites chaque année en moyenne, soit 40 % du lait transformé<sup>2</sup>. La filière cantal s'organise autour de 3000 éleveurs laitiers, 35 coopératives et entreprises privées de tailles hétérogènes, 105 producteurs fermiers et 9 affineurs. Cette diversité d'acteurs n'est pas sans conséquence sur la valorisation du lait, que ce dernier soit transformé en fromage sous AOC ou non. Dans cette situation, la filière a souffert de quelques difficultés (Chalvet, 2002), notamment la mauvaise gestion des stocks et la baisse du prix d'achat du lait aux producteurs jusqu'en 2007. La question de la pérennité de l'AOC cantal se pose, avec la modification de son cahier des charges qui devrait avoir un effet sur la qualité et les quantités à produire. A ces difficultés s'ajoute la mise en œuvre de la réforme de la Politique Agricole Commune (découplage et éco-conditionnalités des aides) susceptible d'avoir un impact (à court ou à long terme) sur les stratégies des acteurs.

Un premier élément de valorisation du prix du lait concerne la minimisation des coûts de production. La structure de ces coûts varie selon la situation de l'exploitation, plaine ou montagne ou du système fourrager. L'institut de l'élevage (2004) distingue deux types de coûts de production. Les premiers sont les coûts opérationnels composés du coût des approvisionnements des animaux (concentrés et fourrages achetés), du coût des approvisionnements des surfaces (engrais et amendements, semences, produits phytosanitaires et eau d'irrigation) et des frais d'élevage (frais vétérinaires et de reproduction, travaux pour élevage). Les seconds coûts sont ceux de structure répartis en cinq types de coûts : le coût de mécanisation (énergie et lubrifiant, travaux pour culture, entretien, amortissement du matériel, frais financiers du matériel, etc.) ; le coût des bâtiments (eau, gaz, électricité, entretien et amortissement des bâtiments, loyers du matériel...) ; les frais généraux ; le coût du foncier (fermage, impôts fonciers et frais financiers du foncier) ; le coût de la main-d'œuvre (charges sociales et salaires). Selon l'institut de l'élevage (2004), le poste dominant est celui des charges de mécanisation, soit 29 % du coût de production total (en moyenne).

Le second élément est lié à ce qu'on appelle les coûts de transaction. Les divers choix que font les éleveurs de bovins lait dépendent non seulement des

---

<sup>1</sup> Chambre d'Agriculture Auvergne, 2003.

<sup>2</sup> Source : Comité Interprofessionnel du Cantal.

coûts de production, mais aussi des coûts de transaction, dans un souci de valoriser leur production. Dans cet article, nous nous intéressons particulièrement aux coûts de transaction<sup>3</sup>. La notion de coûts de transaction, ici, se rattache à la difficulté d'entrer en rapport avec des partenaires pour valoriser la vente du lait dans le Cantal. Les coûts de transaction peuvent aussi relever de comportements stratégiques des éleveurs pour obtenir de meilleurs prix de vente de leurs produits (lait, fromage). Ainsi, dans le contexte de IAOC cantal, quels sont les coûts de transaction qui motivent les choix des agriculteurs entre la livraison en coopératives ou en laiteries privées, et qui expliquent leur arbitrage entre la transformation directe du lait ou sa livraison aux laiteries ?

L'objectif de cette étude est alors de comprendre les choix stratégiques des éleveurs de bovins lait de IAOC cantal, en mobilisant la théorie des coûts de transaction (Coase, 1937, 1988 ; Williamson, 1994, 2000). Aussi, nous montrons que la nature des contrats entre l'agriculteur et sa laiterie et l'incertitude sur le prix du lait sont déterminantes dans le choix de la laiterie. Le choix de la transformation directe à la ferme, quant à lui, se justifie comme une stratégie de minimisation de cette incertitude liée au prix du lait. Cette stratégie est dominante pour certains agriculteurs malgré le coût d'entrée lié aux investissements très spécifiques.

Notre argumentation est développée en trois points. Une première partie rappelle les points saillants de la théorie des coûts de transaction. Une deuxième partie présente le contexte dans lequel l'étude est réalisée, ainsi que la méthodologie d'enquête retenue. Une troisième partie, enfin, se focalise sur les résultats obtenus des choix des éleveurs et les transactions qui en découlent.

## 2. CADRE THÉORIQUE

### 2.1. Coûts de transaction et hypothèses comportementales

La théorie des coûts de transaction, introduite par Coase (1937) et développée par Williamson (1994) explique l'existence des différentes formes organisationnelles liant les agents économiques. Coase définit les coûts de transaction en termes de coûts de découverte des prix adéquats et "de négociation et de conclusion de contrats séparés pour chaque transaction". Les coûts de transaction recouvrent donc l'ensemble des coûts auxquels un agent économique doit faire face lors d'une transaction avec un autre agent. Verhaegen et Van Huylenbroeck (2001) en dénombrent quatre types : *les coûts de recherche* d'un partenaire, *les coûts d'information*, plus précisément de collecte et de confirmation de ces informations, *les coûts de négociation* d'un contrat, portant notamment sur les qualités ou quantités du produit concerné, et sur les garanties requises par les partenaires, et enfin *les coûts de contrôle* (surveillance) des activités convenues. En général, on distingue les coûts de transaction *ex ante*, qui concernent les trois premiers types de coûts cités, c'est-

---

<sup>3</sup> Les coûts de production sont aussi importants dans les choix des éleveurs, mais les données d'enquête dont nous disposons ne contiennent pas ces informations.

à-dire ceux qui précèdent la signature d'un contrat, et les coûts de transaction *ex post*, liés davantage aux coûts de contrôle du déroulement du contrat, aux pertes dues à un contrat initial mal adapté à la situation réelle, ou aux coûts de sa renégociation éventuelle.

La théorie des coûts de transaction repose sur deux hypothèses comportementales des agents économiques (Williamson, 1994, 1996, 1999) : la *rationalité limitée* et *l'opportunisme*. La première renvoie à l'incapacité des agents à prévoir toutes les situations possibles sur le résultat final de leurs transactions, d'où l'incomplétude des contrats. La seconde hypothèse, l'opportunisme des agents, est la recherche de leur intérêt personnel, au prix parfois de tromperies ou de tricheries envers leurs partenaires. On parle aussi d'asymétrie d'information entre agents, puisque la révélation de l'information est soit incomplète, soit falsifiée, soit déformée.

## **2.2. Attributs des transactions et formes organisationnelles**

L'analyse des transactions amène à considérer trois facteurs qui influencent le niveau des coûts de transaction (Williamson, 1994) : l'incertitude, la fréquence des transactions et la spécificité des actifs. L'incertitude, par définition non probabilisable, possède deux composantes. L'une concerne l'environnement dans lequel s'effectue la transaction, l'autre est liée au comportement des agents (incertitude comportementale) qui se justifie par leur opportunisme (par exemple, l'éleveur va-t-il produire un lait de bonne qualité ?).

Pour Williamson, la fréquence des transactions joue un rôle important dans la prise de décision. Elle détermine, en effet, si un agent a intérêt ou non à nouer des relations contractuelles durables avec ses partenaires. La transaction peut être unique, occasionnelle, ou récurrente. Lorsqu'elle est unique, les coûts de transaction peuvent être faibles et se résument à des coûts *ex ante* de recherche d'un partenaire. Lorsqu'elle est occasionnelle voire récurrente, les coûts peuvent devenir importants, nécessitant parfois une forme organisationnelle appropriée, et des investissements spécifiques. La fréquence des transactions peut également avoir un impact sur la confiance entre les différentes parties et donc sur l'opportunisme des agents. Quant à la spécificité des actifs, elle signifie que les moyens mobilisés en vue de la production ou de l'échange ne peuvent pas toujours être utilisés à une autre fin. On dit alors que les actifs sont spécifiques, engendrant des coûts d'investissement. On peut distinguer plusieurs types de spécificité des actifs : la spécificité de site, de l'actif physique, de l'actif humain, ou de marque (Barjolle et Chappuis, 2000 ; Williamson, 1994). Dans notre cas, la spécificité géographique ou de site est la zone de IAOC, actif principal de tous les acteurs de la filière. L'actif physique concerne les équipements nécessaires à la production du lait ou sa transformation, activités qui exigent toutes deux un certain savoir-faire (ce qui renvoie à la spécificité de l'actif humain). Enfin, la spécificité de la marque est l'AOC cantal. Le degré de spécificité des actifs désigne le coût de redéploiement des actifs (matériels et immatériels) engagés dans une transaction et conditionne donc la structure de gouvernance qui sera utilisée dans cette transaction.

La gouvernance est définie, selon Williamson (1994), comme étant le cadre contractuel explicite ou implicite dans lequel se situe une transaction. La littérature sur les formes organisationnelles retient généralement trois formes de structures de gouvernance, dont deux constituent des formes extrêmes : le marché et la firme (hiérarchie). Le marché correspond à la forme d'organisation de la transaction à laquelle recourt un agent économique pour vendre ou acheter un bien. A l'inverse, l'entreprise comme forme hiérarchique intègre verticalement toute sa production, afin de réduire les coûts de transaction liés au recours au marché. En revanche, une telle firme doit faire face à des coûts d'organisation interne (Coase, 1937).

Entre ces deux formes s'observe toute une gamme de formes dites hybrides, empruntant des caractéristiques à la fois au marché et à l'entreprise. Pour Ménard (2003, p. 46), les formes organisationnelles hybrides concernent des "*unités qui vont structurer au moins une partie de leurs transactions en ayant recours à des mécanismes autres que le système des prix et qui vont pour cela mettre en commun des ressources sans pour autant fusionner leurs droits de propriété*". Il y a alors une double incitation : la stabilisation de la relation contractuelle et la minimisation de l'opportunisme (Ménard, 2002). La dépendance bilatérale incite alors à la mise en place de clauses de sauvegarde spécifiques supplémentaires par rapport aux marchés (Williamson, 1994).

On distingue ainsi plusieurs types d'arrangements hybrides, que l'on retrouve fréquemment dans le monde de l'agriculture et de l'agro-alimentaire (Ménard, 2003). Il s'agit notamment de la sous-traitance, à laquelle certains producteurs fermiers par exemple ont recours pour l'affinage de leur fromage. Les marques de certification collectives, comme celle de l'AOC cantal, constituent également une forme hybride. Caractérisées par une coordination verticale étroite, surtout lorsqu'un grand nombre d'acteurs est engagé, elles impliquent des risques importants de comportements opportunistes, et des conditions de contrôle et de pilotage difficiles.

L'approche néo-institutionnelle offre un cadre d'analyse pertinent pour expliquer le choix des éleveurs laitiers. En effet, ces choix sont faits en fonction des coûts de production mais aussi des coûts de transaction, qui est l'objet de notre étude. La fréquence des transactions, les investissements et l'incertitude permettent de rendre compte de la stratégie de chaque acteur, dans un cadre légal qui n'est pas neutre. Ces attributs sont mis en relief grâce à une enquête réalisée dans le département du Cantal. La zone et la méthodologie de collecte des informations sont présentées dans la section suivante.

### 3. RÉGION D'ÉTUDE ET MÉTHODE D'ENQUÊTE

Dans cette étude, nous nous intéressons exclusivement aux producteurs de lait et à leurs relations avec les transformateurs. Pour des raisons pratiques, nous avons choisi le seul département du Cantal<sup>4</sup> (cf. Annexe), qui regroupe la

---

<sup>4</sup> L'ensemble de la zone AOC recouvre également 41 communes localisées dans les départements limitrophes (Aveyron, Corrèze, Haute-Loire et Puy-de-Dôme).

grande majorité des producteurs de l'AOC cantal. Nous présentons successivement cette zone et l'enquête réalisée, en s'appuyant sur le travail de Pilet (2005).

### **3.1. Le zonage de l'étude**

Le département du Cantal présente des disparités géographiques et climatiques, et par conséquent des disparités agronomiques. Comme Vertes-Maignan et al (1996), on peut alors réaliser un découpage de la zone en petites régions agricoles (PRA). Les PRA constituent, selon la définition de l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), des zones agricoles homogènes tant par la nature des sols que pour les conditions climatiques et la vocation dominante des exploitations agricoles. Le Cantal en compte dix : l'Artense, l'Aubrac, le bassin d'Aurillac, le bassin de Massiac, le Cantal, le Cézallier, la Châtaigneraie, la Margeride, la Planèze et le Plateau du Sud-Est Limousin. Une agrégation de ces PRA est possible autour des trois bassins de production laitière que constituent les PRA de la Châtaigneraie, du Cantal et de la Planèze, respectivement productrices de 107 millions, 100 millions et 75 millions de litres de lait<sup>5</sup>. Trois grandes zones sont ainsi obtenues par recoupement avec celui de Chalvet (2002), fondé sur le zonage fourrager de l'Institut de l'Élevage.

La première zone qualifiée de "Margeride-Planèze" est une zone volcanique labourée et granitique d'altitude. Elle se compose du bassin de Massiac, de la Margeride, de la Planèze et de l'Aubrac. La deuxième est celle dite de "Pieds-Monts" ou zone "maïs", qui comprend le bassin d'Aurillac et la Châtaigneraie, et se caractérise par des exploitations de petite taille et une production intensive. La surface moyenne des exploitations agricoles y est de 48 hectares, contre 61 hectares dans les autres zones. La troisième est la zone centrale "volcanique tout herbe", d'élevage mixte extensif et constitue la zone traditionnelle de burons. Elle comprend le Cézallier, l'Artense, le Cantal et le Plateau du Sud-Est Limousin.

Ces zones prennent en compte la diversité de situations que l'on peut rencontrer dans le département du Cantal. Les exploitations enquêtées sont réparties dans chacune d'entre elles.

### **3.2. Échantillonnage**

Nous nous sommes d'abord intéressés aux jeunes agriculteurs installés depuis janvier 2004 dont la liste est disponible à la Direction départementale de l'agriculture et de la forêt (DDAF) du Cantal. Ce sont de telles exploitations qui sont susceptibles d'évoluer, et où il y a eu un choix récent. Ensuite, nous avons obtenu par la DDAF la liste des autres éleveurs ainsi que celle des producteurs fermiers. Les personnes enquêtées ont été choisies de manière aléatoire sur ces listes et leur répartition par zone est donnée dans le tableau 1.

---

<sup>5</sup> Données DDAF 2004.

**Tableau n° 1 : Nombre d'agriculteurs et surface agricole utile moyenne en hectares**

Zones	Nombre d'agriculteurs	Surface agricole utile en hectares <sup>6</sup>
Margeride-Planèze	14	85
Pieds-Monts	9	60
Volcanique tout herbe	14	105
Total échantillon	37	
SAU moyenne		86

La taille de l'échantillon est de 37 agriculteurs dans l'ensemble des trois zones qui couvrent la diversité du département. Elle n'est pas statistiquement représentative de tous les éleveurs de bovins lait. Nous avons privilégié dans un premier temps une approche terrain par des entretiens directs avec 25 éleveurs. Ils permettent d'approfondir les discussions pour une analyse fine et une meilleure compréhension des enjeux de la filière. Ensuite, nous avons envoyé une soixantaine de lettres avec le questionnaire, mais avons obtenu que 6 réponses. Enfin, 6 autres personnes ont pu être enquêtées par téléphone, selon la disponibilité des agriculteurs. La surface agricole utile (SAU) moyenne est plus importante dans la région volcanique tout herbe par rapport aux deux autres zones. Ces données permettent de mettre en relief les déterminants des choix des agriculteurs dans le Cantal. Notre analyse est alors conduite sous l'angle de la fréquence des transactions, de la spécificité des actifs ou de l'incertitude, selon chaque cas.

#### **4. CHOIX DES ÉLEVEURS LAITIERS ET TRANSACTIONS ENTRE ACTEURS**

Une enquête auprès des producteurs de lait est révélatrice de la situation et des enjeux de la filière. L'âge moyen des agriculteurs dans l'échantillon est de 33 ans. Les personnes de plus de 50 ans se rencontrent exclusivement parmi les producteurs fermiers. Cette situation s'explique par le fait que 20 des 37 agriculteurs interrogés sont des jeunes récemment installés (janvier 2004). L'analyse des réponses permet de comprendre d'abord les choix de livraisons en laiterie (privée ou coopérative) et ensuite les choix de transformation ou non du lait sur place.

##### **4.1. Choix de laiterie des éleveurs**

Il existe dans le département du Cantal 22 laiteries, 7 entreprises privées et 15 coopératives, avec des tailles variables, allant de la petite coopérative villageoise au grand groupe national<sup>7</sup>. Dans l'ensemble des personnes interrogées, 34 livrent leur lait à une structure de collecte. La moitié d'entre elles le font avec une entreprise privée, contre 13 en coopérative, 1 dans un

<sup>6</sup> La SAU moyenne est calculée à partir de l'échantillon.

<sup>7</sup> Source DDAF du Cantal, octobre 2005. On peut citer de grosses structures, comme Alliance Agro-Alimentaire (3A), Centre Lait, Richemonts et l'Union Laitière Auvergne Gévaudan (ULAG).

groupement d'intérêt économique (GIE)<sup>8</sup>, et 3 éleveurs ne connaissent pas le statut juridique de leur laiterie. Différentes raisons sont données pour expliquer ces choix.

### ***Coûts d'entrée et raisons du choix de la laiterie***

L'entrée dans la profession d'éleveur laitier implique en soi des coûts. Les diverses démarches (stages de 6 mois et de 40 heures, contacts avec les structures agricoles...) nécessitent en moyenne une année pour leur mise en œuvre. Le coût moyen de ces démarches est estimé à 1308 euros sur notre échantillon, avec un écart-type de 1334 euros. A cela s'ajoute un investissement moyen au moment de l'installation de l'ordre de 24000 euros, en nous basant toujours sur l'échantillon, l'écart-type étant de 40678 euros. Il y a donc un coût d'entrée dans la profession d'éleveur de bovins lait, variable d'un individu à un autre et selon l'expérience et le choix d'achat de l'exploitation. Le choix de la laiterie se fait après ces démarches.

La diversité et l'importance numérique des structures de collecte offrent la possibilité de changer de laiterie. La distance à la laiterie n'est pas *a priori* un élément déterminant pour le choix de livraison, puisque l'agriculteur ne supporte pas directement les coûts de trajet. Les raisons évoquées pour justifier le choix de livrer chez un privé portent sur le fonctionnement des coopératives dont le manque de esprit de coopération est dénoncé par les agriculteurs. En effet, les éleveurs de bovins lait estiment que les coopératives actuelles ne font pas mieux qu'une entreprise privée pour la valorisation du lait et qu'elles imposent plus de contraintes aux membres. Ils trouvent ainsi qu'il existe une plus grande liberté en livrant chez un privé qu'en coopérative. Il n'y a alors pas d'engagement de long terme par le biais d'un contrat de cinq à sept ans, ni d'investissement personnel dans le fonctionnement et la gestion de la laiterie. En cas de problème ou de désaccord, on peut changer de laiterie immédiatement et il n'y a pas de parts sociales à payer. Ensuite, un autre avantage des entreprises privées est la plus grande flexibilité sur la qualité du lait, en raison de la diversification de leurs produits, parce que le lait ne sert pas qu'à la fabrication du cantal. Il y aurait alors une possibilité de "négocier" sur la grille de paiement en cas de problème. En effet, toutes les laiteries se réfèrent à un prix de base du lait, recommandé au niveau régional, et tiennent compte de critères de qualité pour fixer le prix définitif au producteur. Ces critères sont la qualité en matière grasse et protéique, la qualité bactériologique, la présence ou absence d'eau dans le lait, etc. La diversification des produits permet aux laiteries privées d'être souples sur les critères et de proposer des prix relativement intéressants pour leurs producteurs.

Enfin, certains plébiscitent les transformateurs privés en raison des multiples avantages pratiques qu'ils offrent par rapport aux coopératives. Il

---

<sup>8</sup> Les GIE permettent à leurs membres de mettre en commun certaines de leurs activités afin de faciliter leur exécution ou leur développement, tout en conservant leur individualité. Les membres sont solidairement responsables des dettes, mais l'avantage des GIE est d'être soumis à des règles juridiques souples. Par exemple, ils peuvent être constitués sans capital social.

s'agit par exemple du contrôle des machines offert, ou bien d'une aide financière pour les inséminations. Cependant, les éleveurs livrant à une structure privée n'ont pas accès à l'information sur le fonctionnement de l'entreprise, ses performances, la répartition des bénéfices ou ses difficultés financières.

Les raisons avancées en faveur de la livraison en coopérative relèvent beaucoup plus de convictions personnelles. Pour 35 % de l'échantillon (soit 13 agriculteurs), "ce sont les anciens qui ont constitué les coopératives, il faut maintenir cela pour avoir la parole" ou "c'est la continuité de l'exploitation par définition". Seules les coopératives, selon eux, sont à même d'assurer la pérennité de la filière laitière dans le département. Plus concrètement, 1/4 des agriculteurs interrogés ont plus confiance dans les coopératives, car elles sont plus transparentes et un suivi de la filière y est possible. Comme elles appartiennent à l'ensemble des producteurs, elles sont censées protéger leurs intérêts avant tout. En effet des réunions d'information sont organisées afin de rendre régulièrement des comptes aux coopérateurs. C'est également le pouvoir de décision qui est important, pour 30 % des producteurs, qui apprécient d'avoir "leur mot à dire" et la possibilité de s'exprimer, notamment au sein des conseils d'administration où ils siègent. Ainsi, l'accès à l'information est assurée et disponible, comparativement à une entreprise privée.

L'analyse des relations contractuelles peut permettre une meilleure compréhension des choix des agriculteurs. Le marché de la collecte de lait dans le Cantal est régi par des formes organisationnelles de type hybride (Chappuis et Sans, 2000) avec des contrats qui portent plus sur le relationnel (Ménard, 2003). Le contrat relationnel donne une place importante à la relation entre les parties contractantes, renonçant ainsi à un certain degré de précision pour miser davantage sur l'esprit de l'accord conclu.

### ***La fréquence des transactions et spécificité des actifs***

La transaction porte sur le ramassage du lait par la laiterie qui est réalisé en moyenne tous les deux jours. La structure de gouvernance est la forme hybride (Chappuis et Sans, 2000), c'est-à-dire une relation bilatérale entre le producteur et la laiterie. Cette relation est beaucoup plus marquée chez les coopératives, car les éleveurs sont en même temps co-propriétaires de la laiterie. Historiquement, la création des coopératives se présente comme une réaction collective de catégories sociales défavorisées. Cette réaction s'organise en prenant comme support une entreprise commune dont tous les participants ont des droits égaux. La connaissance mutuelle des membres, la confiance, la solidarité sont donc le moteur de cette coopération. Malgré l'évolution des coopératives, le caractère bilatéral des rapports entre coopératives et éleveurs reste un aspect important de leurs relations contractuelles. Il n'y a pas de marché spot à ce niveau des transactions avec les laiteries, c'est-à-dire un marché au comptant et souvent occasionnel.

La collecte et le stockage du lait nécessitent un investissement spécifique – une salle de traite – difficilement redéployable. Le coût de l'immobilisation des actifs est élevé tout comme dans d'autres filières comme le Mont-d'Or

(Barjolle et Chappuis, 2000). La fréquence de collecte du lait est la même pour tous les agriculteurs, quel que soit le choix de la laiterie. En revanche, les laiteries privées auraient souvent des pratiques d'aides financières pour faciliter certains investissements (machines, inséminations...). Pour ceux qui en bénéficient, cela leur évite des coûts de négociation avec la banque. Mais accepter un financement d'investissement constitue une forme de contractualisation (de plus ou moins long terme) entre l'agriculteur et sa laiterie, au moins jusqu'à la fin du remboursement de la dette. En effet, les coûts d'investissement en matériels sont élevés ; la possibilité offerte par certaines laiteries pour financer ces investissements est alors une opportunité pour les éleveurs d'acquérir du matériel sans passer par un crédit bancaire. L'avantage pour la laiterie est, par ce biais, de fidéliser l'éleveur pour assurer son approvisionnement en lait. Ainsi, une dépendance se crée entre les éleveurs qui acceptent ce mode de financement et les laiteries, car ils ne peuvent plus dès lors changer d'entreprise<sup>9</sup>. Il existe également diverses spécificités de sites directement liées à la zone elle-même. Par exemple, les agriculteurs situés dans la zone dite "Pieds-Monts" (maïs) n'ont pas les mêmes contraintes (notamment les coûts de production liés à la culture du maïs pour l'alimentation du bétail) que ceux qui sont plus haut dans les montagnes (accessibilité difficile, contraintes techniques...). La spécificité humaine n'apparaît pas ici comme déterminante à ce niveau de l'analyse.

### *Les relations contractuelles*

Un élément important dans le choix de laiterie est la durée du contrat. Chez les laiteries privées, la nature du contrat est simple ; il n'y a, en général, pas de document écrit et le producteur s'engage de manière tacite à livrer son lait sur une année. Cependant, il est libre de rompre à tout moment ce contrat que nous qualifions de "contrat moral". Dans les coopératives, il y a un engagement de départ de 5 ans en moyenne, puis tacitement reconductible. Il n'y a pas non plus de contrat signé, mais un versement de parts sociales de la part du coopérateur impliquant ainsi son engagement dans la structure. Pour changer de laiterie, des dates spécifiques sont définies, entre lesquelles tout désengagement est sanctionné par la retenue des parts sociales, voire un recours en justice. L'inexistence de contrat signé peut, d'une part, se justifier par le fait que l'actuel cahier des charges n'impose pas de contraintes aux producteurs de lait. Il suffit d'être dans la zone tout simplement pour être éligible en AOC cantal. D'autre part, du fait du caractère hybride de la structure de gouvernance et donc de la relation bilatérale assez forte, les contrats sont basés sur la confiance. En comparaison avec la filière Mont-d'Or, l'étude de Barjolle et Chappuis (2000) montre que dans la filière Vacherin Mont-d'or en Suisse, les agriculteurs sont regroupés au sein d'une laiterie et signent un contrat de 3 ans

---

<sup>9</sup> Nous n'avons pas d'information sur le partage de la quasi-rente. La quasi-rente est le montant qu'une des parties peut exiger au cours des négociations sans qu'il soit profitable pour l'autre partie de rompre la relation et de chercher un autre partenaire. Soit  $p$  la valeur d'un actif dans une transaction et  $p'$  sa valeur en dehors,  $p-p'$  est nommé quasi-rente. Aussi, la quasi-rente générée par un actif mesure-t-elle sa spécificité.

avec le fromager. Dans la filière Mont-d'Or en France, on trouve un contrat écrit, mais les agriculteurs négocient individuellement ce contrat.

Les contrats ont une durée limitée dans notre cas, le choix d'une laiterie n'est donc pas irréversible. Ainsi, près de la moitié des producteurs concernés par la livraison en laiterie affirment avoir déjà changé de laiterie au moins une fois depuis qu'ils sont exploitants. Les raisons sont, soit une mécontente sur le paiement du lait, soit une mécontente entre personnes. Pour certains d'entre eux, le changement a eu lieu à la fin de la durée de validité de leur contrat, ou quand ils le souhaitent s'ils livrent chez un privé. Mais pour d'autres le contrat a dû être rompu. Dans tous les cas, un changement de laiterie implique des coûts de recherche d'un autre partenaire. En général, les producteurs contactent un ou deux transformateurs, par téléphone ou en se déplaçant, comparent les avantages, puis font leur choix. Pour ceux qui partent avant la fin de leur contrat dans les coopératives, il y a des coûts de rupture de contrat. Cette rupture de contrat demande tout d'abord du temps pour la discussion et les négociations entre les deux parties, puis éventuellement des poursuites judiciaires au tribunal. Le temps pour ces procédures judiciaires est long en plus des frais d'honoraires pour les avocats. Enfin, pour les producteurs, cela peut se conclure par une perte des parts sociales versées à la coopérative lors de leur engagement. Ces parts, variables d'une coopérative à une autre, sont souvent calculées en fonction de la référence au quota laitier<sup>10</sup>.

### ***L'incertitude***

L'incertitude dans notre étude de cas porte sur la qualité du lait pour les laiteries et sur le prix du lait payé aux agriculteurs. Les laiteries cherchent à minimiser les risques liés à la contamination du lait. Pour ce faire, des suivis de qualité sont encouragés par les laiteries qui offrent une aide financière pour les éleveurs adhérant au service du contrôle laitier, ou engagés dans une charte des bonnes pratiques. Ainsi, 70 % des personnes enquêtées adhèrent volontairement au service du contrôle laitier. Mais cela occasionne des coûts, car chaque agriculteur adhérent a droit à 10 contrôles par an ; le coût moyen pour chaque vache étant de 36 euros.

L'incertitude liée à la fluctuation du prix du lait est grande, selon les agriculteurs, et ils en déplorent la baisse constante. Un élément qui peut influencer le choix des laiteries privées à ce niveau est l'acceptation par celles-ci d'une "négociation" sur le prix du lait considéré comme de mauvaise qualité, une négociation que l'on ne retrouve pas nécessairement chez certaines coopératives. Cette incertitude sur le prix du lait se renforce avec les nouvelles réformes de la politique agricole commune (PAC). Le prix moyen du lait, toutes catégories confondues, était de 0,272 euros par litre, au mois de mai 2005, contre 0,278 euros par litre sur la même période en 2004 dans le Cantal<sup>11</sup>. Mais ce prix passait également de 0,305 euros par litre en septembre 2006 à 0,321

---

<sup>10</sup> Par exemple, un éleveur à la coopérative Talizat possède 3 950 euros comme parts sociales.

<sup>11</sup> Source : DDAF du Cantal, septembre 2005.

euros en septembre 2007, soit une augmentation de 5,2%<sup>12</sup>. Le prix du lait a en effet connu une certaine hausse en 2007, notamment à partir du mois d'octobre.

L'environnement institutionnel et son évolution ne sont pas sans conséquence sur le choix des laiteries. L'environnement institutionnel, au sens de North (1990), se détermine ici par l'histoire culturelle de la zone (les institutions informelles) et les politiques qui sont mises en œuvre sur ce territoire (les institutions formelles). Ces deux dimensions constituent les règles du jeu à partir desquels les acteurs vont agir, dans un souci de minimisation de l'incertitude dans l'échange économique ou la transaction. C'est ainsi que le choix des jeunes agriculteurs semble être prédéterminé. En règle générale, le nouvel éleveur ne change pas de laiterie lorsqu'il reprend une exploitation (forme individuelle) ou lorsqu'il arrive dans une exploitation sous forme sociétaire (Groupements agricoles d'exploitation en commun (GAEC) par exemple). Il évite des coûts de recherche d'un nouveau partenaire et surtout il gagne du temps pour comprendre les mécanismes et les règles formelles ou informelles du milieu où il évolue désormais. Notre analyse est que les institutions (notamment informelles dans notre cas) inhibent dans un premier temps, un réel choix et favorisent donc le mimétisme, en situation d'incertitude (manque d'information sur les laiteries par exemple). Dans ce contexte, la seule référence est le passé de l'exploitation que le nouvel arrivant va intégrer dans ses décisions. En revanche, un choix peut être effectué après l'installation, avec donc une meilleure connaissance de l'environnement institutionnel. Les règles informelles influent, d'une manière ou d'une autre, sur le comportement des agents économiques.

Le choix des laiteries est, dans la réalité, rendu difficile par l'évolution de l'environnement institutionnel. La distinction entre coopératives et entreprises privées s'avère en effet floue en raison de la taille de certaines coopératives qui ont le même fonctionnement qu'une entreprise privée. De plus, des querelles judiciaires entre laiteries ont jeté un doute sur les choix des agriculteurs et un certain nombre d'entre eux est parti vers les privés. A cela s'ajoute une grande asymétrie informationnelle quant au devenir du lait collecté dans la zone. Parmi les agriculteurs interrogés, 46 % ne connaissent pas le devenir de leur lait. Les 54 % restants affirment connaître le produit final, mais sans aucune certitude pour autant. En effet, alors que la fabrication du fromage cantal semble être connue, ce n'est le cas ni pour les transformations en d'autres produits dérivés<sup>13</sup>, ni pour les transferts du lait au-delà du département du Cantal. Un autre élément de confusion provient de l'existence de filiales privées<sup>14</sup> par de grandes coopératives. Dans ce cas, les agriculteurs ont tendance à répondre qu'ils livrent en coopérative, bien qu'il s'agisse en fait d'une entreprise privée. Résumons dans le tableau 2 résume le niveau des coûts de transaction par structure de collecte.

---

<sup>12</sup> Source : DRAF d'Auvergne, octobre 2007.

<sup>13</sup> Certains AOC comme la fourme d'Ambert ou le bleu d'Auvergne sont aussi cités, avec le fromage à raclette, des "fromages italiens", et autres produits laitiers.

<sup>14</sup> C'est le cas, par exemple, de Fraival ou de Frémont pour 3A.

La spécificité des actifs est élevée, tandis que pour la fréquence de collecte du lait le niveau des coûts de transaction est faible. Ces deux attributs sont les mêmes quelle que soit la laiterie. La différence s'observe dans les relations contractuelles et l'incertitude. Le choix entre une coopérative et une entreprise privée se fait alors par un arbitrage entre ces deux éléments. Dans le privé, la contractualisation (contrat moral, pas d'engagement de long terme, avec une facilité de partir à tout moment) est plus souple. La facilité de négocier le prix du lait avec le privé réduit en partie l'incertitude. De ce fait, pour ces deux éléments, le choix d'une laiterie privée minimiserait les coûts de transaction. En revanche, le niveau des coûts pour le contrat est très élevé en coopérative du fait de l'engagement de plus ou moins long terme (5 ans en moyenne) et l'investissement en parts sociales. L'incertitude sur le prix du lait reste également élevée.

**Tableau n° 2 : Niveau des coûts de transaction dans le choix de la laiterie**

	Nombre	Spécificité	Fréquence	Contrats	Incertain
Privé	19	+	-	+-	+-
Coopérative	14	+	-	++	+
GIE	1	+	-	+-	+
Total	34				

(-) faible ; (+) élevé ; (++) très élevé.

Le statut juridique de l'exploitation n'est pas un déterminant du choix de livraison en coopérative ou en laiterie privée. Les formes sociétaires, Groupements agricoles d'exploitation en commun (GAEC) ou exploitation agricole à responsabilité limitée (EARL), sont mises en place pour des raisons d'ordre pratique, comme l'octroi de quotas supplémentaires ou la possibilité d'avoir plus de terres pour la production. Pour certains nouveaux installés, ils ne prennent pas le soin de chercher à comparer les prix entre laiteries et continuent de faire la livraison du lait avec la même structure, tant qu'il n'y a pas de problèmes particuliers. On économise ainsi des coûts de recherche d'information.

En somme, sur les 37 exploitants interrogés, 92 % sont concernés par la livraison d'une partie au moins de leur lait en laiterie. La durée des contrats et leur flexibilité sont des facteurs qui différencient les choix en faveur de la coopérative ou d'une entreprise privée. S'y ajoute, l'incertitude liée au prix du lait, facilement négociable avec les entreprises privées. Les actifs spécifiques engagés dans les transactions sont identiques, sauf les moyens pour les acquérir qui sont facilités par les privés, évitant des coûts de négociation et de déplacement aux agriculteurs qui en bénéficient. Cependant, un autre choix demeure possible : celui de la transformation du lait par l'exploitant.

#### 4.2. Choix de production fermière

Les producteurs de lait ont le choix de livrer une partie de leur lait ou de le transformer eux-mêmes en fromage. L'âge moyen des producteurs rencontrés

est de 41 ans, avec un minimum de 28 ans et un maximum de 55 ans. Les deux tiers ont entre 30 et 46 ans, ce qui permet d'affirmer que la production fermière ne concerne pas exclusivement les "vieux" et peut avoir un bel avenir. La plupart des producteurs fermiers possèdent à la fois un quota "vente directe" réservé à la fabrication et à la vente de leurs produits, et un quota "laiterie", réservé à la livraison du lait. Ils sont autorisés à prélever sur leur quota laiterie pour transformer plus de lait, mais pas l'inverse. La transformation à la ferme concerne à la fois le fromage affiné (cantal et salers) et le fromage frais, dit "en blanc" et quelques produits laitiers. Dans cette activité, on assiste à une intégration verticale (Chappuis et Sans, 2000), puisque l'éleveur produit son lait, le transforme et le vend à divers clients. Les coûts de transaction sont décrits dans le tableau 3.

**Tableau n° 3 : Niveau des coûts de transaction dans la transformation**

	Nombre	Spécificité	Fréquence	Contrats	Incertitude
Privé	5	+	-	+-	+-
Coopérative	2	+	-	++	+
Transformation sur place	3	++			-
Agriculteurs fermiers	10	++	+	++	++

(-) faible (+) élevé; (++) très élevé.

Parmi les exploitations enquêtées, 7 livrent une partie de leur lait en laiterie (5 dans le privé et 2 en coopérative) tandis que 3 transforment la totalité de leur lait en fromage. Ceux qui livrent une partie de leur lait subissent déjà les mêmes coûts de transaction que ceux qui ont fait le choix de livrer la totalité de leur production. De ce fait, les agriculteurs qui transforment la totalité du lait en fromage ont un avantage en termes de coûts de transaction. Cependant, la double activité, livraison et transformation est une stratégie de diversification pour minimiser l'incertitude sur le prix du lait. En effet, pendant l'été l'activité de transformation est plus intense, l'agriculteur fermier utilise souvent son quota laitier en plus du quota vente directe dédiée à la transformation. Mais durant l'hiver où la transformation est moins intense, il livre son lait à la laiterie.

La transformation du lait en fromage implique d'autres coûts de transaction. Ils sont plus importants que ceux liés à la seule livraison dans une laiterie. Les commentaires qui suivent concernent essentiellement ces coûts de transaction propres à l'activité de fabrication du fromage.

### ***L'incertitude***

L'incertitude est liée à l'environnement institutionnel, toujours en évolution et qui ne permet pas de garantir continuellement un meilleur prix du lait. La stratégie adoptée est au moins une transformation partielle de la production du lait (fromage en blanc ou fromage fini). Ce choix peut être réalisé d'emblée lors de la reprise, mais d'une manière générale, il se fait plusieurs années après la première année d'installation. Il y a ici un choix délibéré impliquant plusieurs investissements spécifiques.

### *Une spécificité de site et de marque*

La majorité des producteurs fermiers se situe dans la zone volcanique tout herbe, dans les Monts du Cantal (Pilet, 2005). Quelques-uns sont sur la Planèze et la Châtaigneraie, à proximité d'Aurillac. Traditionnellement, la zone de burons recouvrait l'ensemble de la zone volcanique, délevage mixte extensif et c'est donc là qu'aujourd'hui se concentrent les producteurs fermiers. La spécificité de site est très élevée, puisque l'agriculteur souhaite être à la fois sur les deux zones, AOC cantal et salers. En effet, la zone AOC salers est incluse dans celle du cantal et être dans les deux zones permet au producteur fermier de diversifier ses produits. Le salers est uniquement une AOC de production fermière. Dès lors la spécificité de la marque a toute son importance. En plus de la marque officielle, chaque producteur fermier peut mettre sa touche personnelle pour se distinguer des autres. La spécificité de site est propre à chaque AOC ; elle ressort dans le cas du comté (Chappuis et Sans, 2000), de la filière Mont-d'Or (Barjolle et Chappuis, 2000) et dans d'autres fromages de montage (Ricard, 1994).

### *Une spécificité humaine*

La transformation du lait en fromage requiert un savoir-faire. Il faut du temps pour apprendre et maîtriser l'ensemble du processus de fabrication. La compétence est alors ici un critère important dans la décision de transformer. Elle se développe par un processus d'apprentissage qui se fait à la ferme. Dans ces conditions, il faut plusieurs années pour maîtriser l'ensemble des techniques adéquates à la fabrication d'un fromage. La méconnaissance du savoir-faire et l'investissement en temps pour en apprendre sont donc un obstacle dans ce choix. La spécificité humaine est donc très forte. La redéployabilité de cet actif pose le problème du coût de la renonciation au savoir-faire pour une autre activité ; il peut s'agir d'un coût moral et d'une perte de connaissance, puisque non transmise.

### *Des investissements spécifiques en matériel*

Les investissements nécessaires dans la transformation fermière sont une fromagerie, ou un "laboratoire de transformation", une vitrine réfrigérée pour les producteurs qui vendent sur les marchés et des matériels divers. On peut également ajouter un emplacement de marché. Quant à l'évaluation du montant de ces investissements, elle est beaucoup plus difficile, et les chiffres cités varient beaucoup selon les exploitations, s'échelonnant entre 16 700 euros et 260 000 euros au total. Les investissements spécifiques de base, d'après un devis type élaboré par l'institut de lélevage, ainsi que leur prix moyen, sont fournis dans le tableau 4.

Ces investissements sont très spécifiques, et donc peu redéployables pour une autre production. Ceux-ci rendent le choix de transformer difficile, puisqu'ils sont de long terme, au moins le temps nécessaire à leur amortissement. Mais avant la réalisation des investissements, il faut par exemple mettre en place le projet de spécialisation avec un conseiller, puis

établir les devis pour les bâtiments et le matériel. De plus, il faut pouvoir obtenir un financement, ce qui engendre des coûts de négociation et de déplacement pour les démarches auprès des établissements financiers. Pour la fabrication du fromage lui-même, il faut ajouter d'autres coûts de production : sel (30 g/kg de tome), présure (45 ml/litre de lait), du matériel d'emballage, etc. Ainsi, les frais de transformation fromagère sont estimés, selon l'Institut de l'Élevage, à 99,50 euros par 1000 litres de lait, soit 0,96 euros par kilogramme de cantal (Reuillon, 2003).

**Tableau n° 4 : Investissements spécifiques nécessaires à la transformation à la ferme**

Matériel de transformation	Prix unitaire neuf en euros
Local fromagerie	55 000
Gerle en bois 250 litres	800
Table	610
Presse à tome cantal	2 720
Pressoir pneumatique	3 200
Compresseur, maie, serpentín, pompe à sérum	2 400
Moules à cantal	350
Moulin à cailler	3 280
Ecrémeuse	3 355
<b>Total</b>	<b>78 265</b>

Source ; Institut de l'élevage (Reuillon, 2003).

#### ***Les relations contractuelles et les autres coûts liés à la transformation***

Un autre actif non négligeable est la cave d'affinage et son entretien. Pour éviter d'autres investissements lourds et donc des coûts importants, les producteurs fermiers ont des contrats d'affinage avec les laiteries. Non seulement, ils évitent des investissements trop onéreux, mais encore ils évitent les risques de contamination, puisque la laiterie se charge du suivi de la maturité du fromage. De plus, ils peuvent vendre leur produit directement à la laiterie s'ils estiment ne pas pouvoir l'écouler. Ces contrats entre affineurs et agriculteurs permettent aux acteurs de minimiser l'incertitude liée aux risques sanitaires et au marché. On a ici également une forme hybride comme structure de gouvernance, car les agriculteurs fermiers sous-traitent l'affinage directement avec leur laiterie qui elle-même fabrique et affine son propre fromage. Là encore les relations informelles et la confiance ont leur place dans la mise en œuvre de ces contrats.

La vente du fromage se fait en général à la ferme et souvent sur des marchés, 1 ou 2 fois par semaine, selon les cas (distants souvent de plus de 50 km). La vente directe concerne les particuliers et les touristes. Les producteurs ont des stratégies diversifiées en matière de clientèle et comptent autant sur la vente à la ferme que sur les contrats avec les affineurs. C'est ainsi que certains vont participer à des salons ou faire des tournées. Mais ces stratégies occasionnent des coûts de déplacement et sont coûteux en temps, ce que les agriculteurs mesurent difficilement (coûts de recherche de clientèle). Mais, malgré les coûts occasionnés, la vente sur un marché offre certains avantages aux producteurs, comme la possibilité de se constituer une clientèle régulière.

Qu'ils aient lieu toute l'année ou seulement pendant l'été, ces marchés attirent une clientèle d'habitues, qui se fidélisent par la qualité des produits et les discussions avec les agriculteurs. La fréquence de ces marchés a alors son importance, dans la mesure où elle crée de la confiance entre le producteur et le consommateur à moyen ou long terme. Le marché spot semble bien développé avec des détaillants ou des restaurateurs. Cependant, la fidélisation peut transformer ces marchés spots en contrats moraux, dus à la confiance qui minimise les incertitudes.

D'autres coûts à prendre en compte dans le choix de transformation sont ceux de la communication ou de l'information, comme le paiement des plaques d'identification des fromages. Ces dernières sont délivrées par le Comité interprofessionnel des fromages (CIF) aux laiteries et aux producteurs fermiers. Obligatoires pour bénéficier de l'AOC cantal et salers et assurer la traçabilité du produit, ces plaques de caséine sont vendues 5 euros l'unité, à raison d'une plaque apposée par fromage. Ces sommes servent au fonctionnement du CIF. En contrepartie, le CIF finance la communication pour le réseau la "Route des fromages AOC d'Auvergne". Ce réseau regroupe une quinzaine de producteurs de salers et de cantal fermier et des producteurs fermiers d'autres fromages AOC. Cette enseigne a été créée par l'Association des fromages d'Auvergne (AFA) pour promouvoir l'image des AOC fromagères auvergnates. LAFA regroupe les syndicats d'appellation de chaque fromage.

Le CIF finance ainsi la participation des producteurs de salers et cantal en leur fournissant un panneau, des posters, des dépliants et en faisant figurer leurs coordonnées sur ces supports publicitaires. Certains producteurs attirent également une clientèle en se faisant connaître auprès des offices de tourisme. Ce service est, en revanche, payant et nécessiterait une cotisation de l'ordre de 50 euros par an selon les offices. Le réseau "Bienvenue à la ferme" permet également une publicité auprès des particuliers. Une cotisation annuelle d'environ 50 euros est demandée, en plus du panneau de signalisation "Bienvenue à la ferme" qui coûte 380 euros, selon les dires des éleveurs rencontrés. Enfin, certains vendeurs directs se contentent de leur propre signalisation, en affichant un panneau de leur fabrication au bord de la route.

La transformation à la ferme demande beaucoup de temps de travail et des investissements très spécifiques, difficilement redéployables. Ce choix constitue pour les éleveurs une stratégie de contournement de l'incertitude sur le prix du lait. Comme le montre Reuillon (2003), la vente à un affineur à environ 5 euros/kg par exemple équivaut à un prix du litre de lait de 0,5 euros, tandis que le prix de base actuel pour la vente du lait en laiterie est de l'ordre de 0,25 euros/litre. Une rapide comparaison des aides reçues par rapport au chiffre d'affaires montre qu'en moyenne, dans notre échantillon, les subventions représentent environ 19 % du chiffre d'affaires pour les éleveurs de bovins laitiers livrant en laiterie, contre 14 % pour les producteurs fermiers, *ceteris paribus*.

Les coûts de transaction analysés à travers la spécificité des actifs, la fréquence des transactions et l'incertitude jouent un rôle dans le choix des

éleveurs de bovins lait dans le Cantal. Différents selon la livraison en laiterie ou la transformation, ces coûts s'ajoutent à ceux de la production, rendant probablement la décision de l'éleveur complexe. Quel que soit le choix, des investissements spécifiques s'imposent et le prix du lait constitue un enjeu majeur dans cette profession.

## 5. CONCLUSION

L'analyse des stratégies des éleveurs de bovins lait de l'AOC cantal qui a été effectuée montre le rôle que jouent les coûts de transaction et l'environnement institutionnel dans leurs choix. Généralement, le marché de la vente du lait est concurrentiel dans le département du Cantal en raison du nombre des laiteries (entreprises privées et coopératives). C'est dans un tel contexte que les éleveurs de bovins lait définissent leurs stratégies de livraison ou de transformation de leur production.

Ainsi, les différents choix des agriculteurs sont fonction (y compris le niveau des coûts de production) des investissements spécifiques, de la fréquence des transactions et de l'incertitude, attributs essentiels dans la théorie des coûts de transaction. La durée des contrats, leur souplesse et les facilités (crédit d'achat de matériel par exemple) offertes par les laiteries privées sont des éléments déterminants qui distinguent laiteries privées et coopératives. À ceux-là, s'ajoutent des frais de justice ou la perte de parts sociales dans les coopératives, du fait des difficultés de rompre aisément un contrat. Il faut signaler que la stratégie des entreprises privées est de dominer le marché en profitant de certaines rigidités des coopératives qui, traditionnellement, ont été créées pour aider les agriculteurs. Le faible niveau de la coopération actuelle (querelles entre des coopératives et des éleveurs), selon les agriculteurs, et la concurrence entre laiteries font que les coopératives se comportent aujourd'hui comme des entreprises privées. Ce qui altère la confiance vis-à-vis de certains agriculteurs qui ne font plus de différence entre ces dernières et les laiteries privées. La présence de plusieurs entreprises privées offre alors la possibilité aux éleveurs de passer d'une coopérative à un privé.

L'incertitude, notamment celle liée sur les fluctuations du prix du lait, est aussi un critère de distinction entre les deux types de laiteries. C'est ce qui justifie le second choix, à savoir la transformation du lait à la ferme. Il s'agit essentiellement d'une stratégie de réduction de cette incertitude sur le prix du lait. Certes, la transformation directe permet une meilleure valorisation du prix du lait, mais elle est également une source d'investissements très spécifiques, de coûts de recherche de clientèle et grande consommatrice de temps de travail. Les coûts de transaction sont importants comparativement à la livraison seule en laiterie. Dès lors, on comprend aisément les deux choix que peuvent faire les éleveurs, livraison en laiterie ou transformation directe du lait.

L'utilisation de la théorie des coûts de transaction pour comprendre les choix des éleveurs de bovins lait dans l'AOC cantal permet de rendre compte que ceux-ci sont complexes et que chacun d'eux implique des niveaux de coûts de transaction différents.

L'actuel cahier des charges est le fruit d'une modification de l'ancien cahier et d'un projet de décret (proposition du CIF du 11/01/2005) soumis à l'Institut national des appellations d'origine pour approbation. Il a été accepté et est apparu au Journal Officiel n°58 du 9 mars 2007 : décret du 8 mars 2007 relatif à l'appellation d'origine contrôlée « Cantal » ou « Fourme de Cantal ». La plupart des modifications ne commenceront à être effectives qu'à compter du 31 décembre 2009 et ce jusqu'en 2015 pour les ateliers de transformation par exemple. C'est le temps jugé nécessaire, par l'Institut national des appellations d'origine, à l'adaptation des structures de production aux nouvelles règles.

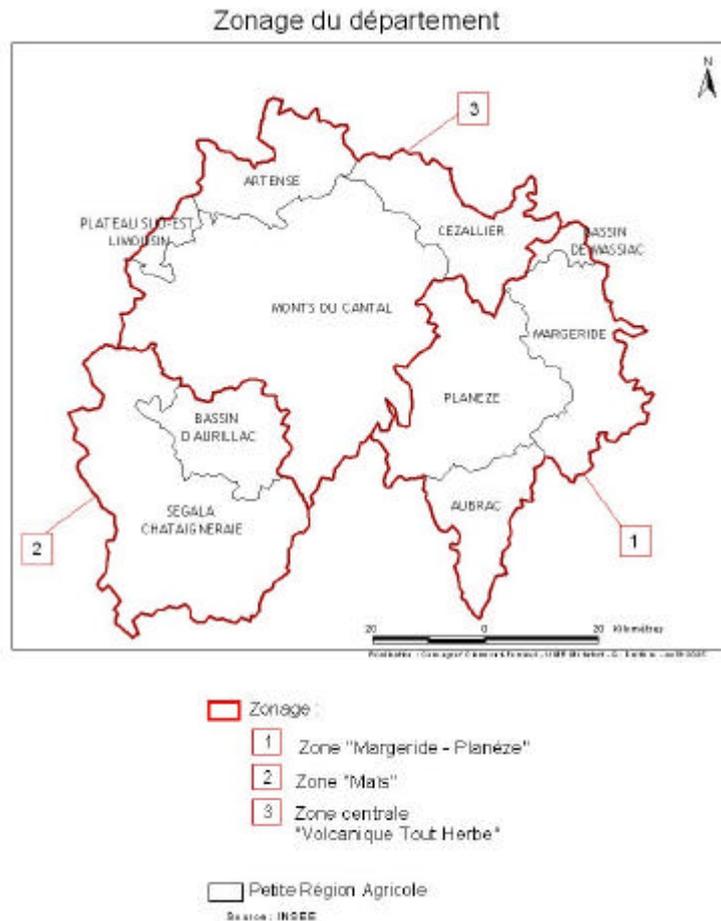
Ce cahier des charges induira nécessairement un changement de l'environnement institutionnel. Ce changement amènera de nouvelles relations contractuelles, plus formelles, entre agriculteurs et laiteries avec la mise en place d'une déclaration d'aptitude. Chaque agriculteur devrait signer ce document qui l'engage à produire un lait conforme au cahier des charges. Dès lors chaque partie devrait respecter l'engagement pris envers son partenaire, avec des coûts *ex-post* pour le contrôle de la qualité du lait. Des investissements seront probablement nécessaires pour certaines exploitations pour être aux normes. Mais la réduction de l'incertitude sur le prix du lait sera surtout fonction de la capacité de coopération et de négociation entre tous les acteurs.

## RÉFÉRENCES

- Barjolle D., Chappuis J.M., 2000, "Coordination des acteurs dans deux filières AOC. Une approche par la théorie des coûts de transaction", *Economie Rurale*, n° 258, Juillet-Août, pp. 90-100.
- Brunschwig G., 2000, "Terroirs d'élevage du Massif central ; identification et caractérisation", *Collection Etudes*, n° 6, ENITA, 224 pages.
- Chalvet V., 2002, *Étude des conséquences, au niveau des territoires, de l'évolution éventuelle des cahiers des charges des AOC Cantal et Saint Nectaire*, Mémoire diplôme d'ingénieur ENITA, Clermont-Ferrand.
- Chappuis J.M., Sans P., 2000, "Actors Co-ordination; Governance Structures and Institutions in Supply Chains of Protected Designation of Origin", *67th EAAE Seminar, The Socio-economics of Origin Labelled Products in Agrifood Supply Chains, Spatial, Institutional and Co-ordination Aspects*, Le Mans (France), 30-28 octobre 1999, Actes et Communications, n° 17.
- Coase R., 1937, "The Nature of the Firm," *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coase R., 1988, *The firm, the Market, and the Law*, Chicago University Press.
- Institut de l'élevage, 2004, "Le coût de production du lait en France", *Le dossier Economique de l'Élevage*, n° 333A, pp.1-25.

- Ménard C., 2002, "Règles concurrentielles et formes organisationnelles hybrides", in Bienaymé A. (ed.), *Concurrence ; Les nouvelles approches*, Paris, Economica, pp. 53-68.
- Ménard C., 2003, "Economie néo-institutionnelle et politique de la concurrence : le cas des formes hybrides", *Economie Rurale*, n° 277-278, pp. 45-60.
- North D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- Perrier-Cornet P., Sylvander B., 2000, "Firmes, coordinations et territorialité. Une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine", *Economie Rurale* n° 258, pp. 79-89.
- Pilet V., 2005, *Choix des éleveurs de bovins lait et coûts de transaction ; le cas de l'AOC cantal*, Mémoire de DEA, Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, Montpellier, Septembre 2005.
- Reuillon J.L., 2003, *Système spécialisé lait, quota laitier moyen, conduite peu intensive avec enrubannage et céréales*, Institut de l'Elevage, Paris.
- Ricard D., 1994, *Les montagnes fromagères en France*, Université Blaise Pascal, Ceramac, Clermont-Ferrand.
- Verhaegen I., Van Huylenbroeck G., 2001, "Analyse de l'organisation de filières courtes sur la base de la théorie des coûts de transaction", in Mormont M., Van Huylenbroeck G., *A la recherche de la qualité*, Les Editions de l'Université de Liège, pp. 113-133.
- Vertes-Maignan C., Marsat J.B., Baud G., Lablanquie M., 1996, *Les exploitations laitières des zones de production fromagères AOC Cantal et Saint-Nectaire ; typologie et évolution de 1988 à 1993*, Cemagref, Pôle fromager AOC Massif-Central.
- Williamson O.E., 1994, *Les institutions de l'économie*, Inter Editions, Paris.
- Williamson O.E., 2000, "The New Institutional Economics; Talking Stock, Looking Ahead." *Journal of Economic Literature*, n° 38, pp. 595-613.

ANNEXE



**TRANSACTION COSTS AND THE CHOICES  
OF DAIRY STOCKBREEDERS IN THE LABEL  
OF ORIGIN CANTAL**

***Abstract** – This paper focuses on the choices of producers in dairy systems in the department of Cantal in a particular context. The Protected Designation of Origin (PDO) of Cantal cheese meets some difficulties concerning the upgrading of the price of milk and the modifications of its specifications. The analysis concerns the choices of farmers confronted with two alternatives, namely the choice of a dairy to collect their milk and the choice of processing milk at the farm. By using the transaction costs theory and a survey with farmers, we show that the contractual relations between farmer and dairy and the uncertainty of the milk price are determining for the choice of the dairy, whereas processing requires specific investments that are very costly.*