

# Dérégulation de la filière lait et évolution du dispositif de gestion pour le partage de la valeur

RAT-ASPERT O. (1)

(1) UMR 1041 CESAER INRA – AGROSUP 26, Bd Dr Petitjean - BP 87999 - 21079 Dijon cedex

## RESUME

La filière laitière est longtemps restée une filière fortement régulée, en volumes et en prix, par un contingentement de la production et des politiques d'intervention sur les produits finis avec une détermination du prix en interprofession. La filière laitière française voit aujourd'hui disparaître ces différents moyens de régulation. Des mesures alternatives ont pu être proposées : contractualisation entre les producteurs et les transformateurs avec l'autorisation des Organisations de Producteurs. Le passage d'une gestion fortement administrée par les pouvoirs publics à une gestion privée remet en cause les modalités de création et de captation de la valeur et conduit à de nouvelles formes d'expression de pouvoir. Le travail proposé s'intéresse donc à la façon dont les acteurs mettent en place et utilisent des outils qui permettent le partage de la valeur dans la filière laitière française, du producteur au consommateur, en remplacement du dispositif de régulation précédent. Les résultats présentés constituent une étape exploratoire permettant de construire les hypothèses à tester par la suite. Nous montrons comment la représentation des acteurs de la filière a évolué et comment, malgré une évolution du dispositif, les outils utilisés par les acteurs restent les mêmes.

## Dairy industry deregulation and evolution of management tools for value-sharing

RAT-ASPERT O. (1)

(1) UMR 1041 CESAER INRA – AGROSUP 26, Bd Dr Petitjean - BP 87999 - 21079 Dijon cedex

## SUMMARY

The French dairy industry has long been a highly regulated industry, thanks to production quotas, policy instruments aimed at supporting the raw milk price and mechanisms of inter-branch negotiation. These different means of regulation are being removed. A series of measures, preparing the sector for a more market-oriented future, are set up: compulsory contracts and recognition of producer organisations that may negotiate contracts. This deregulation challenges how to create and capture value and leads to new forms of power within the supply chain. We focus on how the firms set up and use tools that allow sharing of the value in the French dairy industry, from producers to consumers. The results presented are an exploratory step, constructing hypotheses to be tested subsequently. We show how the power of firms in the industry has evolved and how, despite changes in the mechanism, the tools used by the firms remain the same.

## INTRODUCTION

La filière laitière française est longtemps restée une filière fortement administrée, par un contingentement de la production et des politiques d'intervention sur les produits finis permettant de maintenir un prix relativement stable en Europe. En France, le jeu de l'interprofession permettait également une certaine détermination du prix. Aujourd'hui, les réformes de la Politique Agricole Commune (PAC) ont conduit à une moindre intervention publique sur les marchés et la détermination de prix indicatifs par l'interprofession est condamnée au nom du droit de la concurrence. Ainsi, la filière fait face à une forme de dérégulation tant dans la gestion des volumes que dans la détermination des prix. Les moyens de régulation des marchés et de la concurrence étaient importants dans une filière dans laquelle les rapports de forces sont asymétriques. En effet, la production est fortement atomisée face à une transformation sous forme d'oligopole. L'exploitation laitière dépend de l'entreprise qui collecte son lait et la nature périssable du lait, l'impossibilité de stockage par le producteur et sa production en continu font que le pouvoir du producteur est limité. Aussi, des mesures correctives ont pu être proposées : contractualisation entre les producteurs et les transformateurs, et autorisation des Organisations de Producteurs (OP). S'ajoute à cela une évolution des lois encadrant la distribution, conduisant à une remise en cause des principes de la négociation entre industriels et grande distribution.

Le passage d'une gestion fortement administrée à une gestion privée remet en cause les modalités de partage de la valeur dans la filière. Il est proposé ici d'étudier cette

évolution au travers des outils de gestion mis en place pour conduire cette action organisée. Ce cadre d'analyse est complété, en se référant à Bowman et Ambrosini (2000), par un cadre explicatif du partage de la valeur entre les acteurs. La valeur est créée pour le consommateur, qui en retire une valeur d'usage, cette valeur est partagée entre les acteurs participant à l'échange. Ainsi, chaque acteur de la filière participe à la création de la valeur, et à sa captation. Le partage de la valeur est le fruit de la capacité des acteurs à la créer et à la capter, dans un jeu de pouvoir. Nous suivons la proposition de Pitelis (2009) qui explique que ces processus de captation et de création de la valeur sont entremêlés. Ce cadre est enrichi des apports de la théorie de la régulation sociale, montrant que les modalités de l'échange, les marchés, sont des construits sociaux historiques, mettant en jeu des régulations multiples et entremêlées (Bréchet, 2013). Nous ne chercherons pas ici à décomposer quantitativement le partage de la valeur dans la filière. Notre propos est plutôt d'analyser qualitativement les outils qui permettent l'opération de ce partage. Nous suivons la proposition d'Aggeri *et al.* (2010), qui consiste à « *étudier l'action organisée et stratégique à travers les instruments mis en place pour conduire cette action* ». L'idée est d'observer comment les acteurs de la filière construisent, co-construisent ou se voient imposer par les pouvoirs publics des outils de gestion en remplacement des précédents (quotas et négociation interprofessionnelle d'un prix indicatif), dénoncés par les règles du droit de la concurrence ou de l'organisation commune de marché.

La communication proposée ici révèle une première étape de ce projet à envergure plus large. La méthode utilisée est exploratoire, elle se base sur des entretiens auprès d'experts

et d'acteurs nationaux, complétés par une revue de littérature, à la fois scientifique et professionnelle. La présente communication traite essentiellement de la relation production-transformation, à l'amont de la filière. Les résultats présentés sont de deux ordres : en premier lieu, nous montrons l'évolution historique du dispositif de gestion des prix et des volumes dans la filière lait. Nous détaillons ensuite l'état actuel de ce dispositif, pour finalement conclure sur les nouvelles hypothèses qui guideront nos travaux à venir.

## **1 OUTILS DE GESTION DANS LA FILIERE LAIT, DE LA MISE EN PLACE DES QUOTAS A LA PERIODE ACTUELLE DE TRANSITION**

### **1.1 UNE ADMINISTRATION FORTE DES VOLUMES ET DES PRIX**

La filière laitière est longtemps restée une filière fortement administrée. Le marché laitier européen était encadré par l'Organisation Commune de Marché (OCM) "lait et produits laitiers" (OCM lait) et le système des quotas. La mise en place des quotas en 1984, qui fait suite à une perte de maîtrise des volumes dans un contexte de prix administrés aboutit à une situation dans laquelle à la fois les prix et les volumes sont déterminés par les pouvoirs publics.

En plus de cette régulation par les quotas, l'OCM lait a permis de maintenir un prix relativement stable en Europe, grâce à des mesures d'interventions telles que stockage public, aide au stockage privé, subventions d'exportations, barrières douanières et aides à la consommation des Produits Industriels. Cette situation a permis de fixer et d'atteindre un prix objectif et d'avoir une valorisation du lait sensiblement identique, qu'il soit transformé en produits industriels (PI) ou en produits de grande consommation (PGC). Cette stabilité du prix du lait a pu conduire certaines entreprises à transformer leur lait supplémentaire en produits industriels.

Depuis 2005, les outils de gestion des marchés ont été abrogés ou limités dans l'Union Européenne (UE). La réforme de l'OCM lait conduit à la suppression des interventions sur les produits industriels et à une augmentation des quotas pour accompagner la sortie de ce régime des quotas qui est actée à cette période (Kroll et Trouvé, 2013). Cela conduit à une différenciation de la valorisation des produits transformés. D'un côté, les prix des PI sont fortement impactés en fonction des cours des marchés internationaux. De l'autre, pour les PGC, la concurrence et les marchés se jouent à une échelle plutôt nationale ou communautaire, essentiellement avec le secteur de la grande distribution qui compte pour une grande majorité dans l'écoulement des volumes.

### **1.2 GESTION PAR LA PROFESSION**

La filière était, en France, régulée par les interprofessions, nationales (CNIEL : Centre National Interprofessionnel de l'Economie Laitière) et régionales (CRIEL : Centre Régional Interprofessionnel de l'Economie Laitière), lieux de négociation des modalités de paiement du lait entre les acteurs de la transformation, coopérative et privée, et les producteurs. Ces acteurs sont représentés par leurs syndicats : La Fédération Nationale de la Coopération Laitière (FNCL), la Fédération Nationale de l'Industrie Laitière (FNIL), et pour les producteurs, jusqu'à 2014, la Fédération Nationale des Producteurs de lait (FNPL). Les discussions sur un prix de base du lait payé aux producteurs étaient réalisées en régions, dans les CRIEL, jusqu'en 1997. Le premier accord national (25 Novembre 1997) lie les évolutions du prix du lait à celles d'indicateurs de marché, et place l'échelon national comme niveau de détermination du prix de base français. Les recommandations étaient ensuite transmises aux CRIEL, qui discutaient de la saisonnalité, du paiement à la qualité. L'entreprise individuelle avait alors un rôle minime dans la détermination du prix. Jusque dans les années 2000, cette discussion était peut être tendue, mais

portait sur des évolutions à la marge, du fait d'un marché très encadré par l'intervention sur les PI. Dans les années 2000, malgré des fluctuations plus fortes des cours des marchés des PI, cet accord conduisait à un prix du lait stable en France, comparé à l'Allemagne dont les modalités de détermination du prix étaient plus en phase avec l'évolution des marchés internationaux (Idele, 2005). Avec la diminution des niveaux de soutiens au marché (Réduction des prix d'intervention à partir de 2005), la valeur ajoutée apportée au lait variait en fonction des « mix-produits » des entreprises. Un nouvel accord est trouvé en 2004, il comprend un système de comparaison des prix avec l'Allemagne pour ne pas que le prix français s'éloigne du prix allemand., Il permet également aux entreprises produisant plus de PI de répercuter aux producteurs la variation des prix de ses produits (flexibilité additionnelle). En 2008, la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) avertit le CNIEL du risque lié à ces recommandations de prix, spécifiant que « *de telles pratiques sont toujours condamnées tant par le Conseil de la concurrence que par la Commission européenne* ». Cependant, suite à la crise traversée par le secteur laitier, un dernier accord interprofessionnel est trouvé le 3 Juin 2009, il est complété le 18 Aout 2010. Il prévoit les modalités de calcul du prix du lait, par l'application d'un calcul sur un prix de base, qui est le prix de l'année n-1. La formule prend en compte l'évolution de la valorisation du lait de l'entreprise laitière moyenne française. Ainsi, le calcul prend en compte l'évolution, par rapport à la même période l'année précédente, des cours PI beurre et poudre (comptant pour 20%) et des fromages industriels allemands (comptant également pour 20%). En outre, la flexibilité additionnelle et la compétitivité avec l'Allemagne sont conservées, et les CRIEL construisent les références pour le paiement de la qualité du lait et de la saisonnalité.

En parallèle à cette négociation interprofessionnelle, une autre forme de négociation entre industriels et producteurs existait, au travers des groupements de producteurs. Les formes d'organisations de producteurs existaient bien avant le paquet lait (Hairy et al., 1972). Leur importance a été variable dans le temps mais moindre après la mise en place d'une recommandation nationale du prix du lait. Cependant, ils ont subsisté et étaient le lieu de négociation de contrats avec les transformateurs, portant sur la sécurisation des approvisionnements dans le temps et de primes à la qualité du lait, complémentaires aux accords qualité des CRIEL.

### **1.3 SORTIE DU REGIME ADMINISTRE DANS LA FILIERE LAIT**

La dérégulation du secteur laitier a conduit à la mise en place de mesures d'accompagnement. La Loi de modernisation de l'agriculture (2010) a obligé le transformateur à proposer un contrat au producteur (Bizet, 2012). Cependant, le producteur manquait d'une instance collective lui permettant de négocier avec les industriels dans le respect du droit de la concurrence. Le « paquet lait » de l'Europe (2011/2012) prévoit cette contractualisation entre le premier acheteur et le producteur, mais l'accompagne de la possibilité d'une négociation collective grâce aux OP. Les OP peuvent prendre deux formes, une forme commerciale, dans laquelle le producteur transfère la propriété de son lait à l'OP qui en gère la vente (cette forme se rapproche des coopératives de ventes), ou une forme non commerciale, dans laquelle les éleveurs donnent mandat à l'OP pour la négociation des contrats mais conservent la propriété de leur lait. Le paquet lait reconnaît également à l'interprofession la mission d'information sur les tendances de marchés, passant par la diffusion d'indicateurs de marchés, pouvant être utilisés par les entreprises pour la détermination du prix. Ces trois propositions majeures sont accompagnées d'autres mesures complémentaires ou annexes, en particulier à la mise en place (1) de l'observatoire des prix et des marges, (2) du médiateur des relations commerciales et (3) des conditions

particulières de gestion de l'offre pour les filières AOP au travers de leurs interprofessions.

## **2 UN DISPOSITIF TRANSFORME MAIS DES OUTILS CONSERVES**

Nous observons ci-après comment l'architecture de la filière et le dispositif de gestion du prix et des volumes sont modifiés et comment ces modifications impactent le mécanisme de captation de la valeur par les acteurs.

### **2.1 PLACE DU SYNDICALISME AGRICOLE**

La représentation des agriculteurs au travers des syndicats et des OP pose les questions d'un transfert de pouvoir pour la négociation et de légitimation des pratiques. En effet, les producteurs étaient entendus, dans les négociations sur le prix du lait et la gestion administrée des volumes, au travers de la voix du syndicalisme majoritaire. Si l'espace social agricole est traversé par de multiples clivages, pour autant, une vision unitaire de "la profession" s'imposait et était portée par la légitimation politique et institutionnelle d'un discours dominant porté par les principales organisations syndicales, alors qu'aujourd'hui on assiste à une érosion de ce pouvoir de représentation (Bruneau, 2013). En effet, aujourd'hui, la négociation du prix est portée par les OP, par les coopératives, et non plus seulement par le syndicalisme majoritaire. Les OP, telles que promues par la réglementation, voient le jour dans un contexte où le syndicat majoritaire, FNPL, est ébranlé par la crise laitière de 2009. Crise qui a conduit au développement de syndicats laitiers alternatifs (tels que APLI, OPL) (Roullaud, 2010). Ces syndicats promeuvent une forme d'organisation de la production dite « horizontale », consistant en une massification de l'offre des producteurs d'un territoire qui mettraient les laiteries en concurrence pour l'achat de leur lait. Cependant, la percée de ces syndicats semble limitée, ces formes d'OP sont marginalisées. Les formes privilégiées par la FNPL sont les OP non commerciales, qui sont les premières à avoir vu le jour et à avoir rassemblé les producteurs. *In fine*, la FNPL a appuyé la négociation des contrats et la mise en place des OP, en proposant, notamment, une forme d'OP verticale, et les statuts ad hoc, et en analysant les propositions de contrat des industriels. La forme retenue découle, notamment, de l'urgence qui était d'avoir une forme d'organisation permettant la négociation des contrats avec les industriels.

Les syndicats agricoles relèvent également une forme de perte de pouvoir des producteurs dans ce nouveau dispositif. Pour eux, le fait de passer d'une fixation du prix interprofessionnel à une fixation du prix par une négociation entre les OP et les industriels enlève aux producteurs une partie de leur pouvoir de contestation. En effet, il ressort que le moyen de pression des producteurs était la mobilisation syndicale. Cette dernière est plus compliquée quand la mobilisation ne concerne qu'une laiterie, alors que par le passé la mobilisation était axée sur l'ensemble des acteurs transformateurs ayant pris part aux discussions en interprofession.

### **2.2 ROLE DES TRANSFORMATEURS PRIVÉS DANS LA DEFINITION DES OP**

L'implication des opérateurs privés a eu un impact sur les formes prises par les OP. Certains d'entre eux ont vu un intérêt dans la mise en place de ces OP, qui sont aujourd'hui les seules instances collectives autorisant la discussion avec un collectif d'éleveurs, et ont ainsi incité leurs livreurs à y participer. Les incitations étaient, entre autres, une mutualisation du volume de l'OP pour les calculs de pénalités pour dépassement de volume. Les OP se sont construites à partir d'associations préexistantes de producteurs livrant à une laiterie particulière. Les industriels ont également pu inciter la création d'OP en poussant ces associations à se regrouper pour avoir un interlocuteur unique. Ainsi, les

formes promues étaient des formes d'OP dites "verticales", c'est à dire ne livrant qu'à une seule laiterie. D'autres industriels ont également lutté contre la mise en place d'une forme d'OP dites "horizontales", dont l'objectif était de massifier l'offre pour mettre les industriels en concurrence. Néanmoins, certains industriels, refusaient de négocier avec ces formes d'organisations. La transformation privée a, du fait d'une stratégie incitative à la mise en place des OP auxquelles ont adhéré les producteurs et/ou du fait d'un refus des autres formes d'organisation, conduit à une domination des formes d'OP de type verticale qui était également, nous l'avons montré plus haut, celle promue par une partie des producteurs.

### **2.3 PLACE DES COOPERATIVES**

Cette mise en place des OP et de la contractualisation a touché principalement les éleveurs livrant à l'industrie privée. Pour les éleveurs livrant aux coopératives ; plus de la moitié du lait collecté en France ; les modifications sont moins marquées. Pour les coopératives n'assurant qu'un rôle de collecte, elles ont aujourd'hui une mission proche de celle des Organisations des Producteurs. Pour les coopératives assurant la transformation du lait, elles sont aujourd'hui libérées des contraintes de fixation du prix de l'interprofession. La rémunération des coopérateurs étant décidée par le conseil d'administration.

### **2.4 FIXATION DU PRIX: MEMES OUTILS MAIS NOUVELLES FORMES DE CONCURRENCE**

Malgré l'enjeu qui peut sembler majeur, les grandes entreprises françaises ont repris, dans le contrat proposé aux producteurs, les modalités de calcul du prix définies par l'accord interprofessionnel de 2009 (voir point 1.2.). Il est légitime de penser que l'accord interprofessionnel prend une forme de mythe rationnel, au sens de Hatchuel (2012), qu'il faut respecter parce que cette évaluation du prix est vue comme le reflet du marché. Cependant, cette "équation", bien que le fruit d'années d'évolution de la discussion interprofessionnelle, n'en est pas moins qu'un compromis entre industriels et producteurs. Nous pouvons faire l'hypothèse selon laquelle la justification de ce calcul doit tenir du fait que c'est le dernier accord de l'interprofession et que le CNIEL ne peut plus aujourd'hui, de par l'évolution de ses fonctions, en discuter un nouveau. Les premiers éléments d'entretiens montrent que cette "sacralisation" de l'accord, permet de sécuriser le producteur sur le prix du lait tout en garantissant aux transformateurs un espace concurrentiel stable. Cependant, nous pouvons observer, de la part des industriels, une certaine distance entre leur volonté affichée de respecter cet accord et la politique de prix effectivement pratiquée. En effet, il existe une certaine latitude d'action autour de cet accord. En premier lieu sur les prix de base sur lesquels sont appliqués les indicateurs. Hier, le prix utilisé était un prix de référence diffusé par le CNIEL. Aujourd'hui, selon les producteurs enquêtés, un prix différent est utilisé comme référence dans les différentes laiteries. De plus, l'application de la règle de compétitivité avec l'Allemagne différerait également d'une laiterie à l'autre. Cette situation se vérifie dans le différentiel de prix observé entre les laiteries. En outre, producteurs et industriels envisagent d'autres indicateurs pour le calcul du prix du lait. L'évolution du prix des produits de grande consommation, qui n'a pas été pris en compte dans l'accord du CNIEL de 2009, semble peser sur les industriels qui n'auraient pas réussi à passer les hausses souhaitées à la distribution. Ceci a conduit à une intervention du médiateur des contrats du ministère de l'agriculture, en 2013, à la demande des producteurs. Cette intervention aura permis à la transformation de passer une hausse de ses tarifs à la distribution. Cependant, cette intervention, qui avait pour objectif de permettre aux industriels de respecter le contrat, a également été utilisée, par certains industriels, pour justifier d'un prix payé à la production sortant du cadre contractuel. Ainsi, certains auront

répercuté aux producteurs la hausse prévue par le médiateur plutôt que de suivre les indicateurs prévus par l'accord de 2009. En outre, les producteurs, voyant leurs charges augmenter, voudraient pouvoir intégrer celles-ci dans le calcul du prix. Le décret du ministère de l'agriculture du 24 Juillet 2014, relatif à la contractualisation dans le secteur laitier, impose de modifier le contrat pour ajouter des clauses de renégociations du prix, sur base de l'évolution des charges des contractants et/ou de l'évolution des marchés des produits finis. Les personnes enquêtées sont cependant très sceptiques quant à ces mesures.

Le paiement à la qualité, qui était défini en CRIEL, est resté le même pour une majorité des entreprises. Cependant, il y a des discussions sur une évolution de ce paiement en fonction des besoins de l'entreprise pour certaines laiteries. Il existe aussi des particularités régionales dans les primes, avec cependant des variations marginales. La saisonnalité du prix en fonction des accords régionaux n'a pas été maintenue. Aujourd'hui, les entreprises, en discussion avec les OP, proposent des grilles de saisonnalité pour favoriser la production laitière aux périodes auxquelles elles ont besoin de lait. Ces différences entre laiteries contribuent également à un traitement différencié des producteurs en fonction de leur laiterie et, d'une certaine façon, à rendre difficile la comparaison des prix entre laiteries. Certains industriels se sont déjà protégés d'un écart trop important par rapport au prix des concurrents, stipulant dans le contrat que la laiterie continuera à appliquer le mode de détermination du prix du lait dans la mesure où les concurrents régionaux ne s'éloignent pas du prix pratiqué et se réservant la possibilité de rattraper le prix de leurs concurrents directs. Ce sont en particulier les coopératives, dont le prix est fixé par un conseil d'administration, qui sont visées ici. Cette clause est acceptée par les producteurs. En effet, malgré un prix fixé par un mécanisme assez éloigné du jeu classique de la concurrence, il est reconnu que les entreprises doivent payer un prix du lait similaire pour un produit similaire. Dans ce contexte, une des difficultés viendra des écarts constatés par rapport à l'accord interprofessionnel. La mise en place, par certaines coopératives, d'un système de double prix, en fonction de l'évolution des volumes des coopérateurs, éloigne déjà ces concurrents en termes de modalités de fixation du prix. Ceci existait déjà partiellement avec l'accord interprofessionnel (flexibilité additionnelle). La tenue dans le temps de ce différentiel de prix entre producteurs, pour un produit de base (le lait), dont les caractéristiques sont similaires, semble problématique.

## 2.5 GESTION DES VOLUMES

La question de l'évolution des volumes s'est posée en amont de la sortie des quotas, les stratégies des laiteries sont différentes, selon Idele (2011), en fonction (1) des caractéristiques du bassin de collecte, (2) du rapport au territoire qui peut être différent entre des entreprises privées à vocation nationale ou internationale, des PME ancrées géographiquement, et des coopératives et (3) des produits de l'entreprise. Ces stratégies conduisent à des prix différenciés et des volumes autorisés au-delà du volume contractuel différents. Le volume contractualisé est, jusqu'à 2015, la référence laitière du producteur. Après 2015, le volume contractuel sera la dernière référence laitière du producteur, communiquée par FranceAgrimer. Les discussions sur l'évolution des volumes à la fin des quotas sont en cours depuis le début 2014 dans les grandes laiteries françaises. La question est essentiellement celle de l'installation des jeunes et, de façon moindre, l'agrandissement. L'enjeu pour les OP est important. Leur rôle dépendra de la façon dont l'entreprise et l'OP concernée négocieront cette gestion de la répartition des volumes. Sans faire d'hypothèse sur leur résultat, ces négociations pourraient avoir un impact fort sur la compétitivité entre les territoires (type de région et d'agriculteurs privilégiés, gestion par zone ou gestion

nationale). Il est à noter que les Jeunes Agriculteurs, tout comme la Confédération Paysanne, souhaiteraient voir la gestion des volumes discutée en concertation dans les conférences de bassin.

L'enjeu pour la gestion des volumes est aussi celui des dépassements de volumes contractualisés avec la laiterie. Pour certaines laiteries, les pénalités pour le dépassement de volume contractuel ne se mettent en place que si les producteurs ont dépassé collectivement le volume de production total contractualisé avec l'OP. Ainsi, il y a un rôle de l'OP dans la gestion du volume entre les producteurs, dont les modalités sont à déterminer. Ceci n'est pas le cas pour d'autres, où les volumes sont gérés individuellement.

## CONCLUSION

Au travers de cette approche historique et de cette première analyse nationale, nous pouvons retenir deux phénomènes observés : (1) une évolution des formes de représentation des acteurs, particulièrement marquée pour les producteurs, dont la représentation se fait désormais en partie par l'OP et (2) le maintien, malgré une remise en cause du dispositif, d'anciens outils de détermination des prix et des volumes dont la mise en œuvre s'éloigne cependant sensiblement de leur emploi historique. Cette nouvelle forme de représentation des producteurs dans la filière nous interroge sur la façon dont l'architecture de la filière est modelée par les acteurs, leur permettant de créer avantages concurrentiels et pouvoir de marché, qu'ils pourront mettre en avant pour capter la valeur, tel que cela peut être décrit par Jacobides (2006). Nous pouvons faire l'hypothèse que cette évolution aura un impact sur le partage de la valeur entre industrie et production, mais également sur une forme de concurrence entre producteurs, par les volumes et les prix. Le maintien de la référence à l'accord interprofessionnel nous interroge également. Ce maintien pourrait s'expliquer par des mécanismes de routine, mais également par la stratégie concurrentielle des entreprises. Aussi, ce travail exploratoire sera complété par des enquêtes de terrains, pour tester ces nouvelles hypothèses. Ces enquêtes intégreront l'aval de la filière, dont le rôle dans la captation de la valeur est essentiel aujourd'hui alors que le secteur de la distribution axe sa stratégie sur une course à la baisse des prix pour le consommateur.

**Aggeri F., Labatut J., 2010.** *Finance Contrôle Stratégie*. 13, 5–37.

**Bizet J., 2012.** Rapport d'information fait au nom de la commission des affaires européennes sur le rôle des organisations de producteurs dans la négociation du prix du lait.

**Bowman C., Ambrosini V., 2000** *British Journal of Management* 11, 1–15.

**Bréchet J.-P., 2013.** *Revue française de socio-Economie* : 191–208.

**Bruneau I., 2013.** *Politix* 103, 9–29.

**Hairy D., Perraud D., Saunier P. et Schaller B., 1972.** *Études rurales* 46, 7–22.

**Hatchuel A., 2012.** . In A. David, R., A. Hatchuel (ed.), *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*. Presses des MINES.

**Idele, 2005.** *Dossier Economie de l'Élevage* 346

**Idele, 2011.** *Dossier Economie de l'Élevage* 418.

**Jacobides M. G., Knudsen T., Augier M., 2006.** *Research Policy* 35, 1200–1221.

**Kroll J.-C., Trouvé A., 2013.** *Economie appliquée* 65, 141–171.

**Pitelis, C. N., 2009.** *Organization studies* 30, 1115–1139.

**Roullaud E., 2010.** *savoir/agrir* 12, 111–116