

REVUE
D'ÉCONOMIE
INDUSTRIELLE

Revue d'économie industrielle

135 | 3ème trimestre 2011
Varia

Stratégie d'élévation des coûts des concurrents pour préserver un système productif agro-alimentaire

Le cas d'une filière fromagère d'appellation d'origine

Philippe Jeanneaux et Philippe Perrier-Cornet



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/rei/5139>

DOI : 10.4000/rei.5139

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 septembre 2011

Pagination : 115-132

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Philippe Jeanneaux et Philippe Perrier-Cornet, « Stratégie d'élévation des coûts des concurrents pour préserver un système productif agro-alimentaire », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 135 | 3ème trimestre 2011, document 5, mis en ligne le 15 septembre 2013, consulté le 02 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/rei/5139> ; DOI : 10.4000/rei.5139

STRATÉGIE D'ÉLEVATION DES COÛTS DES CONCURRENTS POUR PRÉSERVER UN SYSTÈME PRODUCTIF AGRO-ALIMENTAIRE

LE CAS D'UNE FILIÈRE FROMAGÈRE D'APPELLATION D'ORIGINE

Mots-clés : Appellation d'origine contrôlée, système agro-alimentaire local, élévation des coûts des concurrents, filière.

Key words : PDO labels, Local Agro-Food System, Raising Rivals' Costs ; Supply Chain.

I. — INTRODUCTION

Le comportement de recherche d'un pouvoir de marché est analysé par la théorie du *Raising Rivals' Costs* (RRC) (Scheffman, Higgins, 2003). Ce cadre d'analyse a été formalisé par Salop et Scheffman (1983). Il propose que l'intégration de fournisseurs ou la contractualisation exclusive avec des fournisseurs par une firme permettent d'imposer des coûts d'approvisionnement plus élevés aux concurrents pour les affaiblir. L'objectif de la firme « prédatrice » vise à prendre le contrôle de fournisseurs indispensables pour ses concurrents, ceci pour leur imposer les prix des biens ou des services intermédiaires supérieurs aux coûts qu'elle a pour sa part à supporter. Les concurrents subissent un pouvoir de marché et voient leur profit se réduire d'une part, par le jeu de l'aug-

(*) Remerciements : Nous remercions Hélène Revol et Christophe Déprés (VetAgro Sup Clermont) pour leurs remarques.

mentation de leur coût de revient, et d'autre part, par la diminution des prix de vente des produits finis qui auront été proposés par la firme prédatrice sur le marché. Dans ce cadre, les firmes jouent un rôle actif dans le sens où elles ont la capacité de peser sur leur environnement institutionnel et sur l'organisation des relations entre agents, et pas seulement de s'y adapter (Perroux, 1973).

Notre objectif, dans cette communication, est de discuter l'idée que la recherche d'un pouvoir de marché fondée sur une stratégie d'élévation des coûts des concurrents par une firme peut s'établir hors des situations d'intégration verticale ou de pression sur les fournisseurs. Nous proposons, en effet, un cadre d'analyse complémentaire à ceux déjà avancés pour expliquer les stratégies d'élévation des coûts des concurrents. Dans notre cas, c'est une collusion d'acteurs d'un système de production local qui va définir, au sein d'une interprofession, les règles validées par l'État qui protégeront le système productif d'un modèle industriel fondé sur la domination des coûts (Porter, 1985). La mobilisation de la théorie du *RRC* peut ainsi permettre d'analyser les conséquences économiques du fonctionnement des dispositifs juridiques et de leur contrôle par certaines firmes. Par conséquent, notre contribution principale est d'avoir identifié une variable supplémentaire dans le cadre de la théorie du *RRC* : le pouvoir de marché est obtenu par la capacité à modifier les règles de droit qui encadrent une activité économique.

Le cas de certaines filières agro-alimentaires sous signe de qualité en Europe et plus particulièrement en France, avec la filière d'appellation d'origine contrôlée (AOC) Comté, est une bonne illustration de ce comportement. L'analyse des filières AOC est intéressante pour discuter la pertinence des choix des éleveurs laitiers des régions de montagne qui, pour pallier la baisse tendancielle des prix, s'orientent de plus en plus vers la production de fromages sous signe de qualité, mais avec des résultats variables notamment en termes de prix du lait aux producteurs. En effet, alors que certains systèmes productifs fromagers sont classiquement qualifiés de *success stories* (AOC Comté en France, AOC Gruyère en Suisse, AOC Parmigiano Reggiano en Italie), d'autres (AOC Cantal par exemple) distribuent des prix du lait équivalents aux prix du lait les plus bas. Cette diversité rend ainsi particulièrement complexe l'analyse des choix stratégiques au sein des filières AOC.

Nous traitons avec l'analyse de la filière Comté, les processus de coopération sur un territoire dans lesquels des agents s'organisent collectivement pour défendre un modèle de production local traditionnel basé sur une stratégie de différenciation (Porter, 1985). Cette stratégie dans les productions fromagères s'appuie souvent sur la mise en œuvre de l'appellation d'origine contrôlée. Selon l'Institut national de l'origine et de la qualité, l'AOC est un signe qui désigne un produit qui tire son authenticité et sa typicité de son origine géographique. Elle est l'expression d'un lien intime entre le produit et son terroir (1).

(1) http://www.inao.gouv.fr/public/home.php?pageFromIndex=textesPages/Les_fondements_de_l_appellation391.php~mnu=391

On dénombrait en 2010 en France 46 fromages AOC, produits par 20 000 producteurs pour un chiffre d'affaires proche de 1,5 milliard d'€. Le comté est l'AOC la plus importante de France en volume. Pour défendre leur modèle de production local traditionnel, les agents économiques de la filière élaborent des règles partagées et protégées par un décret promulgué par l'État, en vue d'obtenir un avantage concurrentiel collectif pérenne, dont chaque agent bénéficie individuellement. La filière AOC Comté a été étudiée comme cas emblématique de réussite d'un système agro-alimentaire localisé en France (Perrier-Cornet, 1986). Cette filière rassemble la plupart des atouts nécessaires : un consensus collectif ancré dans les pratiques sociales, maintenu par une interprofession qui assure par ailleurs la maîtrise de l'offre (Barjolle, Sylvander, 2000) ; (Barjolle, Sylvander, 2005). L'analyse des stratégies d'intégration horizontale des fruitières à Comté a permis de mettre en évidence des déterminants classiques et originaux de la restructuration (localisation des unités de production et mode de gestion des fruitières) (Jeanneaux *et al.*, 2009). La théorie des coûts de transaction (TCT) a été mobilisée pour expliquer les structures de gouvernance particulières des systèmes AOC (Raynaud, Sauvée, 2000) ; (Barjolle, Chapuis, 2000). La fréquence des transactions élevées en AOC Comté et l'incertitude faible, du fait du fort contrôle social, sont des caractéristiques qui pourraient permettre de nuancer l'idée que nous devrions rencontrer en majorité la forme hiérarchique, eu égard à la très forte spécificité des actifs.

Nous pensons, à l'instar de Barjolle et Chappuis (2000), que la TCT en se focalisant sur la dimension micro-économique de la transaction ne tient pas assez compte de sa dimension « méso-économique ». L'organisation de la filière et l'expérience de la coordination des acteurs dans les filières agro-alimentaires sont des éléments peu traités par la TCT (voir cependant les travaux de Ménard, 1996). Il nous semble que la théorie du RRC permet de proposer un regard original sur cette dimension. Elle fournit une explication valide, selon nous, de l'existence d'un mode de gouvernance « hybride » pour cette organisation. Ce mode de gouvernance correspond à une forme de division technique et sociale des tâches qui permet l'instauration d'un rapport de force qui ne pourrait pas s'exprimer de la même façon avec un mode de gouvernance « hiérarchique ». Par rapport à ces travaux sur les filières AOC, notre recherche présente ainsi une double originalité. Elle permet, d'une part, d'éclairer la question de la mise en œuvre de stratégies collectives de protection d'un modèle de production agro-alimentaire en mobilisant les bases de la théorie du RRC. Elle permet, d'autre part, de discuter la pertinence de ce cadre d'analyse pour traiter du comportement anticoncurrentiel des firmes hors de son champ classique.

Pour atteindre notre objectif qui vise à montrer comment un groupe d'agents a pu imposer à un autre un mode de production qui défavorise ce dernier et avantage le premier, nous présenterons dans un premier temps (II.) le cadre d'analyse de notre travail. Il s'appuie sur l'analyse de l'organisation de la filière AOC Comté qui concourt à la production d'une rente d'appellation, à partir du traitement non seulement de données contenues dans le contrat type de vente des fromages, mais aussi de données contenues dans les décrets succes-

sifs qui régissent l'AOC. Ensuite (III.), nous exposerons la stratégie collective de protection de la rente d'appellation. Enfin, nous discuterons nos propositions (IV.) en mettant en évidence la pertinence de la théorie du *RRC* pour expliquer la pérennité d'un système productif agro-alimentaire sous signe de qualité (AOC), avant de conclure (V.).

II. — CADRE D'ANALYSE DE LA STRATÉGIE DE PROTECTION DU SYSTÈME PRODUCTIF DE L'AOC COMTÉ

L'intégration verticale est présentée dans la littérature économique comme une stratégie d'amélioration de l'efficacité économique des firmes. Il est en effet généralement admis que l'intégration verticale, notamment en intégrant les fournisseurs, permet de bénéficier d'économies de coûts de production (Morvan, 1991). Elle se manifeste en particulier par des économies d'échelle réalisées grâce à la répartition des coûts fixes sur des séries plus larges de production. Par ailleurs, à la suite de Coase (1937), les travaux de Williamson (Williamson, 1985) ont élargi cette thèse en développant l'idée que l'intégration verticale était fonction de la possibilité de réaliser des économies d'information. Les firmes intègrent leurs fournisseurs en fonction de la spécificité des actifs (spécificité de site, spécificité des actifs humains, spécificité de marque), de l'incertitude et de la fréquence des transactions (spécificité des contrats), autrement dit, en fonction des économies de coûts de transaction qu'elles peuvent obtenir.

Un autre courant d'analyse des déterminants de l'intégration verticale renverse l'analyse en proposant que l'intégration d'un fournisseur permet, non pas de baisser les coûts de production et/ou de transaction, mais d'imposer des coûts plus élevés aux concurrents pour leur nuire, notamment en intégrant ou en contrôlant leurs fournisseurs. Ce comportement de recherche d'un pouvoir de marché est analysé par la théorie du *RRC* (Salop, Scheffman, 1983). Salop et Scheffman (1983) identifient de nombreux leviers d'action des firmes « prédatrices » pour faire augmenter les coûts des concurrents dont : la pression sur, ou la collusion avec les fournisseurs pour ne plus fournir les rivaux ou pour les obliger à s'approvisionner à des coûts plus élevés. La grille a ensuite été affinée en proposant des digressions sur le type de relation de contrôle des fournisseurs (Salop, Scheffman, 1987). L'intégration verticale des fournisseurs, incontournable pour le secteur, est également un levier d'action important puisqu'il oblige la frange concurrentielle à s'approvisionner auprès de la firme prédatrice (Brennan, 1988). Salop et Scheffman (1983) mettent aussi en évidence la variété des types de coûts qui vont être la cible de la firme prédatrice : coûts de la recherche et développement, coûts de la normalisation, coûts de la publicité, coûts de mise en marché. Même si la théorie du *RRC* n'est pas totalement stabilisée (Scheffman, Higgins, 2003), certains auteurs (Le Roy *et al.*, 2008) considèrent ce cadre théorique pertinent pour comprendre les stratégies des entreprises au sein d'une industrie. D'autres contestent cette théorie, la jugeant contre-intuitive (Coate, Kleit, 1994). En dépit de son caractère théorique séduisant, son champ d'application dans la pratique serait relativement

limité et ignorerait souvent les contre-stratégies des rivaux (Coate et Kleit, 1994). Les hypothèses seraient jugées trop restrictives et irréalistes par rapport aux comportements possibles des fournisseurs (opportunisme notamment). Il est aussi admis que dans de nombreuses situations l'intégration verticale serait significativement moins compétitive que les situations de marché dans lesquelles les firmes sont séparées et spécialisées. Par ailleurs, du côté des juges en charge d'évaluer les pratiques anticoncurrentielles, il n'y a pas d'accords sur les apports théoriques du *RRC*. Il paraît en effet difficile d'identifier si la stratégie des firmes qui intègrent relève d'une logique de recherche d'un pouvoir de marché par l'exercice de pratiques anticoncurrentielles ou simplement de pratiques de bonne gestion. Autrement dit, le comportement de certaines firmes conduit-il à accroître l'efficacité économique ou porte-t-il des effets anticoncurrentiels (Krattenmaker, Salop, 1986) et (Scheffman, Higgins, 2003). D'autres critiques montrent qu'il est parfois plus néfaste de chercher à remédier à la situation que de laisser faire (Willard, Wells, 2003).

En termes de développement de son champ d'application, la théorie du *RRC* a été mobilisée hors des travaux cherchant à discuter les déterminants des processus d'intégration verticale. Ben Youssef *et al.* (2005) ont identifié des comportements stratégiques de firmes qui utilisent la normalisation environnementale au nom de la protection de l'environnement alors qu'elles en exploitent les effets anticoncurrentiels en imposant des coûts supplémentaires aux concurrents. D'une certaine manière, notre recherche s'inscrit à l'instar des travaux de Grolleau *et al.* (2007), dans cette veine qui vise à étendre la théorie du *RRC* à d'autres situations. Dans notre cas d'étude, nous considérons que les théories de l'économie industrielle – parmi lesquelles nous mobilisons la théorie du *RRC* – permettent d'analyser le comportement stratégique des unités de transformation auxquelles les agriculteurs vendent leur lait. Elle permet de mesurer, comment collectivement, des agriculteurs réunis au sein de coopératives de première transformation du lait, se sont alliés avec des entreprises d'affinage de leurs fromages pour peser sur les conditions de production et de marché dont dépend le prix du lait.

Nous nous focalisons sur les stratégies collectives et les formes de coordination à l'œuvre (Perrier-Cornet, Sylvander, 2000). Nous cherchons à analyser les mécanismes de constitution collective des règles à respecter par les concurrents pour entrer dans le système productif et nécessaire à la production de l'avantage concurrentiel. Ces conditions d'entrée de type réglementaire sont construites collectivement par les firmes de la filière fromagère. Ces règles empêchent les concurrents qui n'adhèrent pas au système de production localisée de le pénétrer et de le déstabiliser. Un surplus correspondant à une quasi-rente (rente marshallienne) est produit par la recherche d'un avantage concurrentiel durable et défendable qui correspond ici à une situation locale de monopole obtenue par rapport aux concurrents éventuels qui ne bénéficient pas de la localisation et/ou n'adhèrent pas aux règles édictées de l'AOC (Perrier-Cornet, Sylvander, 2000). La quasi-rente à laquelle nous nous intéressons ici ne relève pas tant de l'existence de préférences des consommateurs pour les

attributs des produits d'un territoire (rente de qualité territoriale (Mollard, 2001)) que du résultat d'une coopération régulée et protégée.

III. — L'AOC COMTÉ : UNE STRATÉGIE COLLECTIVE EFFICACE DE PRÉSERVATION D'UN SYSTÈME DE PRODUCTION

Après avoir présenté sommairement le modèle de production traditionnel et artisanal de l'AOC (3.1), nous verrons comment les acteurs de la filière se sont organisés collectivement pour définir des règles de production qui leur soient favorables tout en imposant leurs coûts aux concurrents (3.2). Nous verrons que ces dispositifs sont complétés par un mécanisme de maîtrise de l'offre des volumes, visant à organiser la rareté et à produire un surplus. Nous montrons alors que la répartition du surplus et par conséquent la formation des prix sont aussi régulés collectivement (3.3).

Encadré méthodologique

Pour caractériser les stratégies collectives des acteurs (éleveurs et transformateurs) de la filière fromagère AOC Comté, nous avons traité plusieurs sources de données :

— les données (prix du lait, quantités...) du service régional de l'information statistique et économique (SRISE) Franche-Comté ;

— les données statistiques de l'interprofession du Comté concernant les quantités et les prix de fromage sur longue période ;

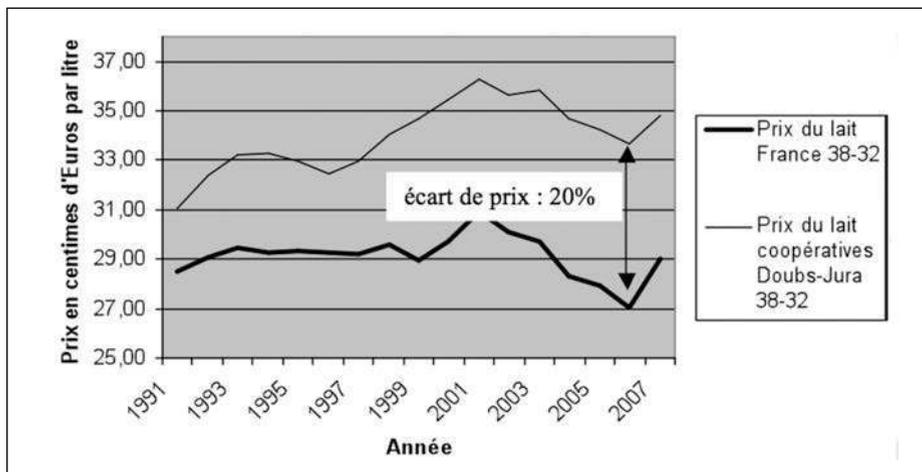
— pour analyser les caractéristiques et les dynamiques productives et structurelles des différents acteurs de la filière, nous avons traité statistiquement une base de données constituée à partir d'informations du répertoire SIRENE. La base a été complétée par des informations collectées par enquêtes auprès des fruitières, des fédérations départementales des coopératives laitières du Doubs et du Jura, des affineurs et industriels laitiers, pour les années 1990 et 2004. Nous ne présentons dans cet article qu'un aperçu sommaire du traitement de ces données ;

— pour caractériser la stratégie de protection du système de production, nous avons réalisé une analyse lexicale des décrets relatifs à l'AOC Comté. Ces décrets définissent les contenus des cahiers des charges de cette AOC et permettent de comprendre l'organisation de la production. Nous avons réalisé des comparaisons longitudinales des contenus lexicaux des décrets successifs afin d'évaluer les changements des règles de production.

3.1. Un système productif localisé original générateur de richesse

Le massif jurassien français est un espace de production laitière et fromagère marqué par un système de production original structuré sur la base d'un compromis agro-industriel (Jeanneaux, Perrier-Cornet, 1999). Ce système de production est fondé sur la division sociale et technique de la production. D'un côté, environ 3 000 éleveurs regroupés en petites coopératives de transformation du lait (150 fruitières en 2005) contrôlent la production de fromage en blanc (pré-affiné), mais n'ont pas accès au marché. De l'autre côté, des entreprises d'affinage (une dizaine en 2005) dominent l'accès au marché mais n'investissent pas la première transformation. Le système est organisé par une interprofession (le comité interprofessionnel du Comté : CIGC) puissante qui contrôle l'offre des volumes de fromage et entretient un rapport de force équi-

**FIGURE 1 : Comparaison des prix du lait
France/Coopératives Doubs et Jura (base 38-32)**



Source : SRISE Franche-Comté

libré entre les éleveurs laitiers et les affineurs metteurs en marché de la production. Cette forme de coopération économique a produit un surplus collectif durable protégé par le cadre réglementaire de l'AOC. Elle a permis aux producteurs de lait d'avoir un prix du lait (ramené au standard à 38 g/l de matière grasse et 32 g/l de matière protéique) supérieur de 20% à 25% à la moyenne nationale au cours des dernières quinze années (cf. Figure 1.).

Le surplus correspond à une quasi-rente générée par une situation locale de « monopole » et résulte d'une coopération entre les fruitières et les affineurs. Elle correspond à un surplus dans le sens où elle vient en plus de ce que les agents auraient pu produire en restant chacun de leur côté. C'est une rente organisationnelle cristallisée dans le cahier des charges de l'AOC. Elle ne rémunère aucun facteur de production précis car elle est la conséquence de leurs interactions (Guérrien, 2000).

Tant que la coopération entre fruitières et affineurs est stable, la rente n'a pas vocation à disparaître, sauf si la demande baisse. Jusqu'à présent la filière a organisé le partage du surplus entre « production » et « marché ». Il faut croire que cette organisation collective est puissante tant elle a su résister aux mutations qui l'ont frappées au cours des vingt dernières années.

3.2. Les stratégies de protection du modèle de co-production de l'AOC Comté

Les bases du système fromager localisé

La stratégie du système de production fromager de l'AOC Comté s'est construite en différentes étapes. Certains acteurs de la filière ont cherché à gar-

der le contrôle des règles de production à leur avantage, notamment en défendant un modèle de production traditionnel artisanal.

Une première phase a visé à reconnaître l'exclusivité d'un droit à produire territorialisé. À ce titre, le comté bénéficie d'une reconnaissance de sa spécificité depuis un jugement du tribunal civil de Dijon en date du 22 juillet 1952 (tribunal de première instance de l'arrondissement de Dijon, 22 juillet 1952), qui condamna – sur la plainte du syndicat d'attribution et de défense du label du véritable gruyère de Comté – un négociant qui vendait pour du gruyère de Comté un fromage fabriqué dans une commune hors de la zone de l'ancienne province de Franche-Comté. Ce jugement précisait l'aire géographique de production du « Gruyère de Comté » ou « Comté » ainsi que les conditions de production du Comté répondant aux usages locaux, loyaux et constants. Avec ce jugement, fut reconnue la spécificité d'un système de production territorialisé. Ensuite, sur la base de ce jugement fut promulgué en 1958 le premier décret régissant l'AOC Comté.

La reconnaissance d'un modèle de production

Sous l'impulsion des pouvoirs publics, la dynamique de modernisation de l'agriculture et de l'industrie agro-alimentaire des décennies 1960 et 1970 est venue se heurter au modèle traditionnel de cette production AOC. La filière Comté jugée archaïque par certains professionnels et par les pouvoirs publics devait se moderniser en regroupant ses petites coopératives de fromagerie pour développer des ateliers modernes et de grande taille sur les bases du modèle bavarois et breton (lait thermisé, production d'emmental, cuves multiples, affinage court...) (Perrier-Cornet, 1986). Devant les risques de disparition de la filière traditionnelle, ses défenseurs ont obtenu l'abandon du programme de restructuration de la filière. Cette deuxième grande étape a consisté à produire des normes de production pour pérenniser la convergence d'intérêts entre éleveurs et affineurs à capitaux familiaux. Pour ce faire, les acteurs traditionnels de la filière réussirent à faire adopter un nouveau décret (décret relatif à l'appellation d'origine « Gruyère de Comté » ou « Comté », 30/03/1976) défendant la spécificité d'un modèle de production à l'origine de la quasi-rente. Ce décret affirma et institua le modèle de production fromager « montbéliard, coopératif et jurassien ». C'est le décret fondateur du modèle actuel de production en filière de l'AOC Comté. Il contenait des prérogatives adressées aux trois maillons principaux de la filière :

– les éleveurs producteurs de lait. Ils ne peuvent produire du lait qu'à partir de vaches de races locales (montbéliarde et pie rouge de l'Est). Leur alimentation était fondée sur la consommation de fourrages secs et l'interdiction des fourrages fermentés ;

– les coopératives-fruitières de première transformation. Dans les ateliers de transformation, le délai d'emprésurage du lait était limité à 24 heures maximum après la première traite, (36h00 en hiver) et la thermisation du lait interdite ;

– les affineurs-négociants, metteurs en marché. Ils devaient respecter la durée minimum d'affinage des fromages fixée à 90 jours.

Ces mesures exclurent le modèle de production intensif basé sur une alimentation à base de fourrages fermentés et de concentrés de production (tourteaux de soja) développé dans l'ouest de la France, et l'industrialisation de la production de Comté et sa substitution par l'emmental, en vogue au cours des décennies 1960 et 1970.

Cette étape fondamentale imposa ainsi à tous les acteurs potentiels (producteurs, transformateurs, affineurs) les mêmes technologies et plus précisément, les technologies des acteurs traditionnels de la filière Comté : éleveurs montbéliards, petites fruitières villageoises, affineurs régionaux.

La réussite du mode de production artisanal passa par le maintien de la convergence d'intérêts entre les éleveurs -sociétaires des fruitières- et les affineurs. Les affineurs acceptèrent le blocage de l'accumulation de capital dans leur entreprise, car en contrepartie, ils valorisaient bien le Comté dans des réseaux locaux et spécifiques de commercialisation. (i) Les éleveurs assuraient aux affineurs la fourniture d'un fromage adapté à leur positionnement commercial. C'est aussi parce que la croissance de leur exploitation était possible dans ce modèle que les agriculteurs refusèrent un modèle de production plus intensif développé dans l'ouest de la France fondé sur la production de lait par des vaches de race prim'Holstein nourries à l'ensilage d'herbe et de maïs. L'adoption par les producteurs des zones de plaine du modèle intensif engendra la disparition de leurs fruitières et le déplacement de la production de lait vers les zones les plus montagneuses du massif jurassien, peu favorables à la production de maïs. (ii) Du côté des transformateurs, ces règles de production du Comté contrarièrent les industriels laitiers entrants potentiels, porteurs d'un modèle de production dit industriel visant à développer une stratégie de domination par les coûts de production. Le décret de 1976 limitait de fait la stratégie visant à augmenter les quantités pour obtenir des effets d'échelle, à réduire les coûts de transport, à standardiser la production, à limiter les risques de non-qualité et à réduire la durée des cycles des produits.

Le processus d'approfondissement de la protection du système productif face à l'arrivée de nouveaux concurrents

À partir du début de la décennie 1990, la filière Comté est entrée dans une phase d'affirmation de sa spécificité et de renforcement de sa protection due à plusieurs facteurs de perturbation de ses fondements. De grands groupes fromagers nationaux ont pris le contrôle des affineurs ou des industriels laitiers locaux en difficulté. En 25 ans, les affineurs à capitaux nationaux ont pris une position importante (environ 45% des volumes) dans l'affinage du Comté (cf. Tableau 1, page suivante).

Ces groupes laitiers ont montré à diverses occasions qu'ils avaient l'intention d'intégrer toutes les fonctions amont, de la collecte du lait à l'affinage en

TABLEAU 1 : Évolution des quantités de Comté contrôlées par les affineurs à capitaux locaux régionaux et par les affineurs à capitaux nationaux (issus de groupes industriels laitiers)

Année	Capitaux régionaux		capitaux extra-régionaux		Total
	Quantités de Comté à affiner et contrôlées	Part relative (%)	Quantités de Comté à affiner et contrôlées	Part relative (%)	Quantités de Comté à affiner et contrôlées
1980	33 507	87	5 000	13	38 507
1990	30 065	81	7 240	19	37 305
1996	25 880	60	16 700	40	42 580
2004	28 000	56	22 000	44	50 000

Sources : Perrier-Cornet, (1986) (pour 1980), Jeanneux, (1998) (pour 1990 et 1996) et Wouts, (2006)

passant par la première transformation et ce en relançant la production de Comté dans des bassins de production des zones de plaine de la zone AOC.

Par ailleurs, ces groupes laitiers ont accompagné la modification de la mise en marché du Comté engagée dès les années 1980. Nous avons assisté à la généralisation de la commercialisation du Comté dans la grande distribution ainsi qu'à sa dérégionalisation. En 2004, 95% des ventes de Comté avaient été réalisées en grandes et moyennes surfaces (GMS) contre 56% en 1987 (données du site du CIGC 2007). L'arrivée des grands groupes fromagers nationaux a permis le développement du marché du Comté. Les grands groupes laitiers nationaux ont entraîné les affineurs régionaux vers une nouvelle construction de la différenciation : (i) d'une part, en exploitant la notion de temps. Le vieillissement, la longue maturation du fromage est synonyme de bonification et d'excellence. La difficulté pour l'affineur est alors de conserver le fromage, entre 8 et 15 mois sans qu'apparaissent de défauts de présentation rédhibitoires. Ces risques sont contenus avec les pratiques d'affinage prudentes à basse température, développées à la suite de l'automatisation des soins aux fromages. (ii) D'autre part, l'autre voie choisie pour différencier le Comté et lever les incertitudes de toutes natures s'appuie sur la production de Comté préemballé vendu au rayon libre service de la grande distribution. Ce produit a été le vecteur de la croissance. Il représentait 54% du Comté commercialisé en 2006 contre 20% en 1990.

Devant ces évolutions susceptibles de remettre en cause la pérennité du modèle artisanal de production de l'AOC Comté et principalement le rôle de la fruitière dans la construction de la qualité du produit, deux décrets furent publiés en 1994 et 1998 sous la pression des agriculteurs coopérateurs, tenanciers des fruitières.

— Premièrement, le décret du 18 novembre 1994 relatif à l'appellation d'origine contrôlée « Comté » peut être qualifié de décret contre l'industrialisation de la production. Il concernait essentiellement le maillon de la première transformation et visait à contrecarrer les projets des grands groupes industriels laitiers. Le décret limitait le délai d'emprésurage à 24 heures maximum

après la première traite (sans dérogation de 36 h 00) et surtout, il restreignait la taille du bassin de collecte du lait à un cercle de 25 km dans lequel devait se trouver l'atelier de transformation. Par conséquent, le bassin de collecte de chaque transformateur (industriel ou fruitière) a été figé. Pour les fruitières ce ne fut pas une contrainte, car rares étaient celles dont le bassin était plus vaste. Par contre, ce fut pour les industriels un frein à l'augmentation de leur volume de collecte et de transformation, qui les obligeait à supporter les mêmes coûts de production que les fruitières.

— Deuxièmement, le décret du 30 décembre 1998 relatif à l'appellation d'origine contrôlée « Comté » peut être qualifié de décret du protectionnisme, car il a instauré principalement une mesure phare consistant à réduire la zone AOC aux seules zones qui produisaient du Comté dans les années 1990. Il a exclu principalement un département limitrophe de la zone historique de production (Haute-Saône) – devenu producteur d'emmental standard – au prétexte que cette zone ne respectait plus les usages locaux, loyaux et constants. Le décret a exclu les producteurs laitiers des zones de plaine de l'AOC Comté qui sur l'initiative de quelques industriels envisageaient une conversion vers la production de lait à Comté. En contrepartie de l'impossibilité pour les grands groupes industriels laitiers de développer la production de l'AOC Comté dans un département limitrophe, les grands groupes fromagers semblent avoir obtenu la localisation obligatoire des ateliers de préemballage du Comté dans la zone réduite de l'AOC avec ce décret de 1998. Cette mesure a imposé des coûts supplémentaires à certains concurrents des industriels, qui pour poursuivre leur activité de conditionnement du Comté, ont dû supporter la construction de nouveaux ateliers de pré-emballage dans la zone AOC.

Cette situation a été encore renforcée avec le décret du 11 mai 2007 relatif à l'appellation d'origine contrôlée « Comté ». Parmi les très nombreuses évolutions réglementaires adoptées, on note les mesures phares suivantes :

— au niveau de l'exploitation agricole, le décret proscrit les systèmes d'affouragement basés sur le zéro pâturage intégral et interdit la traite robotisée en libre-service. Il restreint la productivité laitière des surfaces consacrées à l'affouragement du troupeau laitier. Ces mesures correspondent aux objectifs affichés des professionnels qui souhaitent renforcer la qualité, le lien au terroir, l'authenticité du produit et le caractère « extensif » de la production mais plus coûteuse pour les éleveurs de plaine. Selon nous, ces nouvelles règles de production correspondent aussi à des pratiques actuelles des éleveurs de la montagne jurassienne ;

— au niveau des fromageries, la lecture du décret montre que les règles de transformation du lait correspondent aux pratiques artisanales des fruitières transformant annuellement entre 2 et 7 millions de litres. Les décrets successifs ont privilégié la production artisanale en fruitières (délai d'emprésurage limité, transformation quotidienne obligatoire, non thermisation du lait, non-robotisation des tâches, travail en cuve ouverte obligatoire, limitation du bassin de collecte de la fruitière, limitation de la taille des ateliers à environ 10 millions de

litres de lait). Avec ces règles strictes de production, les fromageries artisanales – contrôlées par les éleveurs – imposent de fait à leurs concurrents (parmi lesquels on trouve le premier groupe laitier français) leurs coûts de production. Autrement dit, les grands groupes laitiers nationaux ne peuvent développer une stratégie de baisse de leurs coûts de production en jouant sur le levier de la taille de leur atelier pour bénéficier d'économies d'échelle. La taille, les processus de fabrication, les technologies doivent correspondre à ceux des fromageries ;

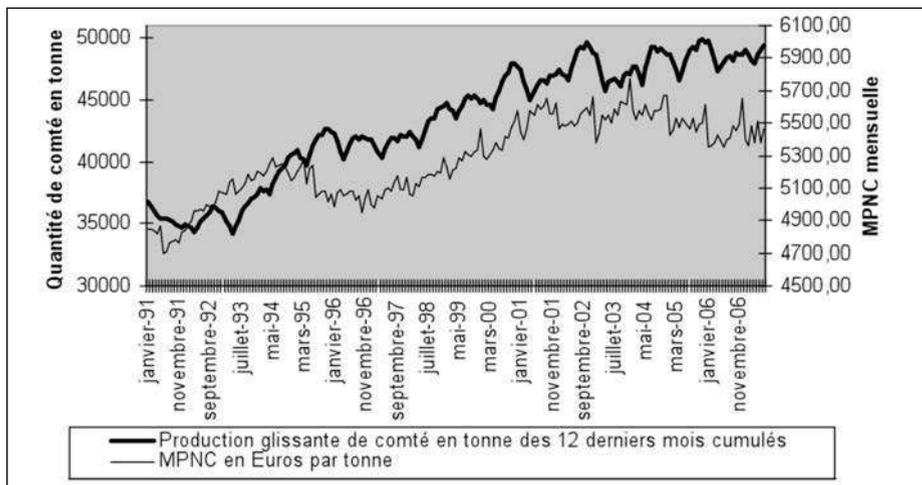
— le stade de l'affinage n'a finalement été que peu touché par ce décret de 2007. On peut supposer que désormais les règles d'affinage correspondent aux pratiques de quelques groupes fromagers dominants qui imposent leurs processus d'affinage, de conditionnement, et leur vision du marché et de son devenir. Des marges de manœuvre sont finalement laissées aux acteurs de ce maillon de la filière, comme s'il s'agissait de contreparties nécessaires aux règles strictes de la première transformation qui entravent le comportement des industriels laitiers.

Malgré l'arrivée des grands groupes laitiers nationaux, le système de production du Comté continue toujours de s'articuler majoritairement autour de la séparation et de la complémentarité des tâches entre fromageries et affineurs. Les grands groupes laitiers nationaux comme les affineurs n'investissent pas la première transformation. De leur côté, les fromageries restent très majoritairement cantonnées dans leur rôle de producteur de fromage en blanc. Les nouveaux entrants dans la filière, bien qu'imprégnés d'une culture fromagère différente, et habitués au mode de gouvernance sectorielle, ont accepté l'organisation classique de la co-production de Comté en adoptant ce que l'on pourrait appeler une stratégie de « *compromis industriel* ». Ils acceptent ainsi l'achat de Comté en blanc aux fromageries en renonçant sur cette zone à leur métier de base consistant à collecter et transformer du lait (Jeanneaux, 1998).

Les décrets successifs, outre le fait qu'ils permettent la protection du système, sont aussi les leviers formels qui permettent la mise en œuvre de la stratégie de différenciation du produit. Ils n'ont fait qu'actualiser les rapports de forces au sein de la filière tout en s'adaptant aux évolutions de la concurrence afin de protéger le modèle collectif de co-production du Comté. Si par définition les décrets sont des actes exécutoires, à portée générale ou individuelle, pris par le Président de la République ou par le Premier ministre dans le cadre de l'exercice de leur pouvoir réglementaire (art. 21 de la Constitution du 4 octobre 1958), ils cristallisent les rapports de forces et le pouvoir économique de certains acteurs sur d'autres. Les décrets successifs ont été rédigés par les représentants des différentes composantes de la filière (éleveurs, affineurs, industriels laitiers) après de multiples marchandages.

Ces rapports de force s'expriment également hors du seul contenu du cahier des charges. Les acteurs de la filière ont accepté un mode de gouvernance territorial, collégial représenté par une interprofession au sein de laquelle sont définies la maîtrise de l'offre et la formation des prix.

FIGURE 2 : Évolution des quantités de comté produites et de la MPNC en janvier 1991 et août 2007



Source : CIGC

3.3. La stratégie de maîtrise de l'offre et le contrôle de la formation des prix

Depuis la décennie 1970, la maîtrise de l'offre des volumes de fromage sur le marché s'est structurée au sein de l'interprofession du Comté qui régule la production régionale selon deux mécanismes: d'une part, avec le contrôle interne structurel de la production de Comté grâce aux décrets successifs et notamment celui de 1998 qui a permis de réduire de manière draconienne la zone AOC Comté sur deux départements principaux (Doubs et Jura). D'autre part, avec un contrôle interne conjoncturel de la production. Il a été mené grâce à des plans de campagne annuels successifs. Ces plans sont validés par le ministère des Finances et permettent à la filière AOC de limiter la croissance de la production en faisant respecter un quota de production par atelier de transformation. Ces deux mécanismes ont permis sur longue période (1991 à 2007) de contrôler l'augmentation des quantités de Comté produites tout en augmentant en euros courants le prix moyen de Comté vendu et cela en limitant la volatilité des prix (cf. Figure 2).

Ce résultat montre qu'en dépit d'une progression quasi-continue des prix de vente à la distribution, les consommateurs ne se sont pas détournés du produit. Si la quasi-rente observée correspond ici à une situation locale de monopole obtenue par rapport aux concurrents éventuels, elle ne semble pas à l'origine de distorsion de prix pour le consommateur comme le montre Mérel (2009).

Le rapport de force entre les acteurs de la filière s'exprime enfin en termes de répartition équitable de la rente d'appellation sur les bases d'un contrat type imposé par l'interprofession. Ce contrat type permet le pilotage institutionnel

des prix amont (prix du fromage à la fromagerie) selon la valorisation finale du fromage. Pour ce faire, les affineurs doivent déclarer chaque mois à l'interprofession (CIGC) les volumes et les prix des Comtés affinés vendus. L'interprofession établit et diffuse un prix moyen pondéré des Comtés vendus chaque mois : c'est la MPNC (moyenne pondérée nationale Comté). Ce prix de base des Comtés affinés vendus servira à établir le prix définitif des Comtés en blanc achetés aux coopératives en appliquant des coefficients. Ensuite la fromagerie établira mensuellement le prix du lait au producteur. Ces coefficients ont été négociés entre les éleveurs des fromageries et les affineurs. Ils sont à la base de la répartition de la rente d'appellation. Si ce système de production a été perturbé au cours de la décennie 1990 avec l'arrivée de grands groupes laitiers nationaux (Entremont, Lactalis, Unicola, Ermitage...), il n'a pas été remis en cause, permettant aux agriculteurs de la zone AOC de maintenir une valorisation du lait supérieure aux autres régions françaises.

IV. — LA PROTECTION D'UN SYSTÈME DE PRODUCTION : IMPOSER LES COÛTS DE PRODUCTION DU SYSTÈME DE PRODUCTION AUX CONCURRENTS ?

À travers l'exemple de la filière AOC Comté, la théorie du RRC peut être mobilisée utilement pour mettre en évidence un processus continu de production de règles de protection d'un système de production territorialisé :

— collectivement les éleveurs laitiers du massif jurassien se sont défendus par rapport aux éleveurs laitiers concurrents (des zones de plaine) en inscrivant dans les décrets successifs de l'AOC des conditions de production peu adaptées à la production laitière intensive à base d'ensilage de maïs pour des vaches de race prim'holstein en zone de plaine. Le cahier des charges est taillé sur mesure pour l'éleveur de la zone AOC de montagne qui impose de fait des coûts de production supplémentaires à ses concurrents de la plaine ;

— collectivement les fromageries à Comté du massif jurassien ont réussi à imposer aux grands groupes laitiers français (Lactalis, Entremont...) qu'ils produisent du Comté dans des ateliers proches de la taille de la fromagerie artisanale et de fait qu'ils supportent les mêmes coûts. Cette situation est bien différente de celles que ces groupes connaissent dans d'autres régions françaises. Lactalis exploite en zone AOC Comté un atelier de production d'une vingtaine de millions de litres alors que ce groupe dispose dans l'ouest de la France d'une usine de fabrication et d'affinage de 30000 tonnes d'emmental, soit environ 300 millions de litres traités annuellement, soit cent fois la taille d'une fromagerie moyenne ;

— les affineurs régionaux historiques à capitaux familiaux n'ont pas imposé de contraintes aux groupes industriels laitiers. Ces derniers ont été les porteurs de la croissance de la production de Comté en étant les vecteurs de cette AOC dans la grande distribution. Ils ont accepté une forme de compromis industriel en limitant leur stratégie d'intégration du maillon de la première transformation, mais ont réussi sans doute à imposer la production dans la zone AOC du Comté

préemballé qui leur donne un avantage concurrentiel sur les affineurs traditionnels et sur les industriels non encore implantés dans la zone.

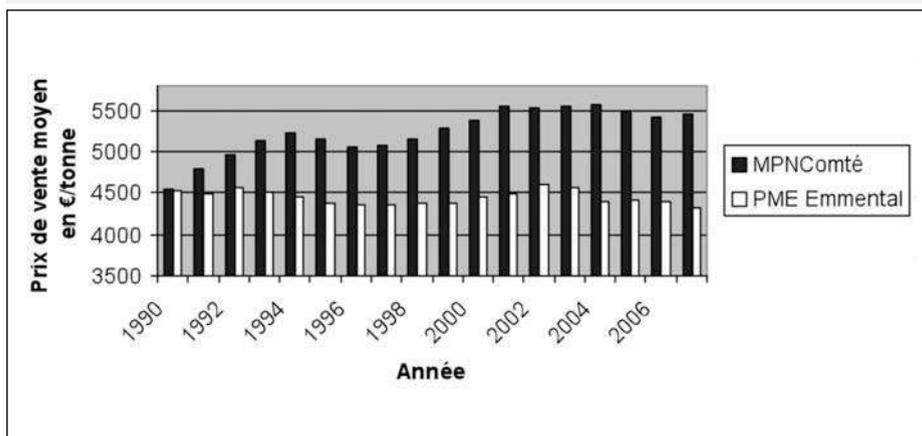
Dans ce cadre, les concurrents potentiels peuvent entrer dans la filière, mais doivent respecter les conditions de production des acteurs traditionnels de la filière (éleveurs, fruitières, affineurs) qui leur sont moins favorables. Cette stratégie collective de différenciation fromagère a permis de produire une rente d'appellation, protégée par un décret taillé sur mesure pour les différents maillons de la filière et qui impose aux concurrents des surcoûts. Si les éleveurs des fruitières n'avaient pas réussi à imposer leur modèle de production, leurs fruitières auraient certainement disparu pour laisser la place à un modèle de production industriel plus intégré, à coûts de production plus faibles. Or entre 1991 et 2004, la part de la production de Comté produit selon le modèle de division des tâches entre fruitières et affineurs s'est maintenue autour de 85% (données SRISE Franche-Comté). Et comme le contrat de rémunération des fromages est défini collectivement et s'impose à tous les acteurs de la filière, la stratégie collective a permis notamment aux éleveurs de dégager un prix du lait supérieur (entre 20% et 25% selon les années) à celui des éleveurs laitiers français.

La question qui se pose est de savoir si les coûts de production du fromage AOC ont bien été imposés aux concurrents par les défenseurs du système de production AOC localisé. Il est difficile de mener une analyse précise d'évaluation des coûts de production des différents maillons de la filière qui permettrait d'appuyer notre thèse d'imposition des coûts des éleveurs et des fruitières aux concurrents. D'une part, parce que cette information est confidentielle, et d'autre part, parce que la reconstitution des coûts demanderait d'intégrer dans les calculs les coûts supportés par les holdings et absents des comptabilités analytiques des centres de profit, sans parler des modalités – à des fins d'optimisation fiscale – de facturations entre établissements. Salop et Scheffman (1983) défendent d'ailleurs l'idée, dans leur article de 1983, que l'analyse des prix des produits permet d'évaluer la réalité de l'augmentation des coûts des concurrents. Ils défendent aussi l'idée que généralement quand les coûts de production augmentent, les prix de vente aussi. Nous avons repris ce raisonnement et ainsi comparé les prix du Comté AOC et de l'emmental standard à la distribution sur 18 ans considérant qu'ils sont une bonne approximation des coûts (cf. Figure 3, page suivante).

Ces prix moyens agrègent d'une certaine manière l'ensemble des coûts de la chaîne de production : le prix du lait, les coûts de la fruitière pour la collecte et la transformation du lait en fromage en blanc, les coûts d'affinage et les coûts de préemballage et de commercialisation du fromage de l'affineur. La MPNC correspond finalement à la rémunération de tous les facteurs de production : consommations intermédiaires, coût du travail, coût des amortissements, frais financiers, impôts et taxes, et bénéfice (correspondant à la rémunération des actionnaires). Par conséquent les données présentées donnent une indication précise des coûts de production agrégés de la chaîne de valeur.

D'une parité de prix en 1990, le prix moyen du Comté affiné se situait en 2007 autour de 5 500 €/tonne contre moins de 4 500 €/tonne en emmental. Nous fai-

FIGURE 3 : Comparaison de l'évolution des prix moyens à la distribution (série 1990 à 2007)



Source : CIGC et SFPP

sons l'hypothèse que l'écart de 1 000 €/tonne indique vraisemblablement un écart de coûts de production entre le système de production traditionnel en AOC Comté et le système de production industriel permis en emmental.

Cet écart nous semble appuyer l'idée de l'existence d'un processus collectif d'imposition des coûts de production des maillons de la filière traditionnelle à leurs concurrents qui dans d'autres productions comme l'emmental sont capables de produire à bien moindres coûts. Cette affirmation nous semble d'autant plus crédible que les groupes industriels laitiers présents dans la filière Comté sont aussi les principales firmes de production d'emmental standard. Elles ont montré avec cette production d'emmental qu'elles sont capables de produire à faibles coûts des pâtes pressées cuites parce qu'elles ont le monopole des règles de production contrairement à leur situation dans la filière Comté.

V. — CONCLUSION

La filière Comté s'est dotée d'une interprofession puissante qui contrôle les outils de maîtrise de l'offre de Comté et qui promeut une stratégie de différenciation du fromage permettant de protéger les intérêts des éleveurs de montagne et des affineurs. En mobilisant la théorie du *RRC*, nous avons montré que le cadre institutionnel produit par les différents acteurs a permis de protéger la filière des logiques concurrentielles qui viendraient remettre en cause le système de production traditionnel. Nous avons remarqué que la division technique et sociale des tâches qui fonde ce modèle de coproduction du Comté basé sur la relation fruitière-affineur a perduré, malgré les évolutions importantes du contexte commercial (généralisation de la commercialisation du Comté dans la grande distribution) ; du contexte technologique (robotisation, substitution du capital au travail) ; et du contexte financier et patrimonial (arrivée de grands groupes laitiers). Même s'il est quelque peu déséquilibré, le système de pro-

duction perdue avec un contrôle de la première transformation par les fruitières de 85% du lait. On peut aussi ajouter que cette stratégie a permis d'améliorer le sort des différents maillons de la filière et notamment des éleveurs du massif jurassien, si on considère que le seul différentiel de prix du lait avec le prix moyen national (+20%) est à l'origine d'un surplus de chiffre d'affaires pour les 3 000 éleveurs de plus de 30 millions d'€ par an.

Avec cette étude de cas, nous mettons aussi en évidence que les hypothèses du cadre théorique du *RRC* ne sont pas totalement irréalistes comme l'avancent certains critiques. Il ressort en effet qu'un mode de régulation doté d'une capacité à imposer des règles construites collectivement et territorialement peut limiter les comportements opportunistes des fournisseurs (les éleveurs et les fruitières) ou des concurrents (les groupes industriels laitiers nationaux). De plus, le cadre réglementaire et protecteur de l'AOC limite l'émergence d'inputs substituables. Nous mettons au débat cette idée que le contrôle du processus continu de création de règles de protection d'un système de production territorialisé est un levier pour imposer des coûts de production aux concurrents. Nous sommes toutefois conscients des limites de notre approche notamment parce que le prix de vente aux distributeurs est une donnée approchée de l'évaluation des coûts de production que nous avons mobilisée faute de données précises de comparaison des coûts. Cette donnée nous semble néanmoins un bon indicateur du niveau des coûts.

Une question importante devrait par ailleurs être traitée à la suite de cette analyse. Elle concerne l'efficacité économique du mode d'organisation de la production basé sur la valorisation des synergies locales, mais en même temps porteur d'exclusion. Le processus d'imposition des coûts de production des maillons de la filière traditionnelle à leurs concurrents a été réalisé par une succession de phases d'exclusion des concurrents. Ce modèle de production a donc pu faire obstacle à d'autres voies locales de développement. En contrepartie ce modèle de production a permis indirectement de maîtriser l'offre et d'éviter les conséquences négatives de la volatilité des prix pour l'ensemble des acteurs de la filière. A-t-il contribué plus qu'une stratégie du laisser-faire au développement économique local ?

BIBLIOGRAPHIE

- BARJOLLE D., CHAPUIS J.-M., (2000), « Coordination des acteurs dans deux filières AOC. Une approche par la théorie des coûts de transaction », *Économie rurale*, vol. n° 258, pp. 90-100.
- BARJOLLE D., SYLVANDER B., (2000), « Some factors of success for origin labelled products in agri-food supply chains in Europe: market, internal resources and institutions », in Sylvander B., Barjolle D., Arfini F. (dir.), *The socio-economics of origin labelled products in agri-food supply chains: spatial, institutional and co-ordination aspects*, Paris, INRA-éditions, pp. 45-71.
- BARJOLLE D., SYLVANDER B., (2005), « Fondements théoriques et études empiriques de la protection européenne de l'origine des produits agro-alimentaires », *Au nom de la qualité – Quelle(s) qualité(s) demain, pour quelle(s) demande(s) ?*, Actes du colloque SFER - ENITA Clermont, Clermont-Ferrand, 5 et 6 septembre 2005, 273-279 p.
- BEN YOUSSEF H., GROLLEAU G., JEBESI K., (2005), « L'utilisation stratégique des instances de normalisation environnementale », *Revue internationale de droit économique*, vol. 4, pp. 367-388.

- BRENNAN T.J., (1988), « Understanding “raising rivals’ costs” », *The Antitrust Bulletin*, n° 33, pp. 95-113.
- COASE R., (1937), « The Nature of the Firm », *Economica, New Series*, vol. 4, n° 16, nov., 1937, pp. 386-405.
- COATE M.B., KLEIT A.N., (1994), « Exclusion, Collusion, or Confusion?: the Underpinnings of Raising Rivals’ Costs », *Research in Law and Economics*, n° 16, pp. 73-93.
- Décret relatif à l’appellation d’origine « gruyère de Comté » ou « Comté », 30/03/1976, publié au *Journal officiel* « lois et décrets » du 13/04/1976, pp. 2245-1.
- GROLLEAU G., IBANEZ L., MZOUGH N., (2007), « Industrialists Hand in Hand with Environmentalists: How Eco-labeling Schemes Can Help Firms to Raise Rivals’ Costs », *European Journal of Law and Economics*, vol. 24, n° 3, pp. 215-236.
- GUÉRIEN B., (2000), *Dictionnaire d’analyse économique*, Paris, La Découverte et Syros, 540 p.
- JEANNEAUX P., (1998), *Enjeux et dynamique du secteur fromager du massif jurassien*, mémoire de fin d’étude ITA, ENESAD, Dijon, 112 p.
- JEANNEAUX P., CALLOIS J.-M., WOUTS C., (2009), « Durabilité d’un compromis territorial dans un contexte de pression compétitive accrue: le cas de la filière AOC Comté », *Revue d’économie régionale et urbaine*, vol. 1, pp. 179-201.
- JEANNEAUX P., PERRIER-CORNET P., (1999), « L’organisation en fruitière face à l’innovation technologique et au changement économique: le cas de la filière comté », colloque SFER-INRA-ENITA, *Signes officiels de qualité et Développement Agricole – Aspect techniques et économiques*, SFER, ENITAC, Clermont-Ferrand, les 14 et 15 avril 1999, 6 p.
- KRATTENMAKER T.G., SALOP S.C., (1986), « Competition and Cooperation in the Market for Exclusionary Rights », *American Economic Review*, n° 76, pp. 109-122.
- LE ROY F., GUILLOTREAU P., YAMI S., (2008), « Setting up an Industry with its Competitors: The Development of the French Tropical Tuna fishery », *Synergie Revista di studi e ricerca*, vol. 26, n° 75, pp. 75-88.
- MÉNARD C., (1996), « On Clusters, Hybrids and other Strange Forms. The Case of the French Poultry Industry », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152 (1), pp. 154-183.
- MÉREL P.R., (2009), « Measuring Market Power in the French Comté Cheese Market », *European Review of Agricultural Economics*, vol. 36, March, pp. 31-51.
- MOLLARD A., (2001), « Qualité et développement territorial: une grille d’analyse théorique à partir de la rente », *Économie rurale*, vol. n° 263, pp. 16-34.
- MORVAN Y., (1991), *Fondements d’économie industrielle*, Paris, Economica, 639 p.
- PERRIER-CORNET P., (1986), « Le massif jurassien. Les paradoxes de la croissance en montagne. Éleveurs et marchands solidaires dans un système de rente », *Cahiers d’Économie et de Sociologie Rurales*, vol. n° 2, avril 1986, pp. 62-121.
- PERRIER-CORNET P., SYLVANDER B., (2000), « Les stratégies de qualité des entreprises et l’organisation des filières: stratégies économiques et régionales », *Économie rurale*, n° 258, juillet-août 2000, pp. 79-89.
- PERROUX F., (1973), *Pouvoir et économie*, Paris, Dunod, 139 p.
- PORTER M., (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, The Free Press, 557 p.
- RAYNAUD E., SAUVÉE L., (2000), « Signes collectifs de qualité et structures de gouvernance », *Économie rurale*, vol. n° 258, pp. 101-112.
- SALOP S.C., SCHEFFMAN D.T., (1983), « Raising Rivals’ Costs », *American Economic Review*, n° 73, pp. 267-271.
- SALOP S.C., SCHEFFMAN D.T., (1987), « Cost-Raising Strategies », *Journal of Industrial Economics*, vol. 36, n° 1, pp. 19-34.
- SCHEFFMAN D.T., HIGGINS R.S., (2003), « 20 Years of Raising Rivals’ Costs: History, Assessment, and Future », *George Mason Law Review*, vol. 12, n° 2, pp. 371-387.
- Tribunal de première instance de l’arrondissement de Dijon, 22 juillet 1952, « Jugement prononcé en audience publique civile concernant le litige entre le syndicat d’attribution et de défense du label véritable gruyère de comté vs. Epoux Burlet Bonnaventure, négociants », greffe du tribunal d’instance de l’arrondissement de Dijon, n° 618, 6 pages.
- WILLARD K.T., WELLS G.F., (2003), « Raising Rival’s Costs: The Problem of Remedies », *George Mason Law Review*, vol. 12, n° 2, Winter 2003, pp. 389-408.
- WILLIAMSON O.E., (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, The Free Press,
- WOUTS C., (2006), *Dynamique et évolution d’une organisation collective efficace: le cas de l’AOC comté* École polytechnique et INA-PG, Paris, 55 + annexes p.