



Pour une politique de contractualisation efficace et équilibrée : le rôle de l'encadrement institutionnel

Annie ROYER¹, Daniel-Mercier GOUIN²

¹ Université Laval, département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation

² Université Laval, département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation

E-mail auteur correspondant : annie.royer@eac.ulaval.ca

Résumé

Nous avons assisté, au cours des dernières années, au démantèlement de plusieurs systèmes de régulation publique des marchés laitiers par contingents au profit d'une coordination contractuelle. La littérature mentionne cependant que l'instabilité relative des prix des produits laitiers et le faible pouvoir de négociation des producteurs peuvent affecter l'efficacité de l'utilisation de contrats. Dans un contexte de pouvoir de négociation asymétrique entre partenaires, la littérature mentionne également qu'une institution d'*enforcement* des contrats est essentielle pour que la contractualisation soit efficace et équilibrée. Au Québec, les contrats signés entre offices de producteurs et acheteurs sont encadrés par un régulateur, une régie, qui peut agir comme tribunal quasi-judiciaire, réduisant les risques contractuels, les coûts de transaction et permettant de maintenir l'engagement des parties prenantes au contrat, peu importe leur pouvoir de négociation. L'analyse proposée a pour objectif d'analyser les raisons qui ont mené à la création de ce régulateur.

Mots-clés : Contrats, mise en marché collective, Québec, *enforcement* des contrats, institutions



Pour une politique de contractualisation efficace et équilibrée : le rôle de l'encadrement institutionnel

Introduction

Nous avons assisté, au cours des dernières années, au démantèlement de plusieurs systèmes de régulation publique des marchés laitiers par contingents au profit d'une coordination contractuelle. En 2010, la France a choisi la voie de la contractualisation obligatoire afin de sécuriser l'accès au marché pour les producteurs dans un contexte de sortie progressive des quotas, sortie qui s'est concrétisée avec leur abolition en avril 2015. Quelques années auparavant, en 2009, la Suisse avait mis fin à sa politique de contingentement et l'avait remplacée par un système de contrats obligatoires entre laiteries et producteurs de lait. La logique sous-jacente à ces réformes est de passer d'une approche de régulation institutionnalisée à une approche de coordination contractuelle décentralisée entre acteurs privés (Commission européenne, 2010).

Cependant, l'instabilité relative des prix des produits laitiers et le faible pouvoir de négociation des producteurs dispersés en regard de la concentration des transformateurs laitier et des grands détaillants peuvent affecter l'efficacité de l'utilisation de contrats bilatéraux ou même multilatéraux. De plus, l'asymétrie entre les parties et la capacité d'atteindre une coordination efficace au niveau macro exclusivement par le biais de micro-arrangements soulèvent des doutes importants (Royer, 2011 ; Danel et coll., 2012 ; Clerson-Guicherd, 2014). Plusieurs risques sont associés aux arrangements contractuels hautement décentralisés dans le secteur agricole. En raison de leur nature périssable, l'impact de leur qualité sur les consommateurs, leur approvisionnement fragmenté, leur vulnérabilité aux variations climatiques et aux épidémies de nature diverse, les produits agricoles ont toujours posé des problèmes de coordination et de contrôle à travers les différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement, engendrant d'importants coûts de transaction.

Cet état de fait a été corroboré dans un rapport d'un groupe de haut niveau mis en place par la Commission européenne qui préconisait la création de lignes directrices ou d'une proposition législative qui préciserait le contenu des contrats ainsi que la nécessité d'une législation qui



permettrait aux agriculteurs de négocier collectivement les contrats (y compris les prix) afin de contrer la faiblesse du pouvoir de négociation des producteurs lors du démantèlement des quotas (UE, 2010). Or, depuis avril 2015 et même avant, il appert que la contractualisation obligatoire en France ne conduit pas, loin s'en faut, à l'instauration d'un véritable processus de négociation équilibrée entre les parties au contrat. Les producteurs seuls et même regroupés en association de producteurs, le plus souvent par laiterie, se sont la plupart du temps retrouvés devant une offre de contrat à prendre ou à laisser (Trouvé et al., 2016). Ils ont donc peu à dire sur les clauses qui déterminent les règles de croissance des volumes individuels de livraison, voire même les conditions de révision du prix reçu et autres clauses contractuelles (CGAAER, 2015). Qui plus est, bien qu'un système de médiation des relations commerciales ait été mis en place en 2010 pour traiter les litiges entre producteurs et acheteurs dans le cadre de la politique de contractualisation, le rôle de cet organisme semble n'être limité qu'à la médiation et l'information, sans réel pouvoir d'arbitrage ou d'*enforcement*¹ de ses décisions.

La littérature mentionne que la mise en place d'un mécanisme de médiation et d'arbitrage des litiges permet de diminuer les coûts relatifs au règlement des litiges contractuels par le système habituel de justice (Richman, 2004). Ceux-ci sont particulièrement déterminants en production agricole puisque 1) les transactions n'impliquent que de faibles quantités et donc des montants relativement faibles, 2) les produits agricoles sont périssables et 3) la fraude (décote de la qualité) doit pouvoir être constatée *in situ* pour pouvoir sévir (Mazé, 2005). Mais pas seulement, cette institution est essentielle pour que la contractualisation soit efficace et équilibrée entre contractants, surtout dans un contexte où les partenaires commerciaux n'ont pas un pouvoir de négociation symétrique, comme c'est souvent le cas en agriculture. Il semblerait cependant que pour que le médiateur soit à même d'atteindre cet objectif, certains pouvoirs doivent lui être conférés, notamment celui d'agir comme arbitre et de pouvoir faire exécuter ses décisions.

Au Québec, les enjeux liés à la contractualisation ne sont pas vraiment posés avant la spécialisation des fermes et leur passage vers la production marchande. De fait, tant que les

¹ La notion d'*enforcement* des contrats ne trouve pas de comparable en français, c'est pourquoi nous avons choisi de l'utiliser dans ce texte. La notion se réfère à l'exécution des contrats, à leur respect par les partenaires à l'échange.

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



fermes évoluaient dans une logique de subsistance, la vente de produits, et donc l'utilisation du marché ou de contrats, demeurait une activité marginale. Cependant, dans les années 1950, la spécialisation de l'agriculture au Québec s'est accélérée et les conditions de mise en marché des produits agricoles sont alors devenues davantage préoccupantes. L'agriculteur se retrouvait face à des acheteurs eux aussi de plus en plus spécialisés et concentrés. Le risque lié à l'*enforcement* du contrat augmentait donc avec l'augmentation de la valeur de chacune des transactions. Qui plus est, dans ce contexte, les tribunaux et les mécanismes d'ordre privé comme les boycotts collectifs se sont avérés inefficaces pour résoudre les différends entre producteurs agricoles et acheteurs. En 1956, le gouvernement a permis la mise en place d'offices de producteurs avec des pouvoirs leur permettant de régir les relations contractuelles entre producteurs et acheteurs par l'intermédiaire de contrats « collectifs ». Le législateur avait également prévu la création d'un régulateur, une régie, pour superviser les pouvoirs des offices et l'application des contrats. Cette organisation de la commercialisation des produits vise spécifiquement à réduire les risques contractuels, les coûts de transaction et à maintenir l'engagement des parties prenantes au contrat, bref, à assurer une contractualisation efficace et équilibrée entre partenaires.

Dans ce contexte, le papier a pour objectif d'analyser les raisons qui ont mené à la création d'un régulateur semi-autonome agissant comme tribunal quasi-judiciaire pour encadrer les contrats collectifs signés entre offices de producteurs et acheteurs. Le papier est construit comme suit. Dans une première section, nous présentons le système de mise en marché collective. Ensuite, nous présentons ce que la littérature nous enseigne sur les mécanismes d'*enforcement* des contrats. Dans la troisième section, nous ferons une analyse des raisons sous-jacentes à la mise en place d'un régulateur pour réguler les relations contractuelles au sein de la mise en marché collective québécoise dans les années 1950. Cette analyse historique portera plus spécifiquement sur le secteur laitier où de nombreux hasards contractuels minaient le développement de l'industrie. Enfin, nous discutons des enjeux liés à l'instauration d'un encadrement institutionnel pour régir les relations contractuelles dans le secteur laitier.



1. La mise en marché collective des produits agricoles au Québec

La mise en marché collective des produits agricoles au Québec constitue un cadre institutionnel formel et spécialisé qui régit la coordination verticale de près de 85 % de la valeur de la production agricole québécoise (CAAAQ 2008, p. 76). Le cadre institutionnel formel de la mise en marché collective des produits agricoles s'inspire à l'origine des Marketing Boards qui étaient déjà en vigueur dans plusieurs pays du Commonwealth et dans certaines provinces anglophones du Canada à compter des années 1920. L'organisation collective de la mise en marché des produits agricoles est apparue dans le paysage agricole québécois avec une première loi sur la mise en marché des produits agricoles adoptée en 1956. Cette loi était issue des recommandations d'une commission d'enquête mise sur pied par le gouvernement du Québec en 1951, la Commission Héon (du nom de son président). Cette Commission faisait suite à plusieurs années de revendications du syndicalisme agricole québécois demandant un cadre législatif permettant des « ententes collectives pour la vente des produits agricoles avec arbitrage obligatoire, sentence arbitrale obligatoire et extension juridique » (Poulin 1953, p. 11).

Ce dispositif institutionnel permet aux producteurs de commercialiser leurs produits par l'entremise d'un office de producteur dans l'objectif de rééquilibrer le rapport de force entre producteurs et acheteurs de produits agricoles en rassemblant l'offre dans les mains d'un seul négociateur. L'office peut en fait utiliser une panoplie de pouvoirs pour ordonner la commercialisation des produits agricoles bruts par l'entremise d'un plan conjoint. Le plan conjoint est une sorte de boîte à outils qui permet de passer d'une intervention minimale vers une forte régulation du secteur. On peut classer les outils par ordre croissant de niveau d'intervention dans la mise en marché en considérant quatre niveaux d'intervention, qui qualifient les plans conjoints en fonction des pouvoirs qu'ils exercent : les plans conjoints promotionnels, les plans conjoints de négociation, les agences de vente centralisée, les plans conjoints de contingentement de l'offre (Royer 2009 ; Gouin 2010). Une fois approuvé par une majorité de producteurs, le plan conjoint lie tous les producteurs visés, et devient obligatoire même pour la minorité ne l'ayant pas approuvé. Cette particularité des plans conjoints les distingue de la formule coopérative puisque le coopératisme est basé sur un acte volontaire et ne possède pas de pouvoir de coercition pour contraindre les non-membres. En somme,

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



l'organisation de la mise en marché collective « déroge à certains principes fondamentaux de droit individuel, comme celui de la liberté des conventions et de la liberté de faire commerce [...] et consacre le principe que le désir de la majorité lie la minorité » (Prégent, 1979).

Par extension, les acheteurs du produit visé se trouvent aussi contraints par la mise en œuvre d'un plan conjoint. On ne peut pas dire qu'ils sont parties prenantes à un plan conjoint, puisqu'ils n'ont aucun pouvoir de décision ou de gestion du plan conjoint, mais ils sont tenus de négocier avec l'Office, à sa demande, « toute condition et modalité de production et de mise en marché » (article 112 de la Loi) du produit visé.

Les pouvoirs économiques que la législation confère aux offices de commercialisation sont très étendus et peuvent varier du prélèvement de contributions pour la promotion de produits génériques et le développement de marché, à la négociation collective des conditions vente, jusqu'au au contrôle des prix et des volumes. Qui plus est, de par sa nature et son application, ce dispositif assure une équité entre producteurs lors de la négociation des conditions de vente du lait, peu importe leur talent individuel de négociateur ou leur emplacement géographique.

Ce dispositif conférant beaucoup de pouvoir dans les mains des producteurs, le législateur a cru bon de prévoir la création d'une autorité régulatrice qui agit dans l'intérêt des producteurs, des consommateurs et du public. Au Québec, l'organisme de régulation chargé d'encadrer la mise en marché collective est la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ). Il s'agit d'un tribunal administratif et en cette qualité de tribunal, la Régie « est complètement indépendante du gouvernement dans ses décisions » (Royer, 2009 : 47).

La RMAAQ détient plusieurs pouvoirs réglementaires. En tant qu'organisme de surveillance, elle possède tous les droits sur l'application des règlements entourant le plan conjoint et les offices de producteurs. Elle peut entre autres modifier, remplacer ou abroger une disposition d'un plan, d'un règlement ou d'une décision d'un office de producteurs; suspendre pour toute période qu'elle détermine l'application d'un plan, d'un règlement ou d'une convention (contrat collectif); et restreindre l'exercice par l'office de certains pouvoirs prévus à la loi. La Régie peut également exiger des agents concernés une garantie de responsabilité financière qui vise à



assurer le paiement des sommes dues aux offices ou aux producteurs pour la mise en marché de leurs produits et se réserve le droit de fixer le montant de la garantie exigible.

Enfin, puisque une obligation de négocier ne présume en rien d'une obligation de résultats, la Régie possède un important rôle de règlement des litiges. La procédure utilisée s'inspire de ce qui existe dans le domaine des relations de travail : négociation, conciliation, arbitrage et solution imposée. Dans le cas de la conciliation, un office de producteurs, un acheteur ou autre intervenant impliqué (transporteur, classificateur) peut demander à la Régie de nommer un conciliateur qui doit mener des discussions avec les intervenants afin d'amener ceux-ci à s'entendre sur tout ou partie des points en litige. S'il n'y a pas d'entente, l'une ou l'autre partie peut demander l'arbitrage. Dans ce cas, la Régie agit généralement comme arbitre. Les témoins assignés sont obligés de se présenter et de déposer. La sentence impose une solution au différend soulevé par les parties qui sont donc obligées de s'y conformer.

2. Les institutions d'*enforcement* des contrats

Il n'est maintenant plus très controversé d'affirmer que les institutions affectent les performances des économies. En établissant les règles du jeu, les institutions créent une structure stable aux interactions humaines et ce faisant, réduisent l'incertitude entourant les transactions commerciales et les coûts de transaction (North, 1990). L'un des rôles fondamentaux des institutions est celui de faire respecter les arrangements contractuels au travers de mécanismes d'*enforcement*. Trois principaux types de mécanismes d'*enforcement* sont généralement distingués : l'autorité par la hiérarchie présente dans les entreprises, les institutions d'ordre public comme les tribunaux et les mécanismes d'ordre privé (Klein et Leffler, 1981). Ce dernier type d'*enforcement* est couramment associé au mécanisme de réputation, par lequel une communauté de marchands punit les commerçants ne respectant pas les contrats en évitant de commercer avec eux.

2.1 Principales différences entre institutions d'*enforcement*

La principale différence entre les institutions d'ordre privé et celles d'ordre public repose sur l'extension de leurs frontières d'*enforcement*. Les mécanismes d'*enforcement* d'ordre public

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



relèvent de la loi standard des contrats et utilisent le pouvoir de l'État pour contraindre les parties aux règles. Ce pouvoir « externe » aux agents permet à l'*enforcement* public de s'appliquer à presque tous les litiges, avec plus ou moins d'efficacité. L'*enforcement* privé, quant à lui, est basé sur la coopération volontaire des parties et requiert l'application de pénalités ou de compensations pour conserver la confiance des partenaires contractuels (Richman, 2004). Les mécanismes les plus couramment utilisés sont l'*auto-enforcement* (échange d'otage, bons de garantie) et les effets de réputation (Hadfield, 2005).

Une autre différence importante entre les deux types de mécanismes réside dans la nature de leurs outils de persuasion. Les pénalités imposées par les mécanismes d'*enforcement* légal se traduisent par des compensations financières et une augmentation du coût des ententes futures pour la partie prise en défaut, en demandant des termes contractuels plus favorables pour la partie lésée (Gow et al., 2000). Les institutions d'ordre privé se basent quant à elles sur des lois et des procédures spécialisées. Leurs sanctions affectent la partie opportuniste de différentes façons parmi lesquelles la perte des gains futurs due à l'interruption de l'entente et les dommages à sa réputation sur le marché.

Les institutions d'*enforcement* d'ordre privé présentent trois caractéristiques qui leur permettent de diminuer les coûts de renforcement des contrats en comparaison des tribunaux (Richman, 2004). Tout d'abord, le processus d'arbitrage privé n'implique que des agents de l'industrie. Le fait que les agents soient familiers avec le processus d'arbitrage permet de réduire les coûts administratifs, d'améliorer la prédictibilité de l'aboutissement du litige, et maintient des attentes réalistes quant au résultat de l'arbitrage. De plus, les agents développent une expertise qui semble être plus efficace que les tribunaux pour trouver des informations précises, adapter le jugement à des disputes spécifiques et trouver les sanctions appropriées. Ensuite, les règles privées peuvent être ajustées pour rencontrer les besoins spécifiques d'une industrie ce qui mène à une facilitation de la résolution de conflit et donc à l'amélioration de l'efficacité du processus (Richman, 2004). Enfin, les systèmes d'arbitrage privés agissent plus rapidement que les tribunaux (Richman, 2004). Les arbitres sont familiers avec l'industrie et les litiges qui peuvent survenir, ils développent une expertise et se basent sur des règles procédurales mettant plus d'emphasis sur la rapidité du processus de règlement de disputes que les tribunaux publics. Le fardeau administratif et le coût qui s'y rattachent sont ainsi allégés.



2.2 *Efficacité de l'enforcement public*

En ce qui concerne l'efficacité de l'*enforcement*, les institutions d'ordre public comporteraient des limites importantes les rendant moins attrayantes que les institutions d'ordre privé pour certains échanges. Une première limite est que les pénalités qu'elles imposent peuvent ne pas s'appliquer à tous les types d'échanges. Des pénalités comme la saisie de biens ou d'actifs sont sans effet lorsque de tels biens ou actifs n'existent pas ou qu'ils sont facilement transportables comme les diamants par exemple.

Une autre limite évidente des tribunaux est de gérer des litiges impliquant une dimension temporelle très importante. Les procédures publiques requièrent un certain intervalle de temps pour résoudre des disputes. Dans certains cas, les faibles montants impliqués dans les litiges et l'importance du facteur temps pour régler la dispute rendent le recours aux tribunaux inadéquat et inefficace pour les parties. Cette limite de l'*enforcement* public est particulièrement présente dans le secteur agroalimentaire puisque plusieurs produits agricoles sont de nature périssable et que les montants impliqués sont relativement faibles dans le cas de transactions individuelles.

Les tribunaux ne sont également pas très appropriés pour régler certains litiges complexes impliquant la mesure et la vérification de données difficilement observables *ex post*. Les litiges portant sur la qualité, très fréquents dans le secteur agroalimentaire, en sont des exemples typiques puisque la qualité des produits peut se détériorer dans le temps. La mesure ou la vérification de la qualité du lait plusieurs semaines après sa production sera erronée car le produit aura nécessairement subi une dégradation.

Un dernier point concernant l'efficacité de l'*enforcement* est le coût exorbitant du recours aux tribunaux pour un producteur individuel. Parfois, ce coût peut être si important qu'il peut mener à la faillite de l'exploitant (Royer, 2011).

2.3 *Le talon d'Achille de l'enforcement privé*

Bien que les mécanismes d'*enforcement* public aient plusieurs limites apparentes, la présumée supériorité de l'*enforcement* privé demeure fragile. L'efficacité de l'*enforcement* privé dépend de la coopération volontaire et du respect des règles par les agents. La littérature sur les



institutions d'ordre privé tire la plupart du temps ses exemples empiriques de communautés d'agents homogènes ayant des interactions répétées entre eux (Clay, 1997, Bernstein, 1992). La coopération est plus facile à obtenir dans une communauté partageant les mêmes normes sociales puisque les pénalités comme l'ostracisme sont très dissuasives dans ces groupes et relativement peu coûteuses. Par ailleurs, quand la communauté s'élargit ou devient hétérogène, la coopération nécessaire à l'efficacité des mécanismes d'*enforcement* privé est beaucoup plus difficile à atteindre.

Qui plus est, certaines caractéristiques de l'industrie visée seraient nécessaires pour qu'un *enforcement* d'ordre privé se développe. Pirrong mentionne qu'une distribution symétrique des gains de l'échange est plus propice au développement de comportements coopératifs et donc, au succès des institutions d'ordre privé (Pirrong, 1995). Examinant l'exemple de l'introduction d'améliorations au système de classification des grains par le Chicago Board of Trade (CBOT) après la guerre civile aux États-Unis à la fin des années 1860, Pirrong observe que cette réforme a imposé des coûts significatifs à certains agents dont la coopération était essentielle au succès du nouveau système, engendrant une distribution asymétrique des gains de la réforme². Lorsque cette situation prévaut, des compensations ou des pénalités décidées par les agents prenant part au système sont nécessaires pour conserver la coopération entre les parties. Or, ces règles étant renforcées par un ordre privé (dans ce cas-ci par les agents prenant part au système) et ayant donc une nature de bien public, les agents avantagés sont incités à devenir passagers clandestins et à éviter de payer les compensations par exemple. En présence de coûts de transaction élevés générés par la négociation de compensations, la mise en place de règles efficaces peut s'avérer très coûteuse ce qui explique l'échec de la réforme du CBOT selon Pirrong (Pirrong, 1995). Dans ce cas, la partie lésée peut être plus encline à rechercher un *enforcement* d'ordre public, comme une demande de législation auprès des autorités publiques pour réguler les relations contractuelles dans le cas du CBOT.³

² Les améliorations concernaient la régularisation de la classification, de l'inspection et de la pesée des grains ainsi que l'atténuation d'importantes asymétries d'information dans le commerce des grains (Pirrong, 1995 : 230).

³ Dans le cas rapporté par Pirrong (1995), la partie lésée fit appel aux autorités de l'État de l'Illinois pour légiférer sur le pouvoir de la partie avantagée afin de limiter l'asymétrie d'information et les actes opportunistes (Pirrong, 1995 : 230-231).



Suivant les intuitions de Ellickson (1991), North (1990) et Pirrong (1995), nous proposons que que le décalage de pouvoir de négociation entre les parties à l'échange et la présence d'asymétrie d'information sont des facteurs critiques d'émergence de comportements coopératifs et de succès des mécanismes d'*enforcement* privé. Dans le cas de produits agricoles hautement périssables et d'une structure de marché oligopsonistique, les institutions d'enforcement privés sont presque impossibles à développer et le recours aux tribunaux demeure inefficace et hors de prix pour la plupart des producteurs. L'analyse du cas de l'émergence d'une institution d'enforcement public, mais spécialisée comme une institution d'enforcement privée, dans le secteur agricole québécois est utilisée pour illustrer cette proposition.

3. Analyse du cas laitier québécois

3.1 Méthodologie

La méthodologie préconisée dans la présente analyse est celle de l'étude de cas : l'émergence d'une mise en marché collective dans le secteur laitier québécois et la mise en place d'un régulateur agissant comme tribunal spécialisé. Les données utilisées ont été tirées de la documentation disponible, de deux rapports gouvernementaux (Commission Héon, 1956; Commission April, 1967), de mémoires académiques dont la thèse de Royer (2009) et de contrats de mise en marché signés entre 1967 et 1980.

3.2 Émergence d'aléas contractuels

La deuxième section de ce papier a exposé les rouages de la mise en marché collective des produits agricoles qui existe depuis 1956 au Québec. Il y est indiqué que les offices de cette province disposent d'un régulateur qui a pour objectif d'arbitrer les litiges entre producteurs agricoles et acheteurs concernant l'interprétation de la Loi de la mise en marché, mais aussi les litiges provenant du non-respect des règles mises en place par les plans conjoints. La question de l'*enforcement* des contrats est donc centrale dans le système de mise en marché collective. Et pour cause, le recours à un régulateur ayant ces pouvoirs découle d'un rapport gouvernemental qui avait mis en lumière la présence de plusieurs aléas contractuels qui

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



menaçaient le développement de relations contractuelles efficaces et équilibrées entre producteurs laitiers et laiteries à l'époque.

De fait, l'émergence d'une agriculture marchande durant la première moitié du vingtième siècle s'était traduite par de nouvelles possibilités de vente mais également de nouvelles difficultés pour les producteurs laitiers. Les producteurs pouvaient vendre leur lait par deux principaux circuits de commercialisation : le canal coopératif ou le canal de vente directe à des entreprises de transformation privées. La plupart des arrangements commerciaux entre les producteurs et les entreprises de transformation étaient verbaux et informels. Les transactions commerciales impliquaient plusieurs opérations comme le transport du produit, sa classification, la fixation de son prix, la détermination de son mode de paiement, qui constituaient autant de situations potentiellement litigieuses entre les parties. Bien qu'il soit mentionné dans les documents historiques que des disputes commerciales se produisaient entre les coopératives et leurs membres⁴, la plupart des litiges émanaient des relations entre producteurs et entreprises privées (Ledoux, 1971). L'analyse empirique entreprise ici concerne donc plus spécialement ces derniers cas.

Les documents consultés mentionnent plusieurs cas de décisions contractuelles unilatérales de la part des acheteurs. Le pouvoir de négociation substantiel des acheteurs était parfois utilisé pour fixer les prix et les conditions de vente à leur avantage, mais également pour les modifier à leur guise (Ledoux, 1971). Par exemple, les acheteurs pouvaient refuser les livraisons de lait, changer les conditions de vente ou changer les prix du transport du lait sans donner de justification ou de préavis (Commission Héon, 1955, Forgue, 1971). De plus, il semblerait que les acheteurs s'octroyaient parfois le droit de « punir » un producteur trop revendicateur. Un intervenant du secteur laitier de l'époque où le lait était livré en bidons indique : « *un producteur qui se montrait un peu revendicateur vis-à-vis sa laiterie voyait son lait de temps à autre s'en aller aux surplus⁵, et ce un peu plus souvent qu'un autre.* » (UPA, 1984: 72). Il semble donc, à la lumière de ces allégations, que les acheteurs utilisaient leur pouvoir de négociation pour agir

⁴ Bien qu'il ne semble pas y avoir de mention écrite de comportements opportunistes de la part des coopératives, Royer (2009) mentionne que certaines coopératives avaient, dans les années 1970, floué leurs membres en falsifiant les tests de gras du lait à partir desquels les producteurs étaient rémunérés.

⁵ Le lait destiné au surplus était évidemment moins bien rémunéré que le lait destiné à d'autres usages.

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



de façon opportuniste. Une enquête gouvernementale rapporte un cas particulier dans lequel les plaintes des producteurs envers les actions unilatérales de l'acheteur avaient été « mitigées » par ce dernier en brandissant la menace d'une rupture du contrat de livraison (Commission Héon, 1955 : 274).

La présence d'actifs spécifiques de site et temporel en production laitière pouvait créer d'importants coûts de transaction et donc, accroître la vulnérabilité de cette industrie aux comportements opportunistes. Le ratio poids/valeur élevé du lait incite les transformateurs à se localiser près des sources de production (Masten, 2000 : 187). La co-localisation réduit les coûts de production et est donc préférée par les parties. Par ailleurs, une fois en opération, les usines de production ne peuvent être délocalisées qu'à un certain coût. La même logique s'applique aux sites de production. Les fermes laitières sont liées à un site géographique spécifique. La délocalisation d'une ferme implique la vente de l'actif terre et l'achat d'un autre actif. Bien que la vente de l'actif ne se traduise pas nécessairement par une perte de valeur, la délocalisation génère des coûts non négligeables. Poursuivre la production sur le même site mais vendre à un acheteur situé plus loin engendre des coûts de transport supplémentaires. La proximité des partenaires commerciaux et les économies qui en sont retirées rendent les transactions plus spécifiques au site. Cette spécificité ne pose cependant pas problème tant que les parties ont accès à des alternatives situées à une distance qui n'engendre pas de trop importants coûts de transport. La spécificité de site lie les parties et de ce fait, augmente le potentiel d'occurrence de comportements opportunistes *ex post*.

La spécificité temporelle des transactions de lait due à sa nature périssable est aussi un élément à l'origine d'aléas contractuels qui est mentionné dans les documents historiques. Les transactions ayant une spécificité temporelle sont prédisposées aux comportements opportunistes de la part des parties. Si un accord ne peut être rapidement trouvé lors d'un litige, la perte de qualité du lait se traduit par une perte de valeur du produit. La recherche d'un nouveau partenaire contractuel implique des coûts de transaction de recherche mais également une perte de revenu due à la perte partielle ou totale de la valeur du lait durant la recherche, le lait cru ne se conservant que quelques heures à température ambiante et quelques jours réfrigéré.



En somme, la transition de l'agriculture de subsistance vers une agriculture marchande présentait de nombreuses occasions d'occurrence d'aléas contractuels et de fausses perceptions. En 1952, une crise de surproduction canadienne provoquée par la reprise économique en Europe vient exacerber ces problèmes. Cette crise a entre autres accru la suspicion des producteurs au regard de l'équité du système de commercialisation. Les autorités semblaient même redouter une capture par les agroindustriels de la quasi-rente générée par les investissements faits par les producteurs pour moderniser et spécialiser leurs exploitations, ce qui aurait découragé les producteurs les plus productifs et ralenti le processus de spécialisation du secteur (Morisset, 1987 : 379).

Lorsque les parties prenantes à un contrat ne sont pas fiables et que le risque d'occurrence d'aléas contractuels est élevé, trois principaux mécanismes peuvent être mis en place pour atténuer ces problèmes : l'intégration verticale, des mécanismes de renforcement privé et le recours à une tierce partie comme les tribunaux⁶ (Klein et Leffler, 1981). La sous-section suivante analyse les différents mécanismes à la disposition des producteurs laitiers québécois et expliquent en quoi ces solutions se sont avérées insuffisantes.

3.3 Solutions institutionnelles

L'une des tentatives des producteurs pour contrecarrer la faiblesse de leur pouvoir de négociation et atténuer l'occurrence d'aléas contractuels semble avoir été l'intégration verticale par l'intermédiaire de la formation de coopératives agricoles. Les coopératives sont généralement formées pour diminuer les effets négatifs de l'asymétrie d'information et l'incertitude de prix (Staatz, 1987). Durant la première moitié du vingtième siècle, les coopératives étaient encouragées par les gouvernements fédéral et provincial par l'adoption de différentes lois qui permettaient aux producteurs de faire collusion et aux coopératives de bénéficier d'exemptions d'impôts sur le revenu et d'injection directe de capital (Doyon, 2002). Les coopératives avaient cependant deux faiblesses majeures. Tout d'abord, leur développement demeurait lent ce qui les a empêchées de concurrencer efficacement les

⁶ Le recours à une tierce partie peut également prendre la forme d'une caution versée à une tierce partie (third-party bond) (Knoeber, 1983). Les coopératives de négociation peuvent jouer le rôle de tierce partie à cet effet comme l'explique Knoeber (1983).

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



entreprises privées même après des décennies d'implantation. L'action limitée des coopératives ne leur a pas permis de devenir un mécanisme d'*enforcement* privé accessible à tous les agents. Tel qu'il est mentionné dans une commission royale d'enquête, « *malgré les notables progrès accomplis, il semble que le coopératisme québécois, à son stage actuel du moins, ne peut être accepté comme un système suffisamment influent, effectif et répandu, pour assurer seul une commercialisation efficace, avantageuse des produits de l'agriculture québécoise* » (Commission Héon, 1955 : 355).

Parallèlement aux coopératives, l'utilisation de contrats verbaux en interactions répétées aurait dû favoriser l'émergence de mécanismes d'*enforcement* d'ordre privé. Or, ce type d'institutions ne s'est apparemment pas développé. Il est logique de croire que ces mécanismes basés sur la coopération des parties auraient probablement connu un échec. Cette proposition est motivée par le fait que les conditions cruciales au succès du développement d'institutions d'ordre privé étaient manquantes.

Tout d'abord, les comportements coopératifs entre parties étaient presque totalement inexistants au cours de cette période. Tel que mentionné précédemment, les comportements coopératifs ont plus de chance de se développer si les parties à l'échange disposent d'un pouvoir de négociation symétrique tel que le mentionnait déjà Poulin : « lorsque deux parties à une même transaction commerciale sont aussi puissantes l'une que l'autre, mutuellement indépendantes l'une de l'autre, etc., le contrat individuel ne présente pas de difficultés » (Poulin 1953, p. 70). Les producteurs n'avaient pas le pouvoir d'imposer ce type de mécanisme aux acheteurs et ces derniers n'avaient aucune incitation à les respecter. Pour ce qui est d'une action concertée des producteurs à l'encontre des acheteurs, ces derniers pouvaient user de l'asymétrie d'information entre eux et les producteurs pour favoriser certains producteurs et ainsi rendre une action collective cohérente très difficile. De fait, les producteurs sont en concurrence entre eux pour livrer leur lait aux acheteurs et cette situation ne favorise pas les comportements coopératifs.

Ensuite, le coût d'application des sanctions par les producteurs aurait été particulièrement élevé. L'*enforcement* d'ordre privé se base entre autres sur des sanctions entre parties qui portent atteinte à la réputation. Dans le cas étudié, des sanctions de ce type auraient été très difficiles à appliquer. Plusieurs acheteurs ne redoutaient pas la perte de relations commerciales futures et



des gains qu'ils pouvaient en tirer puisque la perte d'un fournisseur (producteur) n'altérerait pas substantiellement leurs activités de transformation. De plus, les incitations à appliquer cette sanction étaient limitées par leur coût élevé. Le boycott d'un acheteur signifiait une perte importante de revenu pour le producteur individuel et des coûts de transaction non négligeables. Il est spécifié dans des documents historiques qu'un acheteur agissait de façon opportuniste sans pour autant souffrir de dommage à sa réputation (Commission Héon, 1955, Forgue, 1971). La raison avancée par les producteurs pour expliquer cette situation est que la rareté de débouchés alternatifs auraient augmenté substantiellement leurs coûts de transport et qu'ils préféreraient donc le *statu quo* (Commission Héon, 1955).

Enfin, certaines sanctions requièrent un minimum d'organisation et de communication pour être appliquées (Milgrom et coll., 1990). La dissémination géographique des producteurs et leur nombre élevé suggèrent que la mise en place d'un réseau de coordination horizontale efficace pour punir collectivement les acheteurs fautifs aurait été très coûteuse.⁷

Quant aux mécanismes d'*enforcement* des contrats relevant de l'ordre public général, là encore, ils ne paraissaient pas adéquats à résoudre les différends entre les parties au contrat à cause des caractéristiques spécifiques du produit agricole et de la structure du marché de ce produit. L'efficacité des mécanismes d'exécution dépend des coûts d'y recourir, des caractéristiques des transactions et de la nature des contrats. Premièrement, toute la question du contrôle et de la vérification de la qualité des produits, essentiels dans un contrat portant sur la mise en marché d'un produit agricole, nécessite une mesure de cette qualité et une expertise technique pour la valider. Cette problématique est accentuée par le caractère périssable de certains produits ou l'importance des conditions de conservation permettant le maintien de la qualité des produits moins périssables. Deuxièmement, dans le secteur agricole, il est de pratique courante que les contrats privés entre un producteur et un acheteur soient informels, la plupart du temps non écrits, ce qui ne facilite pas bien entendu le recours aux tribunaux pour régler un éventuel litige. Troisièmement, la faible valeur de chacune des transactions d'un produit agricole a pour effet

⁷ Il y avait 73 980 fermes laitières au Québec en 1961, la majeure partie de ces fermes produisait du lait destiné à la transformation industrielle (Gouin, 1988).



de décourager un recours coûteux aux tribunaux pour un producteur individuel (Royer 2008, p. 517).

En ce qui concerne les limites du contrat privé, sans avoir nécessairement théorisé l'ensemble du processus, Poulin mentionnait tout de même que « dans les conditions générales que nous venons de décrire, le contrat individuel risque de jouer indéfiniment contre la partie la plus faible » (Poulin 1953, p. 70). Et il ajoutait :

L'on pourra passer toutes les lois que l'on voudra et tous les règlements imaginables, tant et aussi longtemps que le principe du contrat individuel subsistera, contrat présumé ou réel (...), personne ne pourra empêcher un acheteur de se présenter chez l'un de ses fournisseurs et de mettre ce dernier dans une situation telle qu'il n'aura d'autre choix que celui de tolérer ou d'endurer une violation d'un règlement visant d'abord à le protéger (Poulin 1953, p. 71).

En ce sens, seule l'action collective, appuyée par un cadre légal spécifique, semblait en mesure de pouvoir résoudre ce problème de déséquilibre du pouvoir de marché. C'est ce que recommandera la Commission Héon en 1955 :

le Comité⁸ recommande qu'une législation appropriée efficace et juste (...) de commercialisation de nos produits agricoles, prévoyant les plans conjoints de producteurs comme un mode additionnel de mise en marché, soit proposée. (...) Dans l'opinion du Comité, la création d'une Commission des Marchés agricoles s'avérerait un organisme utile et pratique pour favoriser et hâter une mise en marché à des prix équitables pour les agriculteurs et les consommateurs (Commission Héon 1955, pp. 375-376).

3.4 Adoption d'une mise en marché collective assortie d'une Régie

Ces recommandations inspireront directement la première loi sur la mise en marché des produits agricoles adoptée en 1956. L'adoption de la Loi était assortie de la création d'un régulateur agissant comme tribunal quasi-judiciaire. La nécessité de la Régie en tant qu'organisme de régulation économique et de tribunal administratif, provient d'abord de la spécificité même des

⁸ « Comité » est le nom que se donne la Commission Héon dans son rapport.

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



conditions de l'échange des produits agricoles que nous avons déjà évoquées et de la spécificité du système de régulation mis en place afin de « favoriser une mise en marché efficace et ordonnée »⁹ de ces produits. Rappelons que dans un contexte d'inégalité du pouvoir de marché, et donc du rapport de négociation au détriment des producteurs agricoles en tant qu'acteurs individuels face aux acheteurs de leurs produits, le contrat privé n'a pas historiquement offert un cadre adéquat. La négociation collective des conditions de mise en marché est alors apparue comme une solution adéquate pour corriger ce déséquilibre. Un système de régulation spécialisé, adapté aux particularités de la mise en marché des produits agricoles, a ainsi été élaboré et perfectionné au fil du temps.

Il est apparu évident que cette spécificité forte des produits agricoles et de leur mise en marché et, surtout, du système de régulation qui en gouverne les échanges nécessitait un organisme de régulation spécialisé. Le système de mise en marché collective des produits agricoles est relativement complexe, hautement technique et très spécialisé. La Régie, l'organisme de régulation spécialisé, intervient dans un secteur économique particulier et favorise la concertation entre les différents intervenants impliqués comme le mentionnait Prégent, « l'établissement de plans conjoints et la mise en place d'un organisme de contrôle et de surveillance ont incité les diverses parties (...) à se rencontrer et à discuter des problèmes communs à leur sphère respective d'activités » (Prégent, 1979: 14). Et Prégent de poursuivre (1979 : 14), « En pratique, acheteur et producteurs apprennent, avec le temps, à tenir compte dans les négociations périodiques de la santé de l'économie nationale, de la concurrence extérieure, des besoins du marché, de la nécessité d'une publicité accrue, etc... » (Prégent, 1979 : 14). La Régie en tant qu'organisme de régulation spécialisé ne peut faire autrement que de s'intéresser elle aussi à ces questions et de les prendre en considération dans ses décisions.

Dans son rôle de surveillance, la Régie doit aussi s'assurer que les producteurs et les acheteurs respectent les différentes obligations imposées par le système de mise en marché collective (par exemple les prix, les contributions, le contingentement, l'approvisionnement, la vente en

⁹ Les termes mêmes utilisés dans la Loi (Gouvernement du Québec, 2012).

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



commun, le contrôle de la qualité, ...). Là encore, il s'agit souvent de questions très techniques qui nécessitent une connaissance approfondie des règles de mise en marché édictées.

Un organisme de régulation spécialisé s'avère donc nécessaire pour assurer l'application efficace du système de mise en marché collective. Par ailleurs, Royer ajoute que « la mise en place d'un dispositif institutionnel spécifique à l'industrie constituait une alternative à bas coût pour réguler les relations commerciales du secteur (...) » (Royer, 2009 : 139).

Cette question du coût de la régulation reste encore aujourd'hui centrale à la présence d'un organisme de régulation spécialisé, telle que la Régie des marchés agricoles. Nous avons vu précédemment que les mécanismes d'exécution des contrats relevant de l'ordre public général présentent des lacunes, notamment liées à la nature même du produit agricole et à ses spécificités. Cela explique pour Royer que la mise en marché collective peut être considérée comme une institution hybride en ce sens qu'elle combine « des éléments de l'*enforcement* public et privé » (Royer, 2009 : 103). Ainsi :

en ce qui concerne la nature de leurs outils de persuasion, les offices de commercialisation utilisent des mécanismes qui s'apparentent aux outils légaux : un tribunal ayant le pouvoir de contraindre les parties aux règles formulées grâce à une délégation de pouvoirs des autorités publiques et d'imposer des compensations financières. Cependant, le tribunal administratif et les lois qui régissent les rapports contractuels sont spécifiques à ce système et à l'industrie agroalimentaire, comme dans le cas d'institutions d'ordre privé (Royer, 2009 : 118).

Cet aspect de la question est essentiel, puisque pour Royer, « cette spécialisation permettrait d'améliorer l'efficacité de l'*enforcement* » (2009 : 118) en s'approchant ainsi des mécanismes des institutions d'ordre privé dont l'efficacité par rapport au système public de justice est soulignée en trois éléments par Richman (2004 : 2342) :

Ces trois avantages d'une loi privée – des juges spécialisés, une loi spécialisée, et des procédures spécialisées – conduisent à une issue juridique plus rapide, plus appropriée et plus prévisible.



Comme le note Royer, « les arbitres (qui) sont familiers avec l'industrie et les litiges qui peuvent survenir, (...) développent une expertise » en la matière (Royer, 2009 : 101). La Régie des marchés agricoles, en tant qu'organisme de régulation spécialisé, possède ainsi des attributs qui lui permettent de rendre fonctionnel, cohérent et efficace l'ensemble du cadre institutionnel de la mise en marché collective.

4. Discussion et conclusion

L'étude de cas démontre que la structure de marché oligopsonistique de l'industrie laitière a engendré un pouvoir de négociation asymétrique entre les partenaires commerciaux à l'avantage des acheteurs. Combinée à la présence d'actifs spécifiques et à la dépendance bilatérale que ce type d'actif peut créer, la position de négociation asymétrique a amplifié la méfiance des producteurs envers les acheteurs de lait. En de telles circonstances, il semble que la confiance et la coopération entre partenaires soient plus fragiles et ce, même en situation d'interactions commerciales répétées. L'efficacité de mécanismes d'*enforcement* privé pour renforcer les arrangements contractuels entre les parties est alors fortement compromise.

L'inefficacité des mécanismes d'ordre privé à renforcer les accords devrait en principe mener au recours à des mécanismes alternatifs. Dans le cas présenté, le recours à des institutions d'*enforcement* d'ordre public s'avérait très coûteux financièrement pour le producteur de lait individuel qui devait faire appel au service d'un avocat. De plus, la littérature sur le droit et l'économie suggère que les tribunaux sont souvent inefficaces pour régler certains conflits, notamment des conflits qui impliquent des mesures de qualité de produits périssables par exemple (Richman, 2004). Par ailleurs, le recours à des mécanismes d'*enforcement* organisationnels, comme l'intégration verticale ou la formation de coopératives agricoles, ne remportait pas le succès attendu.

Compte-tenu de cette situation, la mise en place d'une action collective au niveau de la production mais aussi et surtout d'un régulateur semi-autonome ayant le pouvoir d'arbitrer les



litiges contractuels et d'imposer des sanctions à faible coût pour le producteur individuel, a permis de développer une contractualisation efficace et équilibrée.

Cette contractualisation efficace et équilibrée ne pourrait être obtenue sans l'apport important de mécanismes contraignants afin de limiter la possibilité pour certains acteurs de faire preuve d'un comportement opportuniste leur permettant d'agir en resquilleurs. La Régie des marchés agricoles, avec l'ensemble de ses pouvoirs, apparaît alors comme un organisme de régulation essentiel pour garantir l'exécution ou l'*enforcement* du système de mise en marché collective. C'est l'ensemble de l'action de l'institution spécialisée qu'est la mise en marché collective qui en dépend.

Bibliographie

Commission April (1967). *Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec. L'industrie laitière au Québec*. Gouvernement du Québec.

Bernstein, Lisa (1992). "Opting out the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry", *Journal of Legal Studies* 21 (1): 115-157.

Cadilhon, Jo et Marie-Sophie Dedieu (2011). *Les organisations interprofessionnelles: un outil répandu de gestion des filières*. MAAPRAT, Centre d'études et de prospective. Analyse no. 31.

CGAAER (2015). *Mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française (Enjeux de la filière lait de vache dans le contexte de la fin des quotas)*. Rapport du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, par Yves Berger, Yves Marchal, François Champanhet et Yves Riou, rapport n° 15053, décembre 2015, 101 p.

Clay, Karen (1997). "Trade Without Law: Private-order Institutions in Mexican California", *Journal of Law, Economics and Organization* 13(1): 202-231.

Clerson-Guicherd, Frédérick (2014). *De la contractualisation du secteur laitier suisse, des leçons à en tirer*. Mémoire de maîtrise, Université Laval, 188 pages.

Commission européenne (2010). *The interface between EU competition policy and the Common Agriculture Policy (CAP): Competition rules applicable to cooperation agreements between farmers in the dairy sector*. Bruxelles, Belgique.

Commission Héon (1956). *Rapport du Comité d'enquête pour la protection des Agriculteurs et des Consommateurs*. Québec, 455 p.



CAAAQ (2008). *Agriculture et agroalimentaire : assurer et bâtir l'avenir*. Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois. Québec, 272 p.

Danel, Jean-Baptiste, G-P. Malpel et P-H. Texier. 2012. *Rapport sur la contractualisation dans le secteur agricole*. Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt de la république française, Paris, France.

Ellickson, R.C. (1991). *Order without law*. Harvard University Press.

Forgue, Claude (1971). *Le Plan Conjoint des Producteurs de Lait Industriel du Québec*. Mémoire de maîtrise. Québec: Université Laval.

Gouin, D.M. (1988). *Marché des quotas et changements structures dans le secteur laitier*. Thèse de doctorat, Université des Sciences Sociales de Grenoble, Économie du développement, 349 pages.

Gouin D.M. (2010). Dualité de l'agriculture canadienne, spécificité de la politique agricole québécoise. In : *Agricultures et paysanneries du monde*, Bernard Wolfer éditeur, Éditions Quae, Versailles, pp. 213-231.

Gouvernement du Québec (2012). *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, Version à jour au 1^{er} décembre 2012, consultée en ligne, Éditeur officiel du Québec.

Gow, Hamish R., Deborah H. Streeter, Johan F.M. Swinnen (2000). How Private enforcement mechanisms can succeed where public institutions fail: the Case of Judocukor a.s. *Agricultural Economics*, 23:253-265.

Greif, Avner (2005). Commitment, Coercion, and Markets: The nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange. *Handbook of New Institutional Economics*/ ed. par Claude Ménard et Mary M. Shirley, Springer, 727-786.

Hadfield, Gillian K. (2005). The many Legal Institutions that support Contractual Commitment. *Handbook of New Institutional Economics*/ ed. par Claude Ménard et Mary M. Shirley, Springer, 787-915.

Héon, Rapport (1955). *Rapport du comité Commission d'enquête pour la protection des agriculteurs et des consommateurs*. Éditeur officiel du Québec.

Klein, Benjamin et Keith B. Leffler (1981). "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance", *Journal of Political Economy*, 89(4): 615-641.

Knoeber, Charles R. (1983). An Alternative Mechanism to Assure Contract Reliability. *The Journal of Legal Studies*, 12(2) : 333-343.



- Mazé, Armelle (2005). Contract law and the range of self-enforcing contracts in agriculture: private institutions and multilateral-reputation mechanisms. *Second French and German Talks in Law and Economics*, 31.
- Morisset Michel (1987). *L'agriculture familiale au Québec*. L'Harmattan, Paris, 206 p.
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pirrong, Stephen C. (1995). The Efficient scope of Private transaction-cost-reducing institutions: the successes and failure of commodity exchange. *Journal of Legal Studies*, 24(1):229-255.
- Poulin Louis-Philippe (1953). La vente collective des produits de la ferme, Année 1953-1954. Vingt-huitième Cours à domicile de l'Union Catholique des Cultivateurs, Montréal, 143 p.
- Prégent Gilles (1979). Le cadre juridique et administratif des plans conjoints de mise en marché des produits agricoles du Québec. In : *Économie rurale*, no 130, pp. 8-14.
- Richman, Barak D. (2004). Firms, Courts and Reputation Mechanism: Towards a positive theory of Private Ordering. *Columbia Law Review*, 104(8): 2328-2368.
- Royer Annie (2008). "The Emergence of Agricultural Marketing Boards Revisited : A Case Study in Canada", *Canadian Journal of Agricultural Economics*. Vol. 56, pp. 509-522.
- Royer Annie (2009). *Analyse économique néo-institutionnelle de la mise en marché collective. Application au secteur laitier du Québec*. Thèse de doctorat en sciences économiques. Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Version publiée au Groupe de recherche en économie et politique agricoles (GREPA), Université Laval, Québec, 353 p.
- Royer, Annie (2011) Transaction Costs in Milk Marketing: A Comparison Between Canada and Great Britain. *Agricultural Economics* 42: 171-182.
- Rubin, Paul H. (2005). Legal Systems as Framework for Market Exchange. *Handbook of New Institutional Economics/ ed. par Claude Ménard et Mary M. Shirley*, Springer, 205-255.
- Schwartz, Alan et Robert E. Scott (2003). "Contract Theory and the Limit of Contract Law", *Yale Law Journal*, 113(3) :541-619.
- Staatz, John M. (1987). Farmers Incentives to Take Collective Action via Cooperatives: A Transaction Cost Approach. *Cooperative Theory: New Approaches/ ed. par J. Royer*, Washington DC: USDA, ACS, Service Report No. 18: 87-107.
- Trouvé A., Dervillé M., Gouin D.M., Pouch T., et al. (2016). *Étude sur les mesures contre les déséquilibres de marché: Quelles perspectives pour l'après quotas dans le secteur laitier*

COLLOQUE SCIENTIFIQUE SFER LML 2016

Les 09 et 10 juin 2016

VetAgro Sup : Campus agronomique de Clermont



LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS LAITIERS : ÉVOLUTION DES POLITIQUES
PUBLIQUES, CONSÉQUENCES ET ADAPTATIONS DES ACTEURS ÉCONOMIQUES



européen ? Rapport d'une étude financée par le Ministère de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Pêche, Paris, 281 p

UPA (1984). *Rapport du Colloque annuel de l'UPA*. Union des Producteurs Agricoles, Mars, pp.51-91.

Williamson, Oliver E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New-York: Free Press.

Williamson, Oliver E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New-York: The Free Press.

Williamson, Oliver E. (1991). "Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, 36, pp. 269-296.