

Synthèses

# DES CONTRATS DANS LES FILIÈRES AGRICOLES, FORÊT-BOIS ET HALIEUTIQUES

Dialogue entre le droit, l'économie et la sociologie

M.-B. Magrini, R.-J. Aubin-Brouté, Z. Bouamra-Mechemache,  
G. Marty et A. Vignes, coord.



 **educagri**  
EDITIONS

éditions  
**Quæ**



# Des contrats dans les filières agricoles, forêt-bois et halieutiques

Dialogue entre le droit, l'économie  
et la sociologie

M.-B. Magrini, R.-J. Aubin-Brouté, Z. Bouamra-Mechemache,  
G. Marty, A. Vignes, coord.

## Dans la collection Synthèses

Debaeke P., Graveline N., Lacor B., Pellerin S., Renaudeau D., Sauquet E., coord., 2025. *Agriculture et changement climatique. Impacts, adaptation et atténuation*, Versailles, éditions Quæ, 398 p.

Oswald I., Forget F., Puel O., 2024. *Les mycotoxines. Connaissances actuelles et futurs enjeux*, Versailles, éditions Quæ, 272 p.

### **Pour citer cet ouvrage :**

Magrini M.-B., Aubin-Brouté R.-J., Bouamra-Mechemache Z., Marty G., Vignes A., 2025. *Des contrats dans les filières agricoles, forêt-bois et halieutiques. Dialogue entre le droit, l'économie et la sociologie*, Versailles, éditions Quæ, 232 p.

Les éditions Quæ réalisent une évaluation scientifique des manuscrits avant publication.  
Le processus éditorial s'appuie également sur un logiciel de détection des similitudes  
et des textes potentiellement générés par l'IA.

Cet ouvrage a bénéficié du soutien financier d'INRAE, avec la contribution des départements ACT et EcoSocio. La Direction pour la science ouverte, ainsi que le RMT Filarmoni et les unités de recherche AGIR, BETA, GAEL, LISIS et TSE, ont également contribué à sa diffusion en accès ouvert.

Les versions numériques de cet ouvrage sont diffusées sous licence CC-by-NC-ND 4.0  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.fr>).

© Éditions Quæ, 2025

ISBN (papier) : 978-2-7592-4074-6  
x.ISBN (ePub) : 978-2-7592-4076-0

e.ISBN (pdf) : 978-2-7592-4075-3  
ISSN : 1777-4624

Éditions Quæ  
RD 10  
78026 Versailles Cedex  
[www.quae.com](http://www.quae.com)  
[www.quae-open.com](http://www.quae-open.com)

# Sommaire

---

<b>Les coordinateurs</b> .....	7
<b>Remerciements</b> .....	9
<b>Préface</b> .....	11
<b>Préface</b> .....	15
<b>Avant-propos</b> .....	17
<b>Avant-propos</b> .....	19
<b>Introduction</b> .....	21
<i>Marie-Benoît Magrini, Raphaèle-Jeanne Aubin-Brouté, Zohra Bouamra-Mechemache, Gérard Marty, Annick Vignes</i>	
1. Pourquoi s'intéresser aux contrats dans les filières agricoles, forêt-bois et halieutiques ? ....	21
2. Comment étudier les échanges marchands sous contrat sans enquête publique dédiée ?.....	22
3. Contrat ou marché ?.....	23
4. Une diversité de contrats.....	24
5. Quelles politiques publiques pour la contractualisation ?.....	24
6. L'intérêt d'un cadre commun d'analyse des relations contractuelles entre le droit, l'économie et la sociologie .....	26

## PARTIE I APPORTS THÉORIQUES

<b>Chapitre 1. Approche du droit pour l'analyse des contrats</b> .....	31
<i>Raphaèle-Jeanne Aubin-Brouté, Lucas Bettoni</i>	
1. Les marchés des produits agricoles saisis par le droit.....	33
2. Les relations commerciales agricoles saisis par le droit.....	41
Conclusion.....	51
Références bibliographiques.....	52
<b>Chapitre 2. Approche de l'économie pour analyser les contrats</b> .....	55
<i>Olivier Bonroy, Emmanuel Raynaud</i>	
1. Objet du contrat : le pourquoi du contrat .....	56
2. Conception des clauses contractuelles : le comment du contrat.....	59
3. Limites du contrat .....	62
4. Au-delà du contrat : quels enjeux pour le secteur agricole ?.....	66
Conclusion.....	70
Références bibliographiques.....	72

<b>Chapitre 3. Approche de la sociologie pour analyser les contrats</b> .....	75
<i>Thomas Debril, Gérard Marty</i>	
1. L'encastrement institutionnel du contrat .....	76
2. Le contrat négocié : la dynamique endogène de fabrication des règles.....	83
Conclusion.....	88
Références bibliographiques.....	88

## PARTIE II

### ILLUSTRATIONS ET ANALYSES DE CONTRATS DANS LES FILIÈRES AGRICOLES, FORESTIÈRES ET HALIEUTIQUES

<b>Chapitre 4. Comment la contractualisation répond-elle aux enjeux des élevages ?</b> .....	95
<i>Zohra Bouamra-Mechemache, Boris Duflot, Simon Fourdin, Lisa Le Clerc, Gérard You</i>	
1. Une diversité de relations contractuelles .....	97
2. La contractualisation : une solution pour faire face à quels risques ? .....	107
Conclusion.....	115
Références bibliographiques.....	116
<b>Chapitre 5. Quel rôle pour les contrats dans la régulation du secteur laitier ?</b> .....	119
<i>Marie Dervillé, Melise Bouroullec-Machado, Amanda Ferreira Guimarães</i>	
Introduction.....	119
1. Avant 2008, des contrats informels résiduels.....	122
2. La régulation contractuelle du secteur laitier bovin après 2008.....	126
3. Les contrats comme supports de stratégies de différenciation qualitative des produits laitiers...	132
Conclusion.....	135
Références bibliographiques.....	136
<b>Chapitre 6. Les contrats de production en grandes cultures : des stratégies de différenciation sur le marché</b> .....	139
<i>Marie-Benoît Magrini, Aude Ridier, Pierre Triboulet</i>	
1. Définitions, modalités et raisons d'usage des contrats de production .....	142
2. Accroître l'efficacité des relations commerciales.....	146
3. Renforcer les investissements matériels et immatériels.....	151
4. Perspectives : des contrats de production au service des transitions ?.....	155
Conclusion.....	156
Références bibliographiques.....	157
<b>Chapitre 7. Dans le secteur des semences, des contrats pour favoriser l'innovation</b> .....	159
<i>Aline Fugerey-Scarbel, Adrien Hervouet, Benaïssa Larbi, Stéphane Lemarié</i>	
1. Organisation générale des activités privées de la filière française des semences en grandes cultures .....	160
2. Contractualisation liée à la production de semences.....	165
3. Contractualisation liée à la propriété intellectuelle.....	168
4. Contractualisation liée aux activités de recherche.....	172
5. De nouveaux enjeux liés à la transition agroécologique .....	174
Conclusion.....	175
Références bibliographiques.....	176

<b>Chapitre 8. Les contrats d’approvisionnement de bois issus des forêts publiques françaises : un dispositif au service de la filière ?</b> .....	177
<i>Gérard Marty, Ahmed Barkaoui, Arnaud Dragicevic</i>	
1. Les contrats d’approvisionnement .....	179
2. Un dispositif pour valoriser l’offre de bois et développer la filière forêt-bois.....	182
3. Un dispositif marchand contesté .....	187
Conclusion.....	191
Références bibliographiques .....	192
<b>Chapitre 9. Gérer la durabilité de la ressource halieutique par le marché : quel rôle pour les contrats ?</b> .....	195
<i>Annick Vignes</i>	
1. Une production peu régulée, de la confiance et des contrats informels .....	198
2. Gouvernance d’un commun et contrat social .....	202
3. Les limites du contrat social et la généralisation des contrats commerciaux.....	206
Conclusion.....	211
Références bibliographiques .....	212
<b>Conclusion</b> .....	215
<i>Zohra Bouamra-Mechemache, Raphaële-Jeanne Aubin-Brouté, Marie-Benoît Magrini, Gérard Marty, Annick Vignes</i>	
Références bibliographiques .....	226
<b>Glossaire</b> .....	227
<b>Liste des auteurs</b> .....	229



# Les coordinateurs

---

**Raphaèle-Jeanne Aubin-Brouté** est maître de conférences en droit privé à l'université de Poitiers et membre de l'Institut de droit rural (Centre d'études et de coopération juridique interdisciplinaire). Elle dirige le master 2 Droit de l'activité agricole et de l'espace rural. Ses recherches portent sur les contrats et le droit des contrats au service de la transition agroécologique.

**Zohra Bouamra-Mechemache** est directrice de recherche en économie de l'alimentation à INRAE et à la TSE (Toulouse School of Economics, ou École d'économie et de sciences sociales quantitatives de Toulouse), où elle exerce également en tant que chargée d'enseignement. Ses recherches portent sur l'organisation industrielle des filières agroalimentaires et leur développement durable.

**Marie-Benoît Magrini**, titulaire d'un doctorat et d'une HDR (habilitation à diriger des recherches) en économie de l'université de Toulouse, est ingénieure de recherche hors-classe à INRAE dans l'UMR AGIR (Agroécologie, innovations, territoires) et chercheure associée au Lereps (Laboratoire d'étude et de recherche sur l'économie, les politiques et les systèmes sociaux). Ancienne élève de l'École normale supérieure de Cachan, agrégée d'économie-gestion, elle enseigne à Sciences-Po Toulouse. Ses recherches portent sur la structuration des filières agricoles et les processus de transition vers la durabilité.

**Gérard Marty** est enseignant agrégé d'économie-gestion, docteur en sociologie, chargé d'enseignement à l'université de Lorraine et chercheur associé au sein de l'UMR BETA (Bureau d'économie théorique et appliquée). Ses travaux s'intègrent dans le groupe de recherche EFE (Environnement, forêt, énergie) du laboratoire et portent sur l'organisation des activités marchandes dans la filière forêt-bois ainsi que sur la valorisation des services écosystémiques forestiers.

**Annick Vignes** est directrice de recherche en économie à INRAE en poste à l'UMR LISIS (Laboratoire interdisciplinaire sciences, innovations, sociétés). Elle est professeure à l'École nationale des ponts et chaussées et chercheure associée au CAMS (Centre d'analyse et de mathématique sociales) (École des hautes études en sciences sociales, EHESS, et Centre national de la recherche scientifique, CNRS). Ses recherches portent sur le fonctionnement des marchés et les mécanismes de formation des prix, entre autres sur les marchés halieutiques.



# Remerciements

---

Cet ouvrage est le fruit d'un important travail collectif associant les trois disciplines mobilisées. La rédaction commune de l'introduction, du glossaire et de la conclusion a constitué une formidable expérience pour comprendre mutuellement nos approches et nos points de vue, et partager nos questionnements et nos réflexions. Ce travail collaboratif a permis de faire émerger une analyse interdisciplinaire des contrats. Nos relectures croisées au fur et à mesure de l'avancement des chapitres ont stimulé des discussions constructives. Nous remercions en particulier Olivier Bonroy, Stéphane Lemarié et Emmanuel Raynaud pour leur contribution majeure et leur implication constante.

La complémentarité de nos approches a permis d'élargir la portée des analyses et des recommandations pour la politique publique et l'action collective. L'interdisciplinarité est essentielle à la compréhension du fonctionnement de nos sociétés. Nous en sommes convaincus.

L'idée de cet ouvrage a émergé lors d'un séminaire des départements ACT (Action, transitions et territoires) et EcoSocio, en début d'année 2022, sur un objectif scientifique commun : « Analyser la transition des filières par le nexus agriculture-environnement-alimentation-santé ». S'interroger sur les processus de transition dans les filières nécessite d'abord de s'interroger sur les modalités de coordination dans les échanges, où la contractualisation est un dispositif de plus en plus central dans les politiques publiques.

Nous remercions l'ensemble des auteurs pour leur persévérance et leur écoute des questionnements des uns et des autres. Nous espérons que nos efforts de pédagogie faciliteront la compréhension, par le plus grand nombre, des mécanismes d'échanges sur les marchés et du rôle fondamental joué par les contrats.

Nous remercions les auteurs des préfaces et avant-propos pour leur enthousiasme et le partage de leur propre réflexion, ainsi que les relecteurs et les éditeurs Quæ.

Nous remercions les chefs des départements ACT et EcoSocio d'INRAE pour leur confiance.

Nous remercions enfin l'ensemble des institutions dont la contribution financière a permis l'accès gratuit à la version numérique de cet ouvrage : les départements ACT et EcoSocio, la Direction pour la science ouverte d'INRAE (DipSO), le RMT Filarmoni, les unités de recherche AGIR, BETA, GAEL, LISIS et TSE.

Marie-Benoît Magrini, Raphaële-Jeanne Aubin-Brouté,  
Zohra Bouamra-Mechemache, Gérard Marty et Annick Vignes



# Préface

---

Les secteurs agricoles et agroalimentaires tiennent une place importante dans la plupart des pays, en partie du fait de la nature même des biens et services concernés, qui incluent nombre de produits de première nécessité ayant un impact majeur sur la santé des consommateurs, ainsi que du caractère structurant pour les territoires ruraux. Cette importance s'est vue renforcée au fil des ans, tout d'abord par la reconnaissance progressive des enjeux environnementaux, mais aussi par la répétition de crises sanitaires et, plus récemment, par les ondes de choc liées aux conflits telles que la guerre russo-ukrainienne.

Par ailleurs, l'organisation de ces secteurs fait souvent l'objet de réglementations spécifiques, visant à gérer les difficultés auxquelles font face leurs acteurs : aléas climatiques, cycles de production parfois longs, atomisation des producteurs face à des secteurs plus concentrés en amont (engrais, pesticides, etc.) comme en aval (transformation et distribution) ; à ces difficultés bien connues de longue date sont venus s'ajouter des objectifs renforcés en matière de contrôle sanitaire, d'environnement et, plus récemment, d'indépendance alimentaire.

Ceci explique que, dès le début de la construction européenne, un chapitre spécifique a été consacré à une politique agricole commune (PAC), posant des principes sensiblement différents de ceux régissant la plupart des autres secteurs d'activité du marché unique. Cette PAC a depuis été révisée, avec l'objectif affiché de rapprocher le fonctionnement de ses secteurs du régime général ; les difficultés intrinsèques déjà mentionnées ci-dessus ont toutefois engendré une volatilité des prix jugée excessive (voir par exemple la crise du lait de 2009), ce qui, en retour, a conduit à réintroduire des aménagements spécifiques.

De même, en France, le législateur a depuis longtemps reconnu le rôle des organisations professionnelles (lois de 1964 sur les organisations de producteurs, de 1975 sur les organisations professionnelles, de 2010 sur la modernisation de l'agriculture et de la pêche). De plus, aux règles générales définies par l'ordonnance de 1986 sur la liberté des prix, portant notamment sur les ententes et les abus de position dominante (à l'échelle du « marché pertinent ») ou de dépendance économique (dans le cadre de relations bilatérales), sont venues s'ajouter de nombreuses mesures visant plus spécifiquement à « rééquilibrer » les relations entre producteurs et transformateurs ou distributeurs (lois Royer, Galland, EGalim 1 et 2, etc.). La fréquence des réformes et les manifestations récurrentes des agriculteurs suggèrent que le bon point d'équilibre n'a pas encore été trouvé.

Une des clés des réformes les plus récentes est de renforcer le rôle de la contractualisation. L'idée est de gérer les risques en s'appuyant sur des contrats pluriannuels, de lutter contre l'opacité et les comportements opportunistes en mettant par écrit les engagements des parties prenantes (en matière de prix et de volumes,

mais aussi de cahiers des charges). Toutefois, l'apport de cette contractualisation dépend du contexte juridique et social dans lequel elle s'inscrit, et de la nature des problèmes économiques auxquels elle est censée répondre. C'est ce qui fait tout l'intérêt de ce passionnant ouvrage, qui précisément rassemble, en les croisant, éclairages juridique, sociologique et économique.

La première partie illustre l'importance de ce croisement. Un premier chapitre consacré au droit met en exergue l'interaction entre droit national et européen, règles générales et spécifiques, libre concurrence et réglementation, tout en explicitant les principes juridiques sous-jacents. Il souligne notamment comment certaines crises et la volonté de rééquilibrer le rapport des forces en présence ont conduit à ajuster le processus de libéralisation et à donner un rôle accru aux organisations de producteurs dans le cadre de négociations collectives sur les termes des contrats. Il montre également comment le cadre juridique s'est développé pour répondre à des besoins spécifiques tels que l'épuisement de la ressource halieutique, la préservation des forêts, la périssabilité des produits d'élevage ou la qualité des semences.

Un second chapitre expose les concepts économiques se trouvant au cœur des enjeux contractuels, tels que le rôle de l'engagement (à faire ceci, à ne pas faire cela), l'importance des frictions informationnelles ou les incitations des parties contractantes. Il décrypte les problèmes de coordination auxquels sont confrontés les différents acteurs d'une filière, tels que la multiplication des marges ou le risque de comportement opportuniste, mais montre également comment certaines clauses contractuelles (comme l'exclusivité) peuvent conduire à créer ou à renforcer un état de dépendance économique. Enfin, ce chapitre souligne les limites de la contractualisation formelle et l'interaction entre celle-ci et les contrats implicites ou informels établis grâce à une interaction répétée.

Ce dernier point est souligné également par un troisième chapitre apportant l'éclairage sociologique, qui met en lumière l'importance des relations de long terme et le caractère dynamique des engagements pris. Ce chapitre nous rappelle en premier lieu que, si le contrat est source endogène de normativité, celle-ci prend place dans un environnement exogène, caractérisé notamment par un cadre juridique et institutionnel, mais aussi par des normes sociales et culturelles (comme l'attitude à l'égard des organismes génétiquement modifiés ou du commerce des animaux), qui affectent tant la conception des contrats que leur réalisation. Ce chapitre souligne également qu'un contrat ne vise pas seulement à définir un échange de biens ou de services, mais aussi à orienter les comportements attendus des parties contractantes. Il nous rappelle enfin le rôle de la matérialité des contrats, qui résonne avec l'évolution du cadre institutionnel visant à lutter contre l'absence de celle-ci.

La seconde partie met en lumière la diversité des difficultés rencontrées par les acteurs des différentes filières et les approches adoptées pour y faire face.

Au sein des secteurs de l'élevage, par exemple, les producteurs de lait sont peu soumis aux aléas portant sur le prix des intrants, car ceux-ci sont en partie produits par leurs exploitations, mais font face à de longs cycles de production et sont extrêmement dépendants de leur collecteur, du fait de la périssabilité et de la pondérosité de leur produit. Cela a conduit cette filière à privilégier des contrats dits « de commercialisation », visant avant tout à sécuriser les débouchés ; cela a également conduit les pouvoirs publics à autoriser les producteurs à s'unir face

aux transformateurs, *via* des négociations collectives au sein des organisations de producteurs ou par l'adoption de contrats-cadres. *A contrario*, la filière avicole bénéficie de cycles de production beaucoup plus courts, mais fait face à d'importantes fluctuations de la demande et à une plus grande technicité des intrants. Cela a conduit la filière à utiliser des contrats dits « de production », voire d'« intégration », où les opérateurs, plutôt que les éleveurs, contrôlent une part importante des décisions et assument également une plus grande part des risques. L'étude des différentes filières d'élevage montre toutefois que l'impact des mesures visant à rééquilibrer le rapport des forces en présence n'a eu jusqu'à présent qu'un effet limité.

Une semblable diversité s'observe au sein des filières des grandes cultures (céréales, oléagineux, etc.), où les contrats de production semblent réservés à des cultures ciblées, caractérisées notamment par des volumes plus faibles. La priorité ici porte sur la réduction des coûts de production, en exploitant par exemple des économies d'échelle afin d'améliorer la rentabilité des équipements, mais aussi sur la réduction des coûts de transaction, en adoptant par exemple des mécanismes de détermination des prix. Des efforts sont par ailleurs faits pour encourager les investissements non seulement matériels, mais aussi immatériels (formation du personnel, conseil technique, etc.).

Des priorités bien différentes apparaissent dans d'autres filières. Ainsi du rôle de la recherche dans les semences, visant à créer de nouvelles variétés et à maintenir une production de qualité, ou de la nécessité de préserver la ressource halieutique, dans un contexte marqué par l'adoption de quotas et le développement de l'aquaculture. Par ailleurs, l'exemple de la filière bois nous permet de croiser à nouveau regards juridique, sociologique et économique, en fournissant un exemple de transition d'un mode d'échange basé sur des enchères (mécanisme transparent et apparemment équitable, mais également sujet à des comportements d'entente, tant au sein des acheteurs qu'entre acheteurs et agents chargés de l'organisation de ces enchères) à un mode de contractualisation de gré à gré. Une telle transition, qui bouscule les habitudes et rebat les cartes, fournit une mine d'observations passionnantes.

Patrick Rey  
Professeur d'économie, Toulouse School of Economics



# Préface

---

En France, le sujet de la contractualisation dans le secteur agricole et agroalimentaire ne laisse jamais indifférent et fait souvent débat. Pour certains, elle est souhaitable et même nécessaire dans un contexte d'augmentation des aléas climatiques et géopolitiques, et d'une indispensable adaptation des filières au changement climatique. Pour d'autres, elle est synonyme de perte d'indépendance, voire d'intégration par des acteurs situés en amont ou en aval de l'activité des agriculteurs. Ils ne veulent pas en entendre parler.

L'agriculture et l'agroalimentaire français sont particulièrement diversifiés, et chacune des filières a ses propres logiques historiques de fonctionnement et de marché. La filière grains française est un acteur majeur du commerce international. Le prix des grains en France varie quotidiennement en fonction des annonces de prévisions de récolte dans les principaux pays producteurs et exportateurs, de l'évolution de la demande des principaux pays importateurs, de l'état de leurs stocks, du contexte géopolitique, et notamment de toute situation qui pourrait venir entraver significativement les échanges internationaux. Ainsi, les actes de piraterie dans le golfe d'Aden depuis plusieurs années, l'extension du conflit russo-ukrainien en février 2022 ou encore le conflit israélo-palestinien en 2023 ont fait flamber le cours des céréales et des oléo-protéagineux sur les différentes places de marché. À l'inverse, les filières locales de la lentille ou du blé noir sont soumises à une forte variabilité des rendements, l'amélioration génétique et la recherche d'itinéraires techniques ayant été quelque peu délaissées. Les filières cherchent, avant tout, à sécuriser les relations commerciales (prix, quantité, qualité) entre les acteurs amont et aval de la filière. Trouver un équilibre économique viable et durable, partager la valeur créée entre les acteurs de la filière sont essentiels pour garantir leur pérennité. Enfin, la collecte de lait devant être réalisée au plus tard dans les 72 heures suivant la traite, les producteurs-livreurs doivent s'assurer du ramassage régulier du lait, et les laiteries s'assurer d'être approvisionnées quotidiennement en lait cru en quantité suffisante pour pouvoir honorer les contrats qu'elles ont conclus avec leurs clients. Ces trois exemples, que l'on pourrait multiplier à l'envi, démontrent combien les relations économiques entre les acteurs des filières sont différentes d'une production agricole à l'autre. Plusieurs chapitres de l'ouvrage précisent en fonction des productions le contexte, les modalités de l'établissement des relations économiques entre les agriculteurs et les premiers metteurs en marché.

Les contrats entre les agriculteurs et leurs clients sont très anciens, les premiers marchés à terme remontent au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle aux États-Unis (introduction de contrats à terme standardisés sur le Chicago Board of Trade en 1865). Les relations commerciales ont pris des formes diverses dans le monde, y compris dans l'Union européenne, donnant matière aux différentes disciplines – sciences du droit,

économiques, sociales – pour se pencher sur la manière dont se sont construites au cours du temps les relations commerciales entre les acteurs des filières. De façon inédite, ces différentes approches théoriques du contrat en agriculture sont ainsi rassemblées et mises en perspective dans un même ouvrage.

Les années qui ont suivi la signature de l'accord de Marrakech en 1994 ont été marquées par la libéralisation des marchés agricoles et agroalimentaires, les acteurs de la gouvernance mondiale estimant probablement qu'il serait toujours possible de s'approvisionner sur le marché international à un prix raisonnable. Mais la crise de la Covid-19 en 2020-2021, puis l'extension du conflit russo-ukrainien en février 2022 ont rappelé aux décideurs politiques et économiques la nécessité de disposer d'apports locaux en matières premières agricoles afin de garantir l'approvisionnement régulier des chaînes de production de l'industrie agroalimentaire et des populations. L'indépendance alimentaire passe, d'une certaine manière, par une sécurisation des flux de matières et financiers ; le contrat est un des outils pour y satisfaire.

L'agriculture et l'agroalimentaire étant à juste titre considérés comme stratégiques, l'exécutif et les parlementaires français se sont toujours souciés de mettre en place un cadre législatif garantissant l'approvisionnement de la population à un prix acceptable. Ainsi, depuis 2000, plus d'une dizaine de lois ont abordé le sujet des relations commerciales agricoles, les dernières en date étant les lois EGalim, visant à mieux rémunérer les agriculteurs et à assurer une répartition équitable de la valeur créée dans la chaîne d'approvisionnement, du producteur au consommateur. Sans changement d'état d'esprit des acteurs économiques ces dernières années, le législateur a été contraint de multiplier les lois au risque d'atteindre un dispositif contractuel relativement compliqué où seuls les spécialistes en maîtrisent toutes les subtilités.

J'invite vivement les acteurs économiques, les juristes, les parlementaires, et plus largement tous ceux qui s'intéressent de près ou de loin à la contractualisation en agriculture, à prendre connaissance du contenu de ce livre pluridisciplinaire. Il apporte des regards croisés sur l'état des contrats agricoles en France.

Yves Trégaro  
Agroéconomiste, médiateur délégué des relations  
commerciales agricoles de 2017 à 2023

# Avant-propos

---

Si les recherches fondamentales dans les grandes disciplines (biologie, écologie, agronomie, microbiologie, physico-chimie, mathématiques, sciences de la Terre, économie et sociologie, etc.) sont essentielles pour faire progresser les connaissances, elles contribuent également à fournir, *via* des démarches interdisciplinaires, des réponses aux grands défis posés par notre époque. D'autant plus lorsque ces grands défis exigent une approche systémique impliquant les couplages entre transitions scientifique, technologique et organisationnelle. C'est pourquoi l'Institut national de la recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement (INRAE) encourage fortement l'animation scientifique interdisciplinaire.

Au sein de cette interdisciplinarité, les sciences humaines et sociales ont toute leur place. Comment protéger les cultures et réduire, voire se passer de l'usage des pesticides sans prendre en compte les conséquences économiques et sociales, les besoins de formation et d'accompagnement des agriculteurs ? Comment comprendre les liens entre le déclin de la biodiversité, les activités humaines, le changement climatique et les émergences de zoonoses sans des recherches interdisciplinaires ? Comment articuler dans les filières les transformations induites à la fois par les transitions écologiques des systèmes de production agricoles et les transitions alimentaires ?

Les sciences humaines et sociales participent donc tout naturellement à l'expertise d'INRAE, et particulièrement dans le présent ouvrage lorsqu'il s'agit de traiter de la question des contrats – conclus de façon volontaire ou obligatoire – dans les filières agricoles, forestières et halieutiques. Elles accueillent de manière inédite le droit. Il faut se féliciter de cet intérêt de la discipline juridique pour le domaine agricole et pour la méthodologie empirique. Non seulement le droit, l'économie et la sociologie définissent la notion de contrat depuis leur champ disciplinaire, mais encore chacune de ces trois disciplines est invitée à se prononcer sur la définition donnée par les deux autres. Le contrat peut-il favoriser une coconstruction entre l'amont et l'aval de la transition des systèmes agricoles et alimentaires vers des systèmes sains et durables ? Cet ouvrage apporte un éclairage bienvenu sur ces questions, alors que les politiques publiques souhaitent promouvoir une logique d'incitation et que le contrat devient un outil clé de structuration des filières.

Philippe Mauguin  
Président-directeur général d'INRAE



# Avant-propos

---

Les personnes, les familles et les organisations humaines ont toujours échangé des biens et des services de diverses façons, qu'il s'agisse de différents mécanismes de marché ou de contrats. Par l'investissement dans des compétences et des équipements toujours plus pointus et coûteux, la spécialisation permet des gains de productivité, au-delà même des espérances d'Adam Smith<sup>1</sup> par la main invisible du marché, coordonnant des activités toujours plus nombreuses et différenciées.

Cependant, au niveau de l'entreprise, la spécialisation accroît les risques de ne pas recouvrer cet investissement, en raison d'aléas climatiques ou de la défaillance possible de fournisseurs ou de clients, auxquels sont particulièrement exposées les activités basées sur les ressources naturelles. Le contrat peut permettre de limiter, voire d'éviter, ces risques qui portent atteinte *in fine* aux capacités d'investissement, et donc de production. C'est un des fils rouges de cet ouvrage.

Aujourd'hui, les filières agricoles, halieutiques et forestières sont pleinement parties prenantes d'un développement économique et commercial, avec, pour les différents opérateurs, des interdépendances et des risques différenciés selon leurs spécificités. Les contrats, plus ou moins formalisés, constituent un ensemble de règles que se donnent les parties pour réaliser des échanges entre elles. Ils permettent de réduire les risques de défaillance des fournisseurs ou des clients, et donc de protéger les investissements consentis en vue des échanges. Les contrats sont au cœur de cet ouvrage, qui vise à décrire concrètement le fonctionnement, encore largement invisible, des marchés au sein des filières agricoles, halieutiques et forestières. Les quantités échangées et les prix entre les producteurs, les transformateurs et les distributeurs, en amont de la consommation finale, restent très mal connus en raison de l'absence d'enquêtes publiques dédiées. Le partage de la valeur au sein de ces chaînes de valeur reste une source de conflits sociaux récurrents en France et en Europe, ravivés par le Pacte vert européen de 2019, et constitue une question de recherche complexe.

Rappelons que pour aboutir, au sein de l'Union européenne, à un environnement préservé et à une économie sans émission nette de gaz à effet de serre d'ici 2050, ce Pacte a été décliné par une stratégie « De la ferme à la table » dont les objectifs restent particulièrement difficiles à concilier : atteindre une alimentation saine et abordable, des revenus décents pour les producteurs, une baisse de 50 % des pesticides et de 25 % des engrais de synthèse à l'horizon 2030. Or ces facteurs de production polluants, auxquels on peut ajouter les carburants et les combustibles fossiles, sont des contributions majeures ces dernières décennies à l'accroissement de la productivité du travail en agriculture. Cette productivité a permis d'abaisser

---

1. Smith A., 1881. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, vol. 1, Guillaumin et Cie.

le coût des denrées agricoles pour l'alimentation notamment, tout en améliorant relativement peu les revenus agricoles, malgré la rapide réduction du nombre d'actifs agricoles. Le Pacte vert invite à une révolution de la production et de l'utilisation de la biomasse, et donc de l'organisation économique, sociale et territoriale que construisent les filières agricoles, halieutiques et forestières. Tout l'enjeu aujourd'hui est alors de parvenir à des transitions des filières vers des modèles agricoles et alimentaires plus durables.

Cet ouvrage offre des clés d'analyse des conditions à réunir pour repenser la coordination des acteurs des filières à l'aune de ces transitions. À partir de rappels disciplinaires en droit, en économie et en sociologie, mais aussi d'études de cas, cet ouvrage tombe à point nommé pour partager les connaissances actuelles sur l'organisation économique et sociale des filières et sur leur capacité à relever les défis contemporains. Si la contractualisation, qualifiée de « fait social total », ressort comme une pierre angulaire de cette organisation, le rôle de l'État est aussi particulièrement mis en avant dans la diversité et la complexité de ses missions, changeantes et parfois contradictoires, qu'il se donne. La réglementation y apparaît à la fois garante et complémentaire des contrats entre opérateurs des filières, voire entre l'État et les opérateurs de filière.

Nous ne pouvons que recommander chaudement la lecture de cet ouvrage et d'y revenir autant que nécessaire pour éviter tout jugement manichéen et vain sur les agriculteurs ou les pêcheurs, sur l'État ou les opérateurs intermédiaires, dans l'organisation des échanges des filières agricoles, halieutiques et forestières.

Pierre Dupraz

Directeur de recherche en économie, chef du département EcoSocio d'INRAE

Christophe Soulard

Directeur de recherche en géographie, chef du département ACT d'INRAE

# Introduction

---

*Marie-Benoît Magrini, Raphaèle-Jeanne Aubin-Brouté,  
Zohra Bouamra-Mechemache, Gérard Marty, Annick Vignes*

## **1. Pourquoi s'intéresser aux contrats dans les filières agricoles, forêt-bois et halieutiques ?**

Les questions de compétitivité, de prix et de répartition de la valeur font l'objet de nombreux débats. Ils donnent lieu, à l'occasion de crises agricoles, à des tensions significatives entre les acteurs des filières, à l'image des manifestations organisées par le monde agricole au début de l'année 2024. Ces débats sur les conditions de production agricole et de débouchés des professionnels des filières agricoles, pris en étau entre des contraintes agroécologiques et un marché toujours plus concurrentiel et mondialisé, soulignent la nécessité d'apporter des réponses à la sauvegarde de ce secteur d'activité essentiel en France, dont dépendent notre sécurité alimentaire et le développement des territoires.

Pour y répondre, il est indispensable de mieux comprendre la manière dont s'organisent les échanges sur le marché des biens agricoles entre les opérateurs des filières. En particulier, de plus en plus d'acteurs avancent l'idée que certaines modalités contractuelles pourraient aider les opérateurs à mieux sécuriser approvisionnements et débouchés, à atteindre une plus grande stabilité des prix, à maintenir ou relocaliser des activités dans nos territoires et à répartir plus équitablement la valeur ajoutée. Or, si tout échange marchand suppose un contrat en tant qu'accord de volontés, il en existe une pluralité de formes (écrit ou oral), de types (bilatéral, tripartite, etc.) et de modalités de formation (négocié ou non, vente de gré à gré, enchères, etc.). Comprendre ces différences et leurs effets sur les objectifs visés par les parties contractantes n'est pas trivial. D'ailleurs, si les récentes lois EGalim ont remis en avant l'intérêt de la contractualisation, les premières analyses des effets de ces contrats écrits, pluriannuels (sauf exception), et tels qu'ils sont conçus et rendus obligatoires dans certaines filières, restent mitigées, notamment sur la répartition de la valeur ajoutée.

Qu'ils soient agriculteurs, éleveurs, forestiers, pêcheurs, apiculteurs, fournisseurs de facteurs de production primaire (semences, produits pour la santé des plantes, engrais, machinisme, mais aussi main-d'œuvre ou prestations de services), organismes de collecte et de stockage, artisans et industries de la transformation,

restaurateurs, entreprises de la distribution, les acteurs des filières interagissent et s'accordent sur des modalités de production et/ou d'échange en fonction de leurs besoins respectifs. Le contrat constitue un dispositif d'intermédiation marchand essentiel au fonctionnement des marchés et, en conséquence, à l'évolution des prix, des débouchés et des qualités qui se construisent dans les filières.

C'est dans cette perspective qu'un ensemble de chercheurs et d'enseignants-chercheurs issus du droit, de l'économie et de la sociologie s'est engagé dans une réflexion collective autour de cet objet *contrat*. Menée sur plus de deux ans, cette réflexion collective a permis de mettre à plat tant les principaux dispositifs juridiques qui encadrent la contractualisation que les logiques d'action et les contextes éco-socio-historiques dans lesquels ils s'inscrivent. L'objectif a été d'analyser comment les contrats, tels qu'ils existent et sont utilisés dans les filières, contribuent ou pas au bon fonctionnement de notre économie de marché pour répondre aux enjeux à la fois de compétitivité économique et de durabilité.

Ce travail a abouti à la construction de cet ouvrage inédit, croisant pour la première fois les disciplines du droit, de l'économie et de la sociologie, illustré de cas concrets afin de mieux comprendre un objet aussi complexe que le contrat. Dans un souci premier de pédagogie, destiné à éclairer le débat public et à répondre aux interrogations des opérateurs des filières sur l'usage des contrats, nous avons cherché à fournir des clés de compréhension essentielles. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur différentes illustrations relevant principalement des filières agricoles, forêt-bois et halieutiques. Contrat, contractualisation, filière, marché constituent des concepts imbriqués qui, revenant régulièrement dans les débats, nécessitaient d'être clarifiés par les sciences humaines et sociales. Ces notions essentielles font d'ailleurs l'objet d'un glossaire, que nous avons rédigé en croisant nos trois disciplines pour faciliter l'immersion du lecteur dans l'ouvrage. Au-delà des disciplines respectives des auteurs, cet ouvrage permet donc d'avancer dans une compréhension partagée, de lever des ambiguïtés au regard d'une réalité contractuelle parfois décrite par des termes variables entre le droit, l'économie et la sociologie.

## **2. Comment étudier les échanges marchands sous contrat sans enquête publique dédiée ?**

Un autre défi auquel nous avons été confrontés est l'absence de données statistiques sur cet objet. Si le secteur agricole fait l'objet d'importantes enquêtes publiques régulières, telles que le recensement agricole ou les enquêtes sur les pratiques culturelles, la manière dont ces productions sont ensuite échangées sur le marché ne fait, étonnamment, l'objet d'aucune enquête en France. Ce constat s'explique en grande partie par des éléments de contexte. Lors de la mise en place de ces premières grandes enquêtes publiques, les marchés agricoles étaient fortement administrés, et la question des débouchés et de l'organisation des échanges relevait essentiellement d'une gouvernance publique *via* la politique agricole commune (PAC). Aujourd'hui, avec la fin des prix administrés et le basculement du secteur agricole dans une économie de marché, de plus en plus concurrentielle, il devient primordial d'avoir une meilleure compréhension de ces échanges agricoles. Ceux-ci jouent, en effet, un rôle déterminant dans l'orientation des choix productifs en amont, et dans la répartition de la valeur ajoutée et des risques qui impactent les

investissements des différentes parties. Pourtant, il n'existe pas à ce jour de données statistiques sur les différentes formes contractuelles utilisées dans les échanges marchands au sein des filières. C'est pourquoi cet ouvrage s'appuie essentiellement sur la connaissance des chercheurs et chercheuses ayant étudié certaines d'entre elles pendant plusieurs années<sup>1</sup>. Certains et certaines des auteurs et autrices sont aussi régulièrement mobilisés dans des expertises auprès des décideurs publics ou d'interprofessions.

L'analyse des contrats dans les filières présentée dans cet ouvrage repose ainsi sur des analyses empiriques, et s'appuie sur un socle de connaissances théoriques et conceptuelles qui permettent d'en comprendre les rationalités et les spécificités. Par cet effort de définitions et de description des modalités par lesquelles les contrats opèrent, étudiés à travers le prisme du droit, de l'économie et de la sociologie, cet ouvrage pose des premiers jalons pour porter une réflexion sur l'organisation d'enquêtes publiques dédiées aux contrats sur les marchés agricoles, forêt-bois et halieutiques. Ces enquêtes sont déjà conduites dans d'autres pays, notamment par le département de l'Agriculture des États-Unis (l'USDA) qui publie des études sur ce sujet.

### 3. Contrat ou marché ?

Bien souvent, des opérateurs des filières tendent à opposer contrat et marché. En fait, contrat et marché sont indissociables, car c'est bien l'accord des volontés entre entreprises, qui se traduit au travers de contrats formels ou informels, écrits ou oraux, qui organise les échanges sur le marché. Décrite comme une « abstraction intellectuelle » par Friedrich Hayek<sup>2</sup>, la notion de marché renvoie aussi au résultat d'une construction sociale dans laquelle des acteurs aux intérêts particuliers interagissent pour permettre la qualification et la circulation des biens ainsi que l'attribution (par ce mécanisme d'échange sur le marché) d'un prix à chaque bien<sup>3</sup>.

Depuis plusieurs décennies, l'économie de marché (dite « décentralisée ») est ainsi reconnue comme le mode d'allocation des ressources le plus efficace pour coordonner des milliers d'individus, si ce n'est des milliards, dans leurs activités économiques respectives : le marché est un instrument de coordination. Si le terme « marché » peut aussi renvoyer à une réalité physique ou géographique – le marché couvert ou de plein vent d'une ville, les marchés de gros comme le marché d'intérêt national de Rungis –, la notion de marché renvoie le plus souvent à une organisation sans représentation physique ou géographique clairement identifiée (comme les marchés financiers). *In fine*, en fonction des types de contrats passés entre les opérateurs, les modes d'organisation des marchés (c'est-à-dire des transactions, des échanges) sont multiples (marché d'enchères, de gré à gré, à terme, spot, etc.), et cette diversité des formes d'échange marchand est particulièrement présente dans les filières agricoles, forêt-bois ou halieutiques.

1. Nous renvoyons aussi le lecteur aux travaux du RMT (réseau mixte technologique) Filarmoni pour différents travaux sur l'organisation des filières agricoles : <https://www.filarmoni.fr>

2. Prix Nobel d'économie en 1975, voir son ouvrage majeur *Droit, législation et liberté*, paru en 1973.

3. Dans le temps, ces prix tendent à s'égaliser en fonction des marchés relatifs à la substituabilité des biens et des espaces géographiques dans lesquels les échanges ont lieu.

## 4. Une diversité de contrats

Cet ouvrage ne s'intéresse qu'aux échanges marchands de biens, essentiellement lors de la première mise en marché (dite aussi « de première commercialisation »). À l'exception des contrats d'approvisionnement en bois issus des forêts publiques, les contrats étudiés relèvent d'échanges entre opérateurs privés. Les illustrations retenues révèlent des spécificités communes, mais aussi des caractéristiques bien distinctes entre les filières de l'élevage, des grandes cultures, halieutiques ou de la forêt-bois. Ces spécificités sont liées, pour une large partie, à la nature intrinsèque des produits issus de ces filières d'animaux, de végétaux, de la forêt ou de la mer. Ces productions sont très dépendantes des conditions climatiques, des cycles de production, des contraintes de périssabilité et de la qualité sanitaire des produits. Ces contraintes intrinsèques font que les échanges de ces biens ne peuvent pas être analysés comme dans d'autres secteurs. Ces productions sont aussi liées à la diversité des stratégies de différenciation des produits sur un même segment de marché, au travers de la démultiplication des mentions valorisantes, qu'elles soient publiques (ex. : label AB, appellations d'origine protégée ou contrôlée, Label Rouge, Haute Valeur Environnementale) ou privées (ex. : Marine Stewardship Council, Bleu-Blanc-Cœur).

Certaines productions peuvent aussi revêtir un caractère politique et être fortement dépendantes d'autres formes contractuelles. Par exemple, la production et la contractualisation sur les semences, dont relève l'excellence du catalogue français, dépendent étroitement d'autres types d'accords partenariaux en recherche-développement. Enfin, les échanges agricoles s'opèrent aussi à des échelles géographiques variables. Du local au global, le développement des filières et de leurs contrats marchands relève très largement du choix d'inscription spatiale de la production et des échanges, et des choix d'échelles d'action, particulièrement discutées aujourd'hui face aux enjeux de souveraineté alimentaire et de territorialisation de l'alimentation.

## 5. Quelles politiques publiques pour la contractualisation ?

S'interroger sur la manière dont les échanges s'organisent sur le marché, c'est comprendre les modes de réallocation des ressources par un ensemble d'acteurs dans un domaine de production donné. L'État reste le garant de l'efficacité du marché afin d'atteindre une utilisation des ressources qui soit durable, tant d'un point de vue environnemental (ex. : préserver le renouvellement des ressources naturelles) qu'équitable (ex. : favoriser des négociations loyales, corriger des rapports de force préjudiciables à une rémunération décente) et économique (ex. : permettre l'entrée de nouveaux acteurs dans les échanges). S'interroger sur la contractualisation, c'est donc aussi comprendre comment l'État encadre ces échanges au travers de règles de droit, voire organise la mise en marché. Ces règles de droit sont indispensables pour permettre de bonnes conditions de marché. Par exemple, les échanges sur un marché sont plus ou moins facilités et rendus efficaces en fonction des dispositifs favorisant des échanges d'informations, comme au travers des interprofessions ou des offices.

La multiplication de cahiers des charges formalisés dans des dispositifs contractuels contribue également à segmenter le marché. Les interactions sociales, plus ou moins fréquentes ou fédératives, attachées à ces modalités contractuelles, sont par ailleurs susceptibles de construire des visions différentes concernant l'orientation des choix

futurs du secteur. Ceci questionne donc aussi la mise en cohérence de ces démarches pour la transition vers la durabilité.

*In fine*, comprendre les différents dispositifs dans lesquels les contrats s'insèrent est tout aussi essentiel pour éclairer les opérateurs du monde agricole que la décision publique, sur les évolutions nécessaires à l'adaptation des contrats marchands et leurs conditions de passation et d'exécution.

Analyser ces contrats marchands permet aussi d'identifier certaines failles du marché (ex. : mieux comprendre pourquoi certains biens ou services essentiels ne sont pas fournis sur le marché, ou pourquoi les impacts environnementaux sont plus ou moins considérés). Une analyse croisée, sous l'angle du droit, de l'économie et de la sociologie, permet de réfléchir à la sécurisation de l'approvisionnement et de la répartition de la valeur ajoutée le long des filières, mais aussi de détecter d'éventuelles distorsions de concurrence qui peuvent entraîner des défauts d'investissements dans certains maillons des filières, et aller jusqu'à la cessation des activités de production, ou, au contraire, générer de la volatilité qui, *in fine*, peut entraîner une augmentation de l'insécurité alimentaire. En se penchant sur ces enjeux de politique publique, un objectif de cet ouvrage est donc aussi de montrer en quoi les contrats peuvent constituer un outil de régulation des politiques agricoles.

D'ailleurs, l'État encourage de longue date la concertation entre professionnels des filières agroalimentaires pour améliorer les conditions de leur coordination sur le marché. D'abord, la loi accorde un pouvoir normatif à des groupes professionnels et interprofessionnels pour organiser la production, définir des normes et des règles sur les qualités. La fin des marchés agricoles administrés par la puissance publique et le tournant néolibéral de la PAC, à la fin du xx<sup>e</sup> siècle, ont conduit au développement de ce qui est nommé une « agriculture contractuelle », par opposition à cette « agriculture administrée » qui a caractérisé les premières décennies d'après-guerre. Ainsi, introduit par la loi de modernisation du 27 juillet 2010, le principe de contractualisation est encouragé mais il se heurte à des freins d'acceptation. Les contrats de commercialisation de produits agricoles font donc l'objet d'une réflexion accrue des pouvoirs publics, d'autant plus en raison de leur dissymétrie intrinsèque liée à des structures de marché différentes entre l'amont et l'aval agricoles<sup>4</sup>. Ces dernières années ont été marquées par une forte inflation des textes légaux et réglementaires ainsi que par le développement de guides à la contractualisation par les interprofessions. Les récentes loi EGAlim, qui renforcent le dispositif, ou les nouvelles aides couplées à la production exigent désormais, pour certaines filières, la formalisation de contrats passés par l'aval avec des agriculteurs. Cette évolution récente témoigne de l'importance accordée par le législateur à la contractualisation, et appelle donc à une analyse actualisée par la recherche scientifique sur ces dispositifs contractuels et leurs enjeux.

---

4. En général, le maillon de la production regroupe un nombre important d'agriculteurs, alors que les acteurs plus en amont (semences, fournisseurs d'intrants, etc.) et en aval (industries de transformation et de distribution en particulier) sont en nombre plus limité. Cette structure de marché peut conférer un pouvoir de marché à ces deux secteurs.

## **6. L'intérêt d'un cadre commun d'analyse des relations contractuelles entre le droit, l'économie et la sociologie**

L'étude des contrats et des relations contractuelles dans les échanges a fait l'objet d'une abondante littérature dans différentes disciplines. Toutefois, ces ouvrages restent monodisciplinaires, et peu s'intéressent spécifiquement au secteur agricole et agroalimentaire. Les économistes, les juristes et les sociologues ayant contribué à cet ouvrage se sont donc lancé un défi commun : analyser les contrats à travers leurs propres grilles de lecture, tout en s'attachant à faire émerger les points communs et les complémentarités de leurs disciplines. Leur objectif est de mieux réfléchir au rôle des contrats dans la production et l'échange de biens agricoles et alimentaires. Analyser les contrats dans l'organisation de la production et de l'échange est essentiel tant pour l'économiste, qui évalue le niveau d'efficacité des modes de coordination choisis, que pour le juriste, qui apprécie la pertinence du corpus normatif applicable, et enfin pour le sociologue, qui étudie les raisons et les modalités de l'émergence du contrat dans un contexte socio-historique donné.

Cet ouvrage vise à démontrer qu'un législateur rédigeant une loi, un décideur public devant prendre une décision ou un opérateur de filière réfléchissant à un mode d'organisation sur le marché ont besoin de ces regards croisés pour en apprécier la faisabilité et ses effets.

Destiné à tous ceux qui s'intéressent aux contrats dans l'agriculture et l'alimentation, cet ouvrage couvre une diversité de contrats dans la production et l'échange de biens et services des filières agricoles, forêt-bois et halieutiques. Sans prétendre à l'exhaustivité, il offre un large panorama de la diversité des modalités contractuelles en fonction de plusieurs facteurs : les spécificités des biens à échanger et les finalités visées, l'héritage historique de l'organisation des filières, les temporalités (court et long terme), l'intensité et la forme des risques rencontrés, les structures de marché, variables selon les filières, et la diversité des acteurs impliqués (coopératives, petits producteurs, industries, etc.).

La 1<sup>re</sup> partie rassemble trois chapitres disciplinaires. Dans le chapitre 1, les juristes expliquent comment les contrats s'inscrivent dans des règles de droit destinées à garantir le respect de valeurs sociales considérées comme essentielles. Les contrats qui servent de support à l'échange de biens ou de services doivent ainsi respecter un ensemble de règles impératives. Il s'agit tantôt de traiter du droit applicable aux contrats, c'est-à-dire de l'ensemble des règles qui encadrent les contrats des secteurs agricoles et limitent la liberté contractuelle, tantôt de traiter de la méthode dite « de la contractualisation », qui consiste pour le législateur à utiliser le contrat comme un instrument de l'action publique.

Dans le chapitre 2, les économistes présentent d'abord la manière dont des acteurs trouvent la forme de coordination optimale, permettant une adéquation efficace entre leurs besoins en limitant les coûts de cette coordination. Les contrats peuvent être une forme de coordination optimale. En d'autres termes, dans une économie de marché, les relations contractuelles renvoient, pour l'économiste, à des enjeux de coordination et d'incitations.

Dans le chapitre 3, les sociologues expliquent que l'action contractuelle suppose de rendre compte du cadre normatif, aussi bien juridique que culturel, qui organise

les conditions d'un appariement sur les marchés. Ils montrent ensuite, dans une perspective interactionniste, que les processus de contractualisation renvoient à la dynamique des échanges à travers lesquels les acteurs négocient les règles qui y sont appliquées.

Ces clarifications conceptuelles et théoriques structurent les analyses empiriques conduites dans les chapitres de la II<sup>e</sup> partie sur différents exemples. On trouve ainsi une présentation de l'utilisation des contrats dans les filières d'élevage (chapitre 4), avec un focus spécifique sur la filière laitière (chapitre 5) ; puis dans des filières de grandes cultures (chapitre 6), avec un focus spécifique sur la filière des semences (chapitre 7) ; avant de terminer par deux filières d'enjeux de préservation de ressources, avec la filière forêt-bois (chapitre 8) et la filière halieutique (chapitre 9). L'ouvrage s'achève par une conclusion qui résume les apports et les mises en perspectives de l'ouvrage, et par un glossaire des notions essentielles.



## Partie I

---

# Apports théoriques



## Chapitre 1

---

# Approche du droit pour l'analyse des contrats

*Raphaèle-Jeanne Aubin-Brouté, Lucas Bettoni*

**Les contrats dans le secteur de la production, de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles se nouent dans un cadre juridique organisé conjointement par le droit européen et le droit national. Ce droit privilégie aujourd'hui une régulation des marchés agricoles par les organisations professionnelles et interprofessionnelles, au lieu des mécanismes d'intervention publique. Les contrats conclus pour la première commercialisation des produits agricoles font l'objet d'une attention particulière. La dépendance économique des agriculteurs au sein de la chaîne d'approvisionnement justifie l'existence de règles spéciales pour lutter contre les comportements déloyaux afin de parvenir à un certain équilibre contractuel.**

### Introduction

Compte tenu de sa fonction nourricière, le secteur agricole représente un enjeu économique et politique fort tant pour l'Union européenne (UE) (le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne – le « TFUE » – consacre son titre III à l'agriculture et à la pêche) que pour la France (voir C. rur. pêche mar., art. L. 1). La production agricole et son négoce font ainsi l'objet de multiples dispositions juridiques. Deux niveaux d'intervention du droit peuvent être distingués pour faciliter l'analyse de ces dispositifs : les marchés de produits agricoles et les relations commerciales agricoles.

Le premier est l'apanage du droit européen depuis la création en 1957 du marché intérieur et de la mise en place, cinq ans plus tard, d'une politique agricole commune (PAC). Le second est plutôt investi par le droit national (voir le titre IV du livre IV du Code de commerce « De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées », dont certaines dispositions sont anciennes, comme le délit de revente à perte introduit en 1963), encore que le droit européen, *via* le Parlement et le Conseil, intervient désormais dans ce domaine pour assurer une harmonisation minimale des législations entre États membres (voir Directive (UE)

2019/633 du 17 avril 2019 sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire, considérant 1 : « L'approche fondée sur une harmonisation minimale retenue par la présente directive permet aux États membres d'adopter ou de maintenir des règles nationales portant sur d'autres pratiques commerciales déloyales que celles énumérées dans la présente directive »).

### **Encadré 1.1. Comment s'articulent les règles européennes et nationales dans une organisation juridique donnée ?**

Il convient d'abord de rappeler que l'UE ne dispose que des compétences qui lui sont conférées par les traités. En vertu de ce principe dit d'« attribution », l'UE peut agir uniquement dans les limites des compétences qui lui ont été attribuées par les États membres. Toute compétence non attribuée à l'UE dans les traités appartient aux États membres. Le traité de Lisbonne clarifie la répartition des compétences entre l'UE et ses États membres. Il énonce à cet égard que l'agriculture et la pêche (à l'exclusion de la conservation des ressources biologiques de la mer) relèvent d'une compétence partagée entre l'UE et les États membres (TFUE, art. 4, § 2, d), ce qui signifie que la légifération dans ces domaines peut aussi bien se faire au niveau européen que par chacun des États membres. C'est ainsi que, pour l'organisation des marchés des produits agricoles, des règles de régulation ont été prises tant à l'échelle européenne (Règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles) que française (Code rural et de la pêche maritime, livre sixième « Production et marché »).

S'agissant ensuite de la question proprement dite de l'articulation des règles internes et européennes, deux principes fondamentaux du droit de l'UE, d'origine jurisprudentielle, y apportent une réponse. En premier lieu, en vertu de l'effet direct des règles européennes (CJCE, 5 févr. 1963, aff. 26/62, *Van Gend en Loos*), celles-ci s'intègrent dans le droit positif français à l'intérieur duquel elles constituent un volet spécifique. Cela signifie, par exemple, que le droit français de la concurrence se compose en réalité de deux corps de règles : le droit interne de la concurrence (C. com., art. L. 410-1 et s.) et le droit européen de la concurrence (TFUE, art. 101 et 102). En second lieu, le principe de primauté du droit de l'UE exige que l'application des règles internes ne mette pas en péril l'application pleine et uniforme des règles européennes (CJCE, 15 juill. 1964, aff. 6/64, *Costa c/ Enel*). Ainsi, en cas de conflit entre une norme de l'UE et une norme d'un État membre, le droit européen prévaut sur le droit national (CJCE, 9 sept. 2003, aff. C-198/01, *CIF*), obligeant ainsi les autorités nationales de concurrence à déclarer inapplicables les règles de concurrence internes contraires aux articles 101 et 102.

Les contrats agricoles et agroalimentaires sont ici étudiés selon cette double approche juridique *droit des marchés agricoles/droit des relations commerciales agricoles*. L'analyse de ces contrats nécessite d'abord de comprendre les règles de droit qui prévalent dans l'organisation des marchés de la production et de la commercialisation de produits agricoles. En effet, l'encadrement des pratiques contractuelles constitue un instrument insuffisant de rééquilibrage des forces au sein de la chaîne agroalimentaire s'il n'est pas couplé à des mesures structurelles de concentration de l'offre et de renforcement du pouvoir de marché des agriculteurs.

De plus, les marchés de produits agricoles sont de plus en plus gouvernés par des règles et des mesures publiques d'incitation qui visent à encourager le recours par les acteurs privés à certaines figures contractuelles (contrats types, accords-cadres, accords de durabilité ou encore clause de partage de la valeur). Dit autrement, la norme contractuelle est devenue un instrument essentiel de la politique publique pour organiser les marchés agricoles (Aubin-Brouté, 2014 ; voir chapitre 3, section 1.2).

Complémentaires, le droit des marchés agricoles et le droit des relations commerciales agricoles sont donc étroitement imbriqués. Plusieurs instruments juridiques mobilisés par les pouvoirs publics relèvent autant d'une politique de régulation des marchés que d'un interventionnisme contractuel. C'est en particulier le cas des organisations de producteurs (OP), à qui l'on a confié la double mission de concentration de l'offre sur le marché et de rééquilibrage des relations commerciales, comme exposé dans ce qui suit.

## 1. Les marchés des produits agricoles saisis par le droit

Dans le système d'économie libérale qui est le nôtre en France et en Europe, le marché n'est pas un espace de non-droit. Aucun marché ne peut fonctionner sans un minimum de règles du jeu, de normes de comportement pour ses acteurs. Il revient dès lors à la puissance publique de déterminer le bon degré d'intervention sur les marchés.

### Encadré 1.2. Qu'entend-on par « marché » en droit ?

À l'instar des économistes, les juristes conçoivent le marché comme le lieu théorique de rencontre de l'offre et la demande pour un produit ou un service donné. Le droit de la concurrence a pour rôle de prévenir et, le cas échéant, sanctionner les atteintes au marché d'où qu'elles viennent, qu'elles soient le fait des opérateurs économiques (prohibition des ententes anticoncurrentielles et des abus de position dominante) ou des États (contrôle des aides étatiques). Le droit parle de « marché pertinent » pour identifier le marché concerné, entendu de façon géographique et substantielle (quels produits, quels services ?), sur lequel un comportement supposé anticoncurrentiel est mesuré. De même, la notion de « pouvoir de marché » constitue un outil fondamental servant à apprécier le caractère nocif ou non d'une entente, ainsi que la détention éventuelle d'une position dominante.

En pratique, l'existence d'un tel pouvoir s'apprécie au regard de la part de marché détenue par la ou les entreprises en cause. Par essence, la concurrence ne peut s'épanouir que si les entreprises peuvent librement échanger des biens ou des services et adopter les stratégies de leur choix pour conquérir la clientèle. Comme n'importe quelle liberté reconnue par le droit, la liberté de la concurrence et des prix n'est pas sans limites. Elle doit être encadrée afin que les acteurs du marché n'abusent pas de la marge de manœuvre qui leur est octroyée. Les « règles du jeu » que forme le droit de la concurrence visent précisément à maintenir les conditions optimales d'une véritable compétition sur le marché entre agents économiques, à savoir la transparence (absence d'asymétrie dans l'information), la contestabilité du marché (absence de barrières à l'entrée et à la sortie) ainsi que l'autonomie des comportements (interdiction des pratiques concertées).

### **Encadré 1.3. Qu'entend-on par « produits agricoles » en droit ?**

Les textes français qui y font référence ne définissent pas le produit agricole (voir C. rur. pêche mar., art. L. 631-24, II, renvoyant à la définition européenne). Il est cependant communément admis que l'expression sert à désigner le produit issu de l'exploitation d'un cycle biologique de nature végétale ou animale (voir C. rur. pêche mar., art. L. 311-1). La définition légale des produits agricoles se trouve dans le droit européen. D'après l'article 38 du TFUE, ce sont « les produits du sol, de l'élevage et de la pêche, ainsi que les produits de transformation qui sont en rapport direct avec ces produits ». L'annexe 1 du TFUE dresse une liste limitative de ces produits : animaux vivants, viandes, poissons, fruits, légumes, plantes, cacao, céréales, lait, café, huiles, sucre, alcools, etc. Si cette liste est très large et recouvre la quasi-totalité des produits (ex. : les escargots ne figurent pas dans l'annexe 1 du traité), il peut arriver que la question de la qualification d'un bien en produit agricole se pose (ex. : CJUE, 24 mars 2022, aff. C-726/20, *Ferme de la Sarthe*, jugeant que les plantes utilisées pour l'aménagement des toitures végétales, telles que le gazon en rouleaux, sont des produits agricoles).

Pour la plupart des marchés, cet encadrement se limite au contrôle *ex ante* des rapprochements d'entreprises et à la sanction *ex post* des comportements anticoncurrentiels (le « droit commun » des marchés, pour ainsi dire). Pour les marchés de produits agricoles cependant, la régulation publique va consister en un interventionnisme accru. Les enjeux économiques et politiques forts du secteur, ainsi que les fragilités de la population agricole, justifient en effet un supplément de règles de soutien des marchés et de protection de ses opérateurs. Cet ensemble normatif forme un « droit spécial » des marchés de produits agricoles. Il se caractérise par sa densité et son enchevêtrement. Afin d'éclairer le lecteur dans la compréhension de ce droit, nous revenons d'abord sur les finalités de ce droit « spécial » des marchés des produits agricoles, puis nous dressons une synthèse de son contenu et de la manière dont les relations contractuelles s'y organisent.

## **1.1. Les finalités du droit applicable aux marchés des produits agricoles**

Les marchés des produits agricoles obéissent pour l'essentiel aux règles européennes depuis l'intégration des marchés nationaux dans le marché intérieur en 1957. Les rédacteurs du Traité de Rome ont nommé cela l'« organisation commune des marchés agricoles » (OCM) (TFUE, art. 40). Aujourd'hui définie dans le règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013, l'OCM est traversée par des tendances complexes, oscillant entre mouvements de libération et de protection du marché (Gadbin, 2014).

### **1.1.1. La libéralisation des marchés des produits agricoles**

Les marchés agricoles s'inscrivent dans un contexte juridique européen ayant connu de profonds changements au cours de ces vingt dernières années, en lien avec le tournant libéral pris par la PAC depuis 1992. L'intervention directe de la puissance publique est réduite pour l'essentiel aux situations de crise conjoncturelle (les « filets de sécurité »). Les mécanismes de régulation de l'offre ont été progressivement abandonnés (suppression des prix planchers garantis pour les grandes cultures et les

viandes bovines en 1992, abandon des quotas laitiers en 2015 et sucriers en 2017). Les aides à la production ont été transformées en 2003 en aides découplées des variations de production, à l'hectare. Les paiements directs de ces nouvelles aides permettent aux agriculteurs de conserver des revenus, tout en laissant le jeu de l'offre et de la demande déterminer les prix et les niveaux de production.

L'évolution du secteur agricole vers les mécanismes du marché coïncide avec la réaffirmation, par les instances européennes, de la soumission du secteur agricole au régime de libre concurrence non faussée. Depuis 2003, la Cour de justice juge ainsi que « le maintien d'une concurrence effective sur les marchés des produits agricoles fait partie des objectifs de la politique agricole commune » (CJCE, 9 sept. 2003, aff. C-137/00, *Milk Marque Ltd.*). Quant au législateur européen, il a rappelé en 2013, dans le règlement OCM, le principe d'applicabilité des règles de concurrence contenues aux articles 101 à 106 du TFUE à la production et au commerce de produits agricoles, sauf aménagements spécifiques présentés plus bas (art. 206).

### 1.1.2. La régulation des marchés des produits agricoles

Bien que les marchés agricoles ne soient plus administrés comme auparavant, l'interventionnisme public y demeure présent comme dans nul autre secteur. Deux raisons principales sont susceptibles d'expliquer un maintien, voire un regain, de la régulation des marchés des produits agricoles. La première tient aux caractéristiques structurelles de ces marchés :

- l'atomisation de l'offre et la forte concentration de la demande (d'un côté, des producteurs agricoles éparpillés dans des centaines de milliers d'exploitations ; de l'autre, une industrie transformatrice dominée par une poignée de géants de l'agroalimentaire et, en bout de chaîne, des groupes de distribution qui dominent le commerce de détail alimentaire et qui désormais s'allient pour négocier avec les fournisseurs au moyen de centrales communes) ;
- la volatilité des prix agricoles (les causes de cette instabilité sont multiples : l'exposition aux risques climatiques et épidémiologiques, la difficulté d'anticipation de la demande du fait des délais de production, les problèmes de stockage, l'internationalisation du marché de la production agricole) ;
- l'asymétrie d'informations (les petits producteurs n'ont pas facilement accès à des informations sur les prix des marchés privés) (voir chapitre 5).

Évidemment, toutes les productions ne sont pas affectées avec la même intensité par ces différentes causes de dysfonctionnement des marchés (ex. : l'aléa climatique affecte davantage la production de céréales ou celle des fruits et légumes que les produits de l'élevage ; les céréales sont plus faciles à stocker que les productions maraîchères, fruitières ou laitières).

La seconde raison du maintien de la régulation tient à la remise en question du primat concurrentiel et à l'émergence, au sein de l'UE, de nouveaux objectifs : la stabilité des prix, l'économie sociale de marché, le plein emploi, le progrès social et, bien évidemment, la protection de l'environnement (TFUE, art. 3, § 3). Ainsi en droit de l'Union, les nécessités d'une concurrence efficace doivent être, dans l'intérêt des consommateurs européens, conciliées avec la sauvegarde et la promotion d'autres valeurs non purement économiques. C'est la théorie de la « concurrence-moyen » qui fut embrassée par l'Europe, contrairement aux États-Unis où la préservation de la concurrence a toujours été une fin en soi (Bonassies, 1983).

Le cadre de cet interventionnisme public sur les marchés agricoles est posé par le règlement OCM de 2013 précité. Celui-ci vient remplacer le règlement (CE) n° 1234/2007 du 22 octobre 2007, qui lui-même s'était subsisté aux 21 OCM sectorielles, dans le but d'unifier et de simplifier le régime de soutien des marchés. Depuis lors, l'OCM unique de 2013 a été modifiée à deux reprises, une première fois par le règlement (UE) 2393/2017 du 13 décembre 2017 (ci-après règlement « Omnibus ») et une seconde par le règlement (UE) 2021/2117 du 2 décembre 2021 (ci-après règlement « Omnibus bis »).

Sur le fond, l'OCM unique de 2013 infléchit les tendances libérales de celles de 2007. Les crises agricoles antérieures (ex. : la crise du lait en 2009, voir chapitre 5) ont en effet démontré la nécessité de conserver un minimum de régulation publique des marchés agricoles. L'OCM unique de 2013 édicte ainsi plusieurs mesures d'intervention (voir *supra*), en lien étroit avec les objectifs économiques et sociaux de la PAC énoncés par le droit primaire (TFUE, art. 39 : accroissement de la productivité, garantie d'un niveau de vie équitable à la population agricole, stabilisation des marchés, sécurité des approvisionnements et maintien de prix raisonnables pour les consommateurs). D'une façon générale, ces mesures législatives visent à assurer la transparence et la stabilité des marchés agricoles, à éviter que les crises ne s'aggravent, à stimuler la demande et à aider les secteurs agricoles de l'UE à mieux s'adapter aux évolutions du marché international. Il s'agit, en somme, d'adapter les mécanismes de marché aux contraintes du secteur. Ces mesures sont financées par le Fonds européen agricole de garantie (Feaga).

Il serait cependant faux de considérer que le législateur européen a, en 2013, complètement tourné le dos au mouvement de libération des marchés. Le régime de soutien des marchés demeure la portion congrue de la PAC (3 % de l'enveloppe Feaga pour 2014-2020, au lieu de 5,3 % pour 2007-2013). Un levier d'intervention moins direct, moins attentatoire au principe du libre-échange, a la préférence des autorités publiques : l'incitation à l'autorégulation. Ainsi, un grand nombre de mesures et de règles, relevant essentiellement du droit de la concurrence, visent à encourager les opérateurs et les organisations représentatives à agir pour remédier aux dysfonctionnements structurels du secteur. Le règlement modificatif Omnibus de 2017 épouse nettement cette tendance en autorisant, notamment, les exploitants et leurs acheteurs à convenir de clauses de répartition de la valeur afin de déterminer comment doit être répartie entre eux toute évolution des prix pertinents du marché des produits concernés (consid. 56), ou encore en conférant aux OP et aux associations d'organisations de producteurs (AOP) le pouvoir de négocier collectivement les conditions contractuelles des ventes individuelles (consid. 52). De façon générale, le droit européen compte sur une structuration privée des marchés agricoles, placée sous le contrôle des États membres, pour procéder au rééquilibrage des forces dans la chaîne de valeur (voir chapitre 3, section 1.1.2). Les chapitres de la partie II montrent toutefois que l'ampleur de cette structuration reste variable selon les filières, en particulier pour le maillon de la production où le poids économique des OP reste limité.

## 1.2. Le contenu du droit applicable aux marchés des produits agricoles

Quelques mesures directes de soutien public aux marchés des produits agricoles subsistent, même si elles sont en net recul ces trente dernières années. À l'inverse, le droit de la concurrence a gagné de l'importance avec la libéralisation des marchés. Les règles de concurrence constituent aujourd'hui les instruments de régulation privilégiés par les pouvoirs publics pour équilibrer les marchés agricoles. Ces règles incitent les opérateurs à trouver par eux-mêmes les formes d'organisation des échanges les plus efficaces au regard des spécificités et des contraintes de leur domaine de production : risque d'épuisement de la ressource en milieu halieutique (voir chapitre 9), préservation des forêts (voir chapitre 8), forte périssabilité des produits d'élevage (voir chapitre 4), haute qualité d'exigence de la production de semences (voir chapitre 7), etc.

### 1.2.1. Les mesures directes

Les mesures directes de soutien aux marchés des produits agricoles du règlement OCM de 2013 peuvent être classées en cinq catégories.

En premier lieu, les mesures de régulation de l'offre constituent des instruments « historiques » de la PAC, présents depuis 1962. À cet égard, il y a lieu de distinguer l'« intervention publique », c'est-à-dire l'achat par les États membres des excédents d'offre avant leur revente sur le marché à une date ultérieure (art. 11 à 16), de l'aide au stockage des produits fournie par la Commission européenne aux opérateurs privés (art. 17 à 18). Ces deux dispositifs permettent à la puissance publique de maintenir le cours normal des prix en éliminant les excédents d'offre. Généralisée par le passé, la régulation de l'offre est désormais cantonnée : l'intervention publique est seulement maintenue pour le blé, le beurre et le lait en poudre, tandis que l'aide au stockage privé est réservée au beurre, à la viande porcine, au lin et au lait écrémé en poudre. Il appartient à la Commission européenne d'adopter, par actes d'exécution, les prix d'intervention en fonction de seuils de référence, fixes pour certaines quantités ou fixés selon une procédure d'adjudication, tandis que le Conseil est compétent pour déterminer, à travers des actes délégués, la durée et le montant des aides au stockage.

En deuxième lieu, des mesures de prévention et de gestion des perturbations sur les marchés constituent des « filets de sécurité » et sont définies aux articles 219 à 222 du règlement OCM. Mandat est ainsi conféré à l'exécutif européen d'adopter en urgence des mesures de prévention des perturbations du marché ou encore des mesures de soutien du marché liées aux maladies animales et à la perte de confiance des consommateurs en raison de l'existence de risques pour la santé publique, animale ou végétale.

En troisième lieu, des aides sectorielles sont financées par le Feaga (et non par les États membres). Elles sont destinées à résoudre des problèmes spécifiques sur certains marchés agricoles de l'UE : programmes en faveur de la consommation de produits dans les écoles (art. 23 à 28), aides dans le secteur de l'huile d'olive et des olives de table (art. 29 à 31), aides dans le secteur des fruits et légumes (art. 32 à 38), aides dans le secteur vitivinicole (art. 39 à 54), aides dans le secteur de l'apiculture (art. 55 à 57) et aides aux organisations de producteurs de houblon

(art. 58 à 60). Toujours en vigueur, ces aides ont été déplacées vers un règlement (UE) n° 2021/2115 en date du 2 décembre 2021.

En quatrième lieu, la protection du marché intérieur s'opère par l'édition de mesures d'encadrement des échanges extracommunautaires, qu'il s'agisse d'importations ou d'exportations. Au titre d'un principe de préférence communautaire, des « prix d'entrée » sont instaurés pour certains produits des secteurs fruits et légumes, fruits et légumes transformés et vitivinicole (art. 181). En outre, des clauses de sauvegarde prévues dans le cadre du droit international permettent à la Commission européenne d'instaurer des droits à l'importation additionnels en cas de perturbations sur les marchés agricoles européens (art. 182). Pour les exportations, les restitutions, qui sont des mesures de subventionnement accordées lors de l'exportation de produits européens vers des pays tiers et qui furent instaurées au début de la PAC, sont désormais limitées aux hypothèses de crise (art. 196).

En cinquième lieu, le règlement OCM en vigueur promeut la transparence sur les prix et les coûts de production des marchés agricoles au profit des producteurs agricoles en palliant une asymétrie d'informations sur les prix pratiqués le long de la chaîne agroalimentaire (art. 223 à 225). Cette correction d'un dysfonctionnement structurel des marchés agricoles passe, entre autres, par la mise en place d'observatoires européens et nationaux (ex. : l'Observatoire sur le marché des fruits et légumes lancé par la Commission européenne le 18 octobre 2019, ou encore l'Observatoire français de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, créé le 27 juillet 2010).

## 1.2.2. Les mesures indirectes

### 1.2.2.1. La gouvernance économique par les organisations professionnelles : l'expérience française, source d'inspiration pour l'Union européenne

La France fut pionnière en matière de régulation privée des marchés des produits agricoles. C'est la loi du 6 juillet 1964 qui, pour la première fois, délègue aux organisations représentatives des producteurs, sous la surveillance de l'État, la possibilité de négocier avec les entreprises agroalimentaires et d'élaborer avec elles des contrats types. Cette loi est aujourd'hui encore codifiée aux articles L. 631-1 et s. du Code rural et de la pêche maritime. L'autre loi importante est celle du 10 juillet 1975 en ce qu'elle a institué les organisations interprofessionnelles (OI), des structures privées qui regroupent en leur sein les organisations professionnelles représentatives de la production et, selon les cas, de la transformation, de la commercialisation et de la distribution d'un produit ou d'un groupe de produits déterminé, et qui se sont vu également confier la mission de négocier les contrats types.

L'expérience française a inspiré le législateur européen. Ainsi, l'OCM unique de 2013 consacre un chapitre entier aux « organisations de producteurs et leurs associations et organisations interprofessionnelles » (art. 152 à 172), lesquelles se voient assigner un rôle clé dans la réalisation des objectifs économiques et sociaux de la PAC (consid. 131 et 132). Loin de se cantonner à une transposition de l'existant français, le droit européen élargit au contraire le champ de leurs interventions. C'est ainsi par exemple que le règlement OCM de 2013 offre aux OP et OI reconnues la possibilité de réclamer aux États membres des règles contraignantes portant sur la régulation de l'offre de produits agricoles bénéficiant d'une appellation d'origine

protégée ou d'une indication géographique protégée (ex. : l'obtention en France d'un arrêté daté du 22 mars 2022 attribuant à chaque atelier de fabrication du fromage sous AOP Comté un tonnage de produits à fabriquer sur la campagne de production, en fonction des besoins prévisionnels d'offre sur le marché du Comté). Une des faveurs les plus marquantes a été accordée par l'OCM aux OI dans le secteur du vin (art. 167). En effet, les interprofessions viticoles sont autorisées à prendre des mesures de régulation de l'offre, et en particulier à mettre en réserve une partie de la récolte de raisins lorsque celle-ci est élevée pour pouvoir libérer les volumes plus tard, lorsqu'une récolte est plus faible qu'anticipé (ADLC, 2024).

### 1.2.2.2. L'« exception agricole » en droit européen de la concurrence

Les rédacteurs du traité de Rome ont délégué au Parlement et au Conseil européens la tâche de déterminer la manière dont le droit de la concurrence doit s'appliquer aux marchés agricoles (TFUE, art. 42). Le résultat de cette adaptation des règles de concurrence aux spécificités de ces marchés est une application assouplie de l'interdiction des ententes anticoncurrentielles prévue par le droit primaire (TFUE, art. 101). Cet assouplissement prend la forme d'exceptions à la condamnation. La doctrine parle volontiers d'« exception agricole » pour faire état des règles de concurrence au sein de l'agriculture. Ces exceptions sont de nature « incitative » dans la mesure où elles ont pour finalité de susciter les regroupements de producteurs ou la structuration des filières, tous deux considérés par les pouvoirs publics comme des moyens pertinents pour surmonter les défaillances structurelles du marché.

Le règlement OCM envisage ainsi plusieurs séries d'exceptions au principe d'interdiction des ententes anticoncurrentielles.

Les premières exceptions sont des exclusions de l'application des règles de concurrence : certaines pratiques sont hors du champ du droit des ententes, alors qu'elles auraient dû en relever si elles s'étaient inscrites dans un autre secteur d'activité.

Une première exclusion « générale » s'applique aux accords agricoles sans distinction, mais à la double condition qu'ils soient indispensables à la réalisation des objectifs de la PAC et ne comportent pas une obligation de pratiquer un prix déterminé (art. 209). Compte tenu de l'exigence des conditions posées et d'une interprétation jurisprudentielle rigoureuse de ces dernières, l'exclusion offerte est peu sécurisante pour les agriculteurs qui se regroupent.

Trois autres exceptions « spéciales » sont prévues.

La première est instituée en faveur des OI reconnues par les pouvoirs publics qui, ce faisant, sont autorisées à exercer des missions utiles au développement des filières : fourniture d'informations économiques générales, diffusion d'indicateurs de prix, élaboration de contrats types et de clauses types de répartition de la valeur, démarches de montée en gamme des produits, actions de promotion des produits auprès des consommateurs, etc. (art. 210). S'agissant des indicateurs de prix et des clauses de répartition de la valeur, l'Autorité de la concurrence (ADLC) veille toutefois à ce que les informations diffusées par l'interprofession ne revêtent pas de caractère normatif pour les opérateurs de la filière et, ce faisant, n'aboutissent pas à une uniformisation des prix contraire à la logique de libre concurrence (ADLC, 3 mai 2018, avis n° 18-A-04, § 204 et s.).

La deuxième exception, de nature temporaire, est destinée à stabiliser les secteurs fragilisés par une crise (art. 222). Il s'agit de « mettre sous cloche » un domaine de l'activité agricole durement frappé par une crise économique, sanitaire, climatique ou humanitaire, en autorisant, pendant six mois au maximum, certains « cartels de crise », le temps pour ses acteurs de prendre les mesures nécessaires à sa stabilisation (planification des volumes, retrait des produits du marché, actions de promotion conjointe). L'exception temporaire au droit des ententes a été mise en œuvre pour la première fois afin de tenter de résorber la crise du lait en 2016. En avril 2020, la Commission a donné son accord pour l'application de cet article aux secteurs du lait, des fleurs et des pommes de terre en assimilant les événements liés à la Covid à une période de grave déséquilibre du marché. Pendant six mois, les opérateurs ont ainsi été autorisés à prendre des décisions communes concernant la planification du volume de lait cru à produire, à retirer les fleurs et les pommes de terre des marchés et à les distribuer gratuitement ainsi qu'à mener, pour ces deux derniers types de produits, des actions de promotion conjointes.

La troisième exception, la plus récente, couvre les « accords de durabilité », c'est-à-dire des initiatives horizontales (regroupement de producteurs) ou verticales (filières réunissant des producteurs et d'autres maillons de la chaîne d'approvisionnement) en faveur du développement durable et qui visent à poursuivre des objectifs environnementaux supérieurs aux prescriptions légales (art. 210 *bis* nouv., issu du Règl. Omnibus *bis* 2021/2117 ; Bettoni, 2024b). Les lignes directrices publiées par la Commission européenne fin 2023 fournissent des exemples concrets de restrictions de concurrence couvertes par l'exclusion : des coopératives de riz, qui ont développé une technique de culture utilisant moins d'eau et aucun pesticide, conviennent avec un détaillant que le prix de revente ne sera pas supérieur de plus de 15 % au prix moyen que le détaillant facture pour le riz traditionnel ; des éleveurs de porcs conviennent avec un abattoir et deux transformateurs de viande, qui couvrent respectivement 30 % et 25 % du marché, de porter au-dessus du minimum légal l'espace prévu par porc dans leurs exploitations et de compenser la baisse de leur rendement par un supplément de prix payé par les transformateurs ; etc.

La seconde série d'exceptions correspond à des dérogations à l'interdiction des ententes anticoncurrentielles, en ce qu'elles demeurent, contrairement aux premières, à l'intérieur du périmètre du droit des ententes. Il s'agit d'exempter des ententes commises par des OP ou AOP, malgré les restrictions de concurrence qu'elles peuvent générer (art. 152, § 1 *bis* nouv., issu du Règl. Omnibus). En vertu de cette exemption, une OP ou une AOP reconnue, rassemblant des producteurs concurrents, est autorisée à concentrer l'offre sur le marché, à répartir les volumes et à déterminer les conditions de commercialisation de la production, y compris à négocier collectivement les prix. Au résultat, un très large éventail de restrictions horizontales de concurrence, habituellement traitées avec sévérité par les autorités de la concurrence dans les autres secteurs, échappent aux poursuites et aux condamnations grâce à cette exemption. Aussi protectrice soit-elle, la dérogation est d'interprétation stricte. L'épilogue de la célèbre affaire du cartel des endives l'a parfaitement montré : *in fine*, les endiviers ont été condamnés à des amendes d'un montant total de 1,5 million d'euros environ au motif que les pratiques dénoncées s'étaient déployées en dehors d'une seule OP ou AOP (échange d'informations, fixation collective de prix *minima*, mise en place d'une bourse aux échanges). De

surcroît, ces infractions avaient été mises en œuvre par des organisations non reconnues par les pouvoirs publics, et avaient empêché les opérateurs adhérents qui écoulaient une partie de leurs produits par un autre canal de pratiquer des prix inférieurs au plancher (CA Paris, 1<sup>er</sup> juill. 2021, n° 19/00595). C'est dire que le champ des possibles est étroitement borné.

À cet égard, ainsi que l'a affirmé le juge européen dans le contentieux des endives, le cadre de protection instauré ne vise, *ratione personae*, que les OP et AOP effectivement habilitées par les États membres et qu'il ne concerne, *ratione materiae*, que la structuration de l'échelon en amont, et ne couvre donc pas les démarches verticales associant l'OP ou l'AOP à des opérateurs de l'aval.

Si les exclusions et les exemptions qui composent cette « exception agricole » constituent de puissants leviers d'incitation au regroupement des producteurs et à la filiarisation, elles ne permettront évidemment pas à elles seules d'atteindre l'objectif clé de rééquilibrage des relations commerciales avec l'aval. Pour être pleinement efficace, le volet structurel européen est relayé, à l'échelon national, par un encadrement ambitieux des pratiques contractuelles de l'industrie et du commerce, à même de protéger le maillon dit « faible » de la chaîne du fait des déséquilibres structurels des marchés agricoles liés à l'atomisation de la production agricole.

## 2. Les relations commerciales agricoles saisies par le droit

Le droit s'intéresse de longue date aux relations contractuelles qui se nouent entre les opérateurs économiques pour commercialiser le produit agricole « du champ à l'assiette ». Le cadre juridique de ces relations commerciales agricoles est mouvant, ambigu et sibyllin (encadré 1.6). Constamment en chantier, tirailé entre libéralisme et interventionnisme, son corpus est formé d'un entrelacs de textes parfois peu intelligibles, à l'efficacité discutée (Loir, 2021 ; Grimaldi, 2021 ; Mathey, 2024). Pour mieux le saisir, nous nous attachons ici à exposer ses finalités puis son contenu.

### Encadré 1.4. Qu'entend-on par « contrat » ?

Pour le juriste, le contrat est « un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destinées à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations » (C. civ., art. 1101). Il désigne à la fois l'opération voulue par les parties (le *negotium*) et, le cas échéant, l'écrit qui le matérialise (l'*instrumentum*). Le contrat se distingue de l'engagement non contraignant (de type engagement d'honneur), qui ne permet pas d'exiger l'exécution d'une obligation. Un consentement libre et éclairé des parties, leur capacité de contracter et un contenu licite et certain sont nécessaires à la validité du contrat (C. civ., art. 1128). Sous réserve de satisfaire ces conditions de validité, le contrat a force obligatoire entre les parties, qui ne peuvent en principe le modifier ou le révoquer que par consentement mutuel, c'est-à-dire d'un commun accord (C. civ., art. 1193). Le contrat produit un effet relatif à l'égard des tiers, qui ne peuvent ni demander son exécution ni se voir contraints de l'exécuter (C. civ., art. 1199). Il leur est toutefois opposable : les tiers doivent respecter la situation juridique créée par lui (C. civ., art. 1200).

### **Encadré 1.5. Qu'entend-on par « contractualisation » ?**

Au sens large, le terme « contractualisation » est un néologisme employé pour désigner la tendance qui consiste à préférer, pour mettre en œuvre les politiques publiques, le contrat à des règles unilatérales obligatoires comme la loi ou le règlement. Le contrat fournit un modèle de construction sociale censément plus efficace que la loi dans la mesure où il repose sur une contrainte consentie. Il apparaît du reste plus conforme au modèle libéral. On peut y rattacher le régime contractuel en agriculture, qui consiste, pour le législateur, à organiser une délégation de pouvoir normatif à des groupes professionnels et interprofessionnels (voir section 1.2.2). Au sens strict, le terme « contractualisation » désigne le dispositif initié par la loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche qui, dans sa version actuelle, rend obligatoire la conclusion d'un contrat écrit pour la vente de produits agricoles livrés sur le territoire français. Le mot a figuré un temps à l'article L. 631-24 du Code rural et de la pêche maritime, entre 2018 et 2021, avant d'être supprimé par la loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs. Il prête à confusion. Avec ou sans support écrit (*instrumentum*), la commercialisation du produit agricole nécessite toujours la conclusion d'un contrat entre le producteur et le premier acheteur (*negotium*).

### **Encadré 1.6. Qu'entend-on par « relations commerciales agricoles » ?**

Les relations commerciales agricoles désignent l'ensemble des liens noués entre les opérateurs agissant sur la chaîne d'approvisionnement des consommateurs en produits agricoles. Elles englobent les contrats conclus entre eux ainsi que les comportements pouvant survenir à tous les stades du processus : avant (négociation), pendant (exécution) ou après le contrat qui sert de support à la circulation juridique du produit. Le droit applicable aux contrats nommés de commercialisation des produits agricoles (c'est-à-dire dont le régime est précisé par la loi ; voir section 2.2), qui concerne une échelle micro-contractuelle, et le droit applicable aux comportements et aux relations des opérateurs tout au long de la chaîne d'approvisionnement, qui concerne une échelle macro-contractuelle, forment ensemble le droit des relations commerciales agricoles. La terminologie est surtout pédagogique et vise à faciliter la présentation et l'analyse d'un corpus éclaté entre le Code civil, le Code rural et de la pêche maritime et le Code de commerce. L'expression est toutefois consacrée dans la loi. Un médiateur des « relations commerciales agricoles » a été institué par la loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche, qui peut être saisi en cas de litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat ayant pour objet la vente ou la livraison de produits agricoles, ou la vente ou la livraison de produits alimentaires destinés à la revente ou à la transformation (C. rur. pêche mar., art. L. 631-27).

## **2.1. Les finalités du droit applicable aux relations commerciales agricoles**

Le droit est imprégné par une certaine conception du contrat et de la relation concurrentielle. Le substrat théorique du droit des contrats est l'individualisme : la volonté est conçue comme le fondement de la force obligatoire du contrat. Il en ressort que chacun est libre de contracter ou de ne pas contracter, de choisir son

cocontractant et de déterminer le contenu et la forme du contrat (C. civ., art. 1102). Dans la mesure où la liberté contractuelle est indispensable au bon fonctionnement du marché, le droit des contrats et les différentes branches du droit économique (droit de la concurrence, droit de la distribution, etc.) se rejoignent sur la nécessité de limiter au strict nécessaire l'intervention publique. Diverses préoccupations justifient cependant que soient apportées à la liberté contractuelle des restrictions. La liberté contractuelle s'exerce ainsi dans les limites fixées par la loi (C. civ., art. 1102). En matière de relations commerciales agricoles, parce que la loi du plus fort est contraire aux exigences d'un marché libre et non faussé et à la morale des affaires, le droit s'attache à protéger le « faible ». Il poursuit ainsi deux finalités principales, qui se recoupent : la recherche d'un certain équilibre dans le contenu du contrat et la lutte contre les comportements déloyaux.

### 2.1.1. La recherche d'un certain équilibre contractuel

L'ordre public désigne l'ensemble des règles impératives, explicitées par la loi ou révélées par la jurisprudence, qui limitent la liberté de conclure ou ne pas conclure, de choisir son contractant, le contenu et la forme du contrat (C. civ., art. 1102). Les contractants ne peuvent pas y déroger (C. civ., art. 6). L'ordre public en matière de relations commerciales agricoles vise à protéger l'agriculteur, dont la vulnérabilité découle tout à la fois des contraintes naturelles (aléas climatiques, périssabilité des produits) et du déséquilibre structurel des marchés (voir *supra* section 1.1.2 ; chapitre 4, section 2.3.1).

Cette asymétrie, plus ou moins marquée selon les filières, conduit à un rapport de force défavorable à l'agriculteur, qui se trouve fréquemment placé dans une situation de dépendance vis-à-vis de l'acquéreur de ses produits, le privant de tout pouvoir de négociation. Cette dépendance rejaillit sur le contrat. Le « puissant » est tenté d'obtenir des conditions contractuelles iniques : un prix peu rémunérateur, voire insuffisant à couvrir les coûts de production (un déséquilibre en valeur), et/ou des prérogatives qui lui accordent un pouvoir de contrôle sur le contenu du contrat, comme une clause de fixation unilatérale du prix ou de modification unilatérale de l'objet (un déséquilibre en pouvoirs). Dans certains contrats, l'agriculteur est même privé, par l'effet des obligations souscrites, de son indépendance technique. C'est le cas lorsqu'une entreprise agro-industrielle intègre une exploitation à son réseau de production pour qu'elle devienne un élément de sa stratégie commerciale (voir chapitre 2). L'opération conduit à transférer une partie des risques de l'activité sur l'agriculteur, qui se trouve placé, selon comment est conçu le faisceau d'échanges, en situation déficitaire.

Dans une perspective de justice, le droit des relations commerciales agricoles vise un équilibre minimal du contrat. Il s'agit en premier lieu de lutter contre les déséquilibres en valeur, ou déséquilibres économiques, c'est-à-dire les situations dans lesquelles « la prestation fournie ne trouve pas une contrepartie équivalente dans la prestation reçue » (Chantepie, 2016), sous réserve que ces déséquilibres présentent un certain niveau de gravité. Le déséquilibre en valeur renvoie pour l'essentiel à la question du prix.

En droit commun des contrats, dont le siège est le Code civil, par souci de sécurité juridique et en cohérence avec la liberté et l'individualisme qui le sous-tendent, le défaut d'équivalence entre les prestations n'est en principe pas une cause de nullité du

contrat (C. civ., art. 1168). La loi reconnaît toutefois qu'il puisse être sanctionné de manière exceptionnelle. Une action en nullité de l'acte juridique (c'est-à-dire visant à obtenir son anéantissement rétroactif) est ouverte à tout contractant lorsque l'autre partie, abusant de l'état de dépendance dans lequel il se trouve, « obtient de lui un engagement qu'il n'aurait pas souscrit en l'absence d'une telle contrainte et en tire un avantage manifestement excessif » (« la violence économique », C. civ., art. 1143) ou lorsque, au moment de la formation du contrat, « la contrepartie convenue au profit de celui qui s'engage est illusoire ou dérisoire » (C. civ., art. 1169).

En droit des pratiques restrictives de concurrence, dont le siège est le Code de commerce, peut être condamné à payer des dommages-intérêts celui qui, dans le cadre de la négociation, de la conclusion ou de l'exécution d'un contrat, soumet ou tente de soumettre son partenaire commercial « à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties » (C. com. art. L. 442-1), y compris un déséquilibre en valeur (Cass. com., 25 janv. 2017, n° 15-23.547 : « le déséquilibre significatif peut résulter d'une inadéquation du prix au bien vendu »). Engage également sa responsabilité l'acheteur de produits agricoles ou de denrées alimentaires qui fait pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas (C. com., art. L. 442-7 ; pour une première application : T. com. Bordeaux, 22 févr. 2024, n° 2022F01972 ; Bettoni, 2024a).

Il s'agit en second lieu de lutter contre les déséquilibres en pouvoirs (« Le contrat est un instrument d'échange, mais aussi un lieu de pouvoir » : Chantepie, 2016 ; voir chapitre 3). Les prérogatives contractuelles désignent les pouvoirs d'essence unilatérale accordés à une partie dont l'usage permet d'influer sur la formation, le contenu, la fin ou la cession du contrat. Instruments de sujétion à la volonté d'un seul, ces prérogatives sont fréquentes dans les contrats qui organisent la distribution de produits agricoles et alimentaires (ex. : une clause de rupture unilatérale).

Le droit commun des contrats offre à l'agriculteur la possibilité d'obtenir l'éradication d'une clause qui prive de sa substance l'obligation essentielle de son débiteur (C. civ., art. 1170) ou, dans les contrats qui comportent un ensemble de clauses non négociables, déterminées à l'avance par l'une des parties (appelés « contrats d'adhésion », C. civ., art. 1110), de la clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties (C. civ., art. 1171).

Le droit des pratiques restrictives de concurrence, déjà évoqué, permet en outre d'engager la responsabilité de celui qui soumet ou tente de soumettre l'autre à des obligations, créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, y compris un déséquilibre en pouvoirs (C. com., art. L. 442-6 ; pour l'articulation du droit commun des contrats et du droit des pratiques restrictives de concurrence : Cass. com., 26 janv. 2022, n° 20-16.782).

Reste que l'agriculteur ne pourra guère puiser dans ces différents textes les ressources juridiques nécessaires pour lutter efficacement contre les abus dont il est victime (voir chapitre 3, section 1.1.1). Outre des conditions de mise en œuvre exigeantes (pour une illustration récente : le vice de violence économique en raison de la pression exercée par Savencia sur l'AOP Sunlait pour obtenir une baisse du prix du lait, retenu par le tribunal judiciaire de Coutances le 30 août 2022 [RG n° 21/01372], a finalement été écarté par la Cour d'appel de Caen aux motifs que « la dépendance économique présente un certain caractère de réciprocité » et que la preuve d'un abus de la part de

Savencia n'est pas rapportée [RG n° 22/02426]), la crainte des représailles constitue un frein puissant à leur révélation, tout comme l'insuffisance des contrôles réalisés par la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF).

Les règles du droit commun des contrats et du droit des pratiques restrictives de concurrence, dont l'application n'est pas réservée au secteur agroalimentaire (à l'exception de certaines dispositions du Code de commerce), sont complétées par des règles propres aux contrats portant sur des produits agricoles, qui figurent dans le Code rural et de la pêche maritime.

La loi n° 64-678 du 6 juillet 1964 a créé le premier corpus applicable au niveau d'un contrat de commercialisation de produits agricoles (si on excepte le droit coopératif qui détermine les règles de fonctionnement de la personne morale, y compris les rapports avec les associés-coopérateurs). Les articles L. 326-1 à L. 326-10 du Code rural et de la pêche maritime visent à la transparence de la relation d'intégration agricole par l'exigence de mentions obligatoires portant sur les éléments essentiels du contrat.

Les opérations de vente de produits agricoles ont quant à elles longtemps échappé à toute forme d'encadrement par le droit rural. Ces contrats, qui se nouent dans le cadre de « marchés spot », forment pourtant l'essentiel des transactions agro-industrielles. La loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche a, la première, posé le principe d'un contrat écrit assorti de mentions obligatoires et établi sur une durée minimale (voir chapitre 4, section 1.2). Le contrat spécial de vente de produits agricoles, parce qu'il est pluriannuel, garantit au producteur l'existence d'un débouché pour tout ou partie de sa production (voir section 2.2.2.1). De la sorte, il devient en théorie possible pour lui de réaliser les investissements nécessaires à l'amélioration de son outil de production. Encore faut-il avoir une parfaite connaissance des conditions de la relation commerciale à venir. Dans des rapports habituellement marqués par l'oralité et l'opacité, le législateur a imposé l'écrit pour soustraire les producteurs à l'incertitude (voir section 2.2.2.2). Dans certains secteurs, comme le lait (voir chapitre 5), il n'était pas rare en effet que l'agriculteur soit maintenu dans l'ignorance du prix payé jusqu'après la collecte.

Tout contrat de vente de produits agricoles livrés sur le territoire français est désormais régi, en principe, par les articles L. 631-24 et suivants du Code rural et de la pêche maritime (le texte prévoit toutefois de nombreuses exceptions). L'architecture de la « contractualisation », dont le formalisme et la pluriannualité constituent les piliers, a été plusieurs fois révisée. Les lois n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous, et n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs (dites « lois EGalim 1 et 2 ») ont échoué à purger le dispositif de ses vices : texte indigeste et naïf, il n'est pas parvenu, de l'aveu même des pouvoirs publics, à lutter contre la pratique des prix trop bas pour les produits agricoles destinés à être revendus bruts ou transformés (Rapports d'évaluation n° 5109, n° 171 et n° 2340 sur les lois n° 2018-938 du 30 octobre 2018, n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 et n° 2023-221 du 30 mars 2023).

En parallèle, pour prévenir le risque de déséquilibre dans le contenu des contrats, la loi encourage le renforcement du pouvoir de marché des agriculteurs par la

concentration de l'offre (voir section 1.2.2.1). Ils sont incités à se regrouper au sein d'organisations qui tantôt deviennent propriétaires de leur récolte, tantôt reçoivent un mandat de vente (C. rur. pêche mar., art. L. 551-1 à L. 551-3 dans les secteurs couverts par le règlement (UE) n° 1308/2013 du 17 décembre 2013 ; C. rur. pêche mar., art. L. 552-1 à L. 552-4 dans les autres, qui ne bénéficient pas de « l'exception agricole » prévue par le droit européen de la concurrence, voir section 1.2.2.2). La qualité d'organisation de producteurs confère à la personne morale reconnue par l'autorité administrative un certain nombre de prérogatives, au premier rang desquelles la possibilité d'édicter une discipline collective en conformité avec le droit européen (Règl. OCM, art. 152 et s. ; C. rur. pêche mar., art. L. 552-1).

Les coopératives agricoles sont nombreuses à être reconnues en qualité d'organisations de producteurs. Le mouvement coopératif tente de longue date de développer un modèle économique alternatif au capitalisme, du fait de la possession des actifs par les agriculteurs adhérents, qui puisse permettre un meilleur équilibre de représentation des producteurs dans le négoce agricole. Ces organisations collectives de la production (plus ou moins aboutie selon les produits et les territoires) n'ont cependant pas permis d'endiguer la perte de captation de valeur ajoutée dans les filières, conduisant à un mouvement d'abaissement du revenu agricole, tout particulièrement dans l'élevage (voir chapitre 4).

### 2.1.2. La lutte contre les comportements déloyaux

Le droit commun des contrats prévoit que tous les contrats doivent être négociés et formés de bonne foi (C. civ., art. 1104) en sorte que la rupture sans motif de pourparlers avancés (C. civ., art. 1112), la non-révélation d'informations déterminantes du consentement du partenaire ignorant (C. civ., art. 1112-1) ou encore la divulgation d'informations confidentielles sans autorisation (C. civ., art. 1112-3) sont sanctionnées par la responsabilité civile de leur auteur. Tous les contrats doivent ensuite être exécutés de bonne foi (C. civ., art. 1104). Les entraves à la réalisation de l'opération contractuelle, l'incohérence ou l'usage déloyal d'une prérogative engagent ainsi la responsabilité de la partie de mauvaise foi. Dans les contrats de distribution, la jurisprudence est même allée jusqu'à sanctionner un fournisseur pour avoir privé le distributeur des moyens de pratiquer des prix concurrentiels (Cass. com. 3 nov. 1992, n° 90-18.547).

Ce souci de loyauté est également présent dans les dispositions du titre IV du livre IV du Code de commerce qui visent l'assainissement des relations commerciales. Le droit de la transparence et des pratiques restrictives de concurrence s'attache aux comportements des agents davantage qu'à leurs effets sur les transactions. Le caractère contractuel ou extracontractuel de la pratique est indifférent, et les comportements sanctionnés peuvent survenir à tous les stades du processus : avant, pendant ou après l'opération de commercialisation proprement dite.

Complexe et instable, ce corpus, qui plonge ses racines dans l'ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, a opéré un virage protectionniste avec la loi n° 96-588 du 1<sup>er</sup> juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales (dite « loi Galland »), modifiée près d'une dizaine de fois depuis. L'ordonnance n° 2021-859 du 30 juin 2021 relative aux pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire, prise pour transposer une

directive (UE) 2019/633 du Parlement européen et du Conseil du 17 avril 2019, a créé dans le Code de commerce un chapitre spécifique aux produits agricoles et aux denrées alimentaires. Les pratiques interdites et réglementées forment un ensemble disparate, depuis l'interdiction du mot « gratuit » dans la promotion d'un produit alimentaire (C. com., art. L. 443-1) jusqu'à l'encadrement de la publicité hors des lieux de vente portant sur une réduction de prix ou un prix promotionnel (C. com., art. L. 443-1 I).

## 2.2. Le contenu du droit en matière de relations commerciales agricoles

Nous nous concentrons ici sur l'étude des règles qui encadrent les contrats de première commercialisation des produits agricoles. On recense trois contrats nommés, c'est-à-dire faisant l'objet de dispositions légales et réglementaires particulières (C. civ., art. 1105) : le contrat d'intégration, l'engagement d'apport en coopérative (dit aussi « contrat coopératif ») et le contrat de vente de produits agricoles livrés sur le territoire français (voir chapitre 4). Pour les économistes, ces contrats constituent des modes de coordination des échanges alternatifs au marché spot (voir chapitre 2).

La loi définit le contrat d'intégration comme celui qui comporte « une obligation réciproque de fournitures de produits ou de services » (C. rur. pêche mar., art. L. 326-1). La jurisprudence retient la dépendance économique comme critère qualifiant (Cass. civ. 1<sup>re</sup>, 11 juill. 1983 ; Cass. civ. 1<sup>re</sup>, 4 déc. 1984). Le contrat d'intégration est habituellement assimilé à un contrat de prestation de services.

L'engagement d'apport établit entre le coopérateur et la société coopérative un rapport synallagmatique d'obligations : le coopérateur livre sa récolte en contrepartie d'un prix moyen, mutualisé, qui se décompose entre prix d'acompte et compléments décidés par le conseil d'administration, assortis de ristournes proportionnelles à l'activité du coopérateur votées en assemblée générale au vu des résultats. La rémunération inclut d'autres éléments financiers en rapport avec la qualité d'associé (C. rur. pêche mar., art. L. 524-2-1) : l'intérêt servi aux parts sociales ou les dividendes reçus au titre des participations dans des filiales de la société coopérative. L'agriculteur, par l'exercice de ses droits politiques en assemblée générale, concourt donc à l'établissement de sa propre rémunération. La qualité d'associé et celle de livreur sont indissociables : c'est dans cette interdépendance que se niche l'originalité du rapport coopératif (voir chapitre 4).

Le contrat de vente, enfin, désigne « une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer » (C. civ., art. 1592). Si la vente peut s'inscrire dans une relation commerciale suivie et organisée, par le biais d'un contrat-cadre par lequel les parties conviennent des caractéristiques générales de leurs relations contractuelles futures (C. civ., art. 1111), l'opération qu'elle réalise est simple : il s'agit de transférer la propriété d'un bien. Lorsque la vente a pour objet un produit agricole livré sur le territoire français, elle est soumise aux articles L. 631-24 et suivants du Code rural et de la pêche maritime. Ce contrat s'analyse comme une vente à délivrance échelonnée (pour une analyse différente : Salvat, 2020). Le texte ne prétend toutefois pas saisir l'intégralité des ventes de produits agricoles livrés sur le territoire français. L'article L. 631-24 du Code rural et de la pêche maritime prévoit de nombreuses

exceptions (ex. : la vente directe au consommateur ou la cession à prix ferme de produits agricoles sur les carreaux affectés aux producteurs et situés sur des marchés physiques de gros de produits agricoles ; un décret fixe des seuils de chiffres d'affaires en dessous desquels l'article n'est pas applicable). Les ventes exclues du domaine de la loi spéciale relèvent du droit commun de la vente (C. civ., art. 1582 et s.).

Le droit spécial applicable aux contrats de première commercialisation, qui résulte de dispositions légales et réglementaires particulières, est articulé avec le droit commun des contrats et le droit de la transparence et des pratiques restrictives de concurrence selon le principe hiérarchique suivant : le droit commun s'applique sous réserve des règles particulières (C. civ., art. 1105 al. 3), pour la plupart impératives.

Cette diversité de textes applicables ne doit pas masquer l'uniformité des mécanismes juridiques utilisés pour atteindre les objectifs d'équilibre minimal du contrat et de loyauté des comportements. Dans cet ensemble, le dispositif de « contractualisation », organisé par les articles L. 631-24 et suivants du Code rural et de la pêche maritime, tend à former un droit commun à tous les contrats de première commercialisation. Les textes contiennent en effet des dispositions qui concernent les contrats d'intégration et les sociétés coopératives. Au reste, si les relations des coopératives avec leurs membres sont en principe exclues, c'est sous réserve que leurs statuts, leur règlement intérieur ou des règles ou décisions prévues par ces statuts ou en découlant comportent des dispositions produisant des « effets similaires ». Par conséquent, nous nous attachons ici pour l'essentiel à l'étude du contrat de vente de produits agricoles au sens de l'article L. 631-24 du Code rural et de la pêche maritime. Nous signalons, lorsqu'elles existent, les dispositions similaires en droit coopératif ou de l'intégration.

### 2.2.1. L'encadrement des périodes pré et post-contractuelles

En rupture avec le droit commun, qui envisage le contrat *per se*, le droit applicable au contrat de vente de produits agricoles livrés sur le territoire français embrasse largement les liens entre opérateurs économiques. La chronologie occupe une place centrale : la négociation fait l'objet d'un processus organisé et formalisé. Dans sa première mouture, l'article L. 631-24 du Code rural et de la pêche maritime confiait à l'acheteur le soin d'ouvrir la négociation par la transmission au producteur de ses conditions d'achat. L'initiative revient désormais au producteur duquel émane la proposition qui servira de socle unique à la négociation entre les parties (on parle parfois de « contractualisation inversée »). Le texte réserve toutefois cette exigence aux contrats ayant pour objet les produits agricoles figurant à l'annexe I du règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 (sont exclus de cette liste, par exemple, les abats des animaux de l'espèce bovine destinés à l'industrie pharmaceutique). En cas de commercialisation *via* une OP (ou une AOP) non commerciale, il revient à cette dernière de proposer à l'acheteur un accord-cadre (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 II).

Le dispositif est empreint d'une grande naïveté. À l'évidence, le négociateur en position de force obtiendra gain de cause, et le contrat aura bien plus à voir finalement avec ses conditions générales d'achat qu'avec les conditions générales de vente ayant servi de point de départ à la discussion (Dissaux et Loir, 2021).

Le contrat est envisagé en outre comme le maillon d'une chaîne de valeur formée par des acteurs agissant sur un même produit, depuis le champ jusqu'à l'assiette. Le

droit prétend saisir l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, de l'amont à l'aval, en cohérence avec l'ambition de parvenir à une meilleure répartition de la valeur ajoutée pour une juste rémunération des agriculteurs. Alors que les formules de détermination ou de révision du prix n'intégraient pas, ou trop peu, d'éléments venus à la fois de l'aval (prix finaux du marché) et de l'amont (coûts de production), elles doivent désormais « prendre en compte » (les parties ont le choix de la pondération) un ou plusieurs indicateurs relatifs, notamment, aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts, ainsi qu'un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur, et à leur évolution (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 III).

Laissés au libre choix des parties, des indicateurs de référence sont toutefois élaborés par les organisations interprofessionnelles qui s'appuient, le cas échéant, sur l'Observatoire de la formation des prix et des marges ou les instituts techniques agricoles (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 III). Selon la logique de l'effet similaire, le règlement intérieur des coopératives doit y faire référence (C. rur. pêche mar., art. L. 521-3-2) (voir chapitre 4). Ils sont repris ensuite par les contrats d'aval, installant de la sorte un continuum à l'échelle de la chaîne d'approvisionnement dans l'espoir d'obtenir un effet de ruissellement (C. rur. pêche mar., art. L. 631-41-1). Le contrat de revente, y compris des produits livrés dans le cadre d'un contrat d'intégration ou par des coopérateurs, doit prendre en compte les indicateurs figurant dans le contrat amont (C. rur. pêche mar., art. L. 631-41-3 et art. L. 631-41-3). Les négociations commerciales ne portent pas sur la part, dans le tarif fournisseur, du prix des matières premières agricoles (C. com., art. L. 443-8). Cette part doit figurer dans les conditions générales de vente (C. com., art. L. 441-1-1). La non-négociabilité du prix des matières premières agricoles soulève des difficultés pratiques considérables.

La réglementation des pratiques commerciales portant sur les produits agricoles et alimentaires complète le dispositif. Certaines pratiques sont interdites. Engage par exemple la responsabilité de son auteur le fait pour un acheteur de produits agricoles ou de denrées alimentaires de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas (C. com., art. L. 442-7). Encourt une amende celui qui revend ou annonce la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif (C. com., art. L. 442-5).

### 2.2.2. L'encadrement du contrat de vente de produits agricoles livrés sur le territoire français

Le législateur a substitué un contrat écrit et pluriannuel à une succession répétée de ventes informelles pour davantage de transparence et de prévisibilité au bénéfice de l'agriculteur (voir chapitre 3).

#### 2.2.2.1. Un contrat écrit

L'entièreté du processus de formation du contrat de vente de produits agricoles est formalisée : la proposition de contrat ou d'accord-cadre (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 II), tout refus ou toute réserve portant sur un ou plusieurs éléments de cette proposition (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 II) et le contrat de vente et l'accord-cadre eux-mêmes (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 I), hors les exceptions prévues par voie d'accord interprofessionnel ou décret (C. rur. pêche mar.,

art. L. 631-24-2 ; l'article R. 636-6-1 établit une liste de produits pour lesquels le contrat de vente ou l'accord-cadre peut ne pas être conclu sous forme écrite, parmi lesquels les fruits et légumes et les céréales). Les manquements à ces exigences formelles sont sanctionnés par une amende administrative (C. rur. pêche mar., art. L. 631-25). L'écrit n'est donc pas requis pour la validité du contrat, qui se forme par le seul échange des consentements (C. civ., art. 1109).

Ce formalisme, s'il est impuissant à prévenir les déséquilibres en valeur ou en pouvoirs (voir section 2.1.1) compte tenu de la structure des marchés et de l'absence fréquente d'alternative, a le mérite de faciliter la révélation de comportements abusifs. Il vise en outre à combler le déficit d'informations dont est victime l'agriculteur. L'article L. 631-24 III du Code rural et de la pêche maritime établit à cet égard une (longue) liste de clauses devant figurer dans l'acte juridique (parmi lesquelles : le prix et les modalités de révision automatique, à la hausse ou à la baisse, de ce prix ou les critères et les modalités de détermination du prix ; la quantité totale, l'origine et la qualité des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés ; les modalités de collecte ou de livraison des produits). Les organisations interprofessionnelles reconnues sont autorisées à définir, dans le cadre d'accords interprofessionnels dont elles peuvent demander l'extension à l'autorité administrative, des contrats types intégrant des modèles de rédaction de ces clauses (C. rur. pêche mar., art. L. 632-2-1). Cette approche « formulaire » vise à rétablir le contrat dans sa fonction de prévision en portant à la connaissance du vendeur les caractéristiques essentielles de la relation commerciale à venir : le prix, le produit, la durée et les suites de l'inexécution au premier chef. La technique est ancienne et figurait déjà dans la loi de 1964 pour la protection des agriculteurs intégrés (C. rur. pêche mar., art. L. 326-6).

Les coopératives n'échappent pas à cet appel de la transparence pour tous. Accusées par certains de pratiquer des prix trop bas, les États généraux de l'alimentation ont mis en lumière une forte défiance à leur endroit. La loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018 avait habilité le gouvernement à renforcer la lisibilité et la transparence des informations contenues dans les documents transmis aux associés par l'organe chargé de l'administration de la société. Pèse désormais sur ce dernier une obligation renforcée d'information, par trois canaux : le règlement intérieur (qui détermine les critères et les modalités de détermination et de révision du prix des apports : C. rur. pêche mar., art. L. 521-3-2), le document unique récapitulatif de l'engagement du coopérateur (qui détermine le capital social souscrit, la durée d'engagement, la date d'échéance, les modalités de retrait, les quantités et les caractéristiques des produits à livrer, ainsi que les modalités de paiement et de détermination du prix : C. rur. pêche mar., art. L. 521-3 I h) et les documents ou informations transmis à l'occasion de l'assemblée générale ordinaire (C. rur. pêche mar., art. L. 521-3-1) (voir chapitre 4).

#### **2.2.2.2. Un contrat pluriannuel**

La durée du contrat de vente ou de l'accord-cadre ne peut être inférieure à trois ans (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 III 5° ; les dispositions relatives à la durée minimale du contrat ne sont pas applicables aux produits soumis à accises, ni aux raisins, moûts et vins dont ils résultent), pouvant être portée à cinq ans par extension d'un accord interprofessionnel ou, à défaut, par décret en Conseil d'État (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 III ; l'article R. 631-10 impose une durée minimale de cinq

ans pour les contrats de vente de lait cru de vache ou de brebis, voir chapitre 5). L'idée force est d'installer la relation commerciale dans le temps pour stabiliser les débouchés et améliorer la visibilité économique nécessaire aux investissements. Dès lors, le prix doit pouvoir évoluer.

La renégociation d'un contrat est toujours possible pourvu que les parties s'entendent sur le principe. Le droit commun offre bien peu de ressources en cas de refus. La révision pour imprévision (C. civ., art. 1195), supplétive de volonté, ne concerne que les changements imprévisibles de circonstances, rendant l'exécution du contrat excessivement onéreuse pour une partie. L'article L. 441-8 du Code de commerce, auquel renvoie le Code rural, impose l'introduction, « dans les contrats [...] portant sur la vente des produits agricoles et alimentaires dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages, d'une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse ». Lorsque le prix de vente est déterminé, le contrat doit préciser en outre les modalités d'une révision automatique, à la hausse ou à la baisse, selon une formule librement déterminée par les parties. Lorsque le prix de vente est simplement déterminable, la valeur actualisée des indicateurs choisis pour la formule de calcul du prix permet de répercuter les fluctuations des coûts de production et des prix du marché (C. rur. pêche mar., art. L. 631-24 III). Les agriculteurs peuvent également convenir avec les opérateurs en aval d'une clause de répartition de la valeur, portant notamment sur les gains et les pertes enregistrés sur le marché, afin de déterminer comment doit être répartie entre eux toute évolution des prix pertinents du marché des produits concernés ou d'autres marchés de matières premières (Parlement et Conseil européens, règl. (UE) 2021/2117, 2 déc. 2021, art. 172).

## Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons présenté comment le droit encadre les marchés des produits agricoles et les contrats qui s'y nouent. L'étude a visé à présenter de la manière la plus claire possible un corpus normatif caractérisé par la profusion et l'imbrication de textes souvent pointilleux, émanant tantôt du droit de l'Union européenne, tantôt du droit français. De cette analyse il ressort deux grandes lignes de tension.

La première tient aux finalités poursuivies. Le droit est tiraillé entre une certaine conception du marché et des contrats, qui repose sur la liberté et l'aspiration à davantage de loyauté et de justice dans les relations commerciales agricoles. La fréquence des réformes manifeste la difficulté, pour les législateurs européens et français, à trouver un point d'équilibre entre ces différentes valeurs sociales. La seconde, directement corrélée à la première, tient à la méthode employée pour parvenir à une « juste » rémunération des agriculteurs. Faut-il privilégier l'incitation ou la contrainte ? Comment les combiner efficacement ? Jusqu'où aller dans l'obligation de contractualisation et la détermination du contenu des contrats ? L'empilement et l'instabilité des règles de droit mettent en lumière les difficultés auxquelles est confronté le législateur dans le choix du meilleur instrument juridique,

le plus efficace au regard de l'objectif poursuivi. Elles malmènent en outre le principe d'intelligibilité de la loi, pourtant objectif de valeur constitutionnelle.

L'oscillation entre liberté et régulation, autant que la complexité et l'instabilité des règles de droit, génèrent de l'incertitude pour les acteurs des filières. L'impact de cette incertitude sur leur organisation mériterait d'être interrogé.

## Références bibliographiques

- ADLC, 2018. Avis n° 18-A-04 du 3 mai 2018 relatif au secteur agricole, Autorité de la concurrence, 75 p.
- ADLC, 2024. Avis n° 24-A-01 du 12 mars 2024 concernant les modalités d'encadrement du prix des réserves interprofessionnelles dans le secteur des vins, Autorité de la concurrence, 15 p.
- Aubin-Brouté R.-J., 2014. *Le contrat en agriculture*, Poitiers, Presses universitaires juridiques, 538 p.
- Aubin-Brouté R.-J., 2016. La question du prix dans les relations commerciales agricoles après les récentes lois relatives à l'agriculture. *Revue de droit rural*, 441, étude 11.
- Aubin-Brouté R.-J., 2017a. Contrats de vente de produits agricoles et droit commun des contrats. *Revue de droit rural*, 457, étude 33.
- Aubin-Brouté R.-J., 2017b. Le contentieux du paiement dans les contrats de commercialisation des produits agricoles : l'avènement d'une nouvelle trinité. *Revue de droit rural*, 451, étude 7.
- Aubin-Brouté R.-J., 2021a. Agir sur les filières. In : *La relocalisation des systèmes alimentaires : un défi pour le droit* (R.-J. Aubin-Brouté, B. Grimonprez, dir.), Poitiers, Presses universitaires juridiques, 123-134.
- Aubin-Brouté R.-J., 2021b. EGalim, Acte 2. À propos de la proposition de loi visant à protéger la rémunération des agriculteurs. *Quinzomadaire Agridroit*, 6, Édito.
- Aubin-Brouté R.-J., 2022. La nature juridique du contrat de coopération. In : *Les Grands Arrêts du droit vitivinicole* (T. Georgopoulos, coord.), Mare et Martin, 171-180.
- Aubin-Brouté R.-J., 2023a. Les clauses climatiques dans les contrats de commercialisation. *Revue de droit rural*, 11, dossier 37.
- Aubin-Brouté R.-J., 2023b. Et bientôt... le « rémunérascore » ! *Quinzomadaire Agridroit*, 9, Édito.
- Aubin-Brouté R.-J., 2024. Quels circuits de proximité pour une commercialisation au « juste prix » ? *Revue de droit rural*, 6-7, dossier 29.
- Barbiéri J.-J., 2009. Contrats de négoce agricole et contrats d'affaires. *Revue de droit rural*, 372, dossier 22.
- Barbiéri J.-J., 2010. Négoce agricole et filières. *Revue de droit rural*, 386, étude 17.
- Bettoni L., 2022a. Droit européen de la concurrence : la matière agricole s'enrichit d'une nouvelle exception aux règles sur les ententes. *Contrats Concurrence Consommation*, 3, focus 9.
- Bettoni L., 2022b. Les mystères de l'exception agricole en droit européen de la concurrence (1<sup>re</sup> partie). *Revue Lamy de la concurrence*, 120, 17-24.
- Bettoni L., 2022c. Les mystères de l'exception agricole en droit européen de la concurrence (2<sup>e</sup> partie). *Revue Lamy de la concurrence*, 121, 27-35.
- Bettoni L., 2024a. Insuffisance du revenu agricole : plaider pour une activation de l'article L. 442-7 du code de commerce. *Dalloz*, 11, 553.
- Bettoni L., 2024b. Les accords de durabilité, ou la promotion du développement durable par le droit des ententes. *Contrats Concurrence Consommation*, 3, étude 3.
- Bonnassies P., 1983. Les fondements du droit communautaire de la concurrence : la théorie de la concurrence-moyen. In : *Études A. Weil*, Paris, Dalloz-Litec, 51-67.
- Chantepie G., 2016. La notion d'équilibre du contrat. *Loyers et Copropriété*, 10, dossier 6.
- Choné-Grimaldi A.-S., 2019. Loi Egalim : un nouveau droit de la distribution des produits agricoles et alimentaires. *La Semaine juridique Entreprise et affaires*, 3, 1021.

- Commission européenne, 2023. Lignes directrices de la Commission sur l'exclusion de l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne pour les accords de durabilité des producteurs agricoles en vertu de l'article 210 *bis* du règlement (UE) n° 1308/2023, 59 p.
- Cour des comptes, 2024. Le contrôle de la contractualisation dans le cadre des lois EGALIM : premiers enseignements pour les éleveurs bovins, 52 p.
- DGCCRF, 2020. *Droit de la concurrence et secteur agricole. Lignes directrices*, 55 p.
- Dissaux N., Loir N., 2021. À quoi sert le droit de la distribution ? *Dalloz*, 35, 1809.
- Foyer J., 2010. La loi du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche : propos introductifs. *Revue de droit rural*, 386, étude 13.
- Gadbin D., 2014. L'« OCM unique » : le déclin de la régulation publique des marchés. *Revue de droit rural*, 423, dossier 9.
- Grall J.-C., Bellone-Closset C., 2018. Agriculture et concurrence : quel *safe harbour* pour les agriculteurs qui souhaitent se regrouper ? *Revue Lamy de la concurrence*, 76, 28-32.
- Grimaldi C., 2021. La loi Egalim 2 visant à protéger la rémunération des agriculteurs : inefficacité et médiocrité législative. *LEDICO*, 2000j1, 1.
- Grimonprez B., 2010. Relations commerciales agricoles : l'aube de la contractualisation. *La Semaine juridique Entreprise et affaires*, 36, 1771.
- Loir R., 2021. Loi Besson-Moreau : un nouveau coup dans l'eau. *Dalloz*, 41, 2097.
- Malaurie-Vignal M., Mathey N., 2022. Relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire. *JurisClasseur Concurrence Consommation*, fascicule 12.
- Mathey N., 2024. Lois EGALIM : Rater... rater mieux... *Contrats Concurrence Consommation*, 6, repère 6.
- Mezen C., 2012. La vente de produits agricoles : un contrat nommé de distribution en matière agricole. *Revue trimestrielle de droit commercial*, 693.
- Néouze B., 2019. Contrats de vente de produits agricoles et alimentaires : à la recherche d'un juste équilibre entre liberté contractuelle, autorité professionnelle et rôle de l'État. In : *Mélanges en l'honneur du professeur L. Aynès : Liberté, justesse, autorité*, Paris, LGDJ, 383-393.
- Noussereau M., 2022. La contractualisation coopérative agricole. *Revue de droit rural*, 508, étude 36
- Riem F., 2024. Concurrence et agriculture. *JurisClasseur Concurrence Consommation*, fascicule 132.
- Riem F., 2021. Loi EGALIM 2 : une loi visant à protéger la rémunération de cet homme, dans la force de l'âge, qui avait choisi ce si beau métier d'agriculteur (Exposé des motifs de la proposition de loi n° 4134). *Contrats Concurrence Consommation*, 11, focus 36.
- Riera A., 2018. Le projet de loi EGALIM sera-t-il à la hauteur de son ambition d'améliorer l'équilibre des relations dans le secteur agricole ? *Revue Lamy de la concurrence*, 75, 20.
- Salvat O., 2020. La nature des contrats de première commercialisation des produits agricoles (C. rur., art. L. 631-24). *Revue de droit rural*, 481, étude 10.



## Chapitre 2

# Approche de l'économie pour analyser les contrats

*Olivier Bonroy, Emmanuel Raynaud*

**L'analyse économique des contrats renvoie à un dispositif d'engagement mutuel, entre au moins deux parties, dont l'objectif est de maximiser la valeur économique produite par la relation. Au sein de cet engagement, chaque partenaire peut exploiter tout avantage, et notamment informationnel, au détriment de ses partenaires, mais également au détriment de l'objectif même du contrat. À travers ce chapitre, nous analysons les différents comportements des acteurs au sein des contrats et nous présentons les enjeux de la contractualisation pour le secteur agricole.**

### Introduction

L'économie comme discipline est souvent décrite comme l'analyse des marchés. Cette appréciation est restrictive pour au moins deux raisons. D'une part, son champ d'étude ne se restreint pas à l'analyse des économies de marché. L'analyse des systèmes économiques comparés, en particulier les économies centralement planifiées, a fait l'objet d'une vaste littérature (voir par exemple la contribution majeure de Kornai, 1980). D'autre part, dans les économies dites « de marché », de très nombreux échanges, appelés « transactions » dans certains courants théoriques, se réalisent entre entreprises mais sont souvent matérialisés par des contrats, écrits ou implicites, plus ou moins précis, d'une durée variable. Par ailleurs, et c'est particulièrement vrai dans le secteur agroalimentaire, ces contrats sont eux-mêmes souvent « encadrés » dans des accords collectifs, comme des accords interprofessionnels ou des accords-cadres, qui spécifient certaines dimensions de l'échange comme, par exemple, la manière d'évaluer la qualité des produits. Pour le dire autrement, le marché n'est pas l'unique mode d'organisation (parfois appelé « structure de gouvernance ») dans une économie de marché. L'objet contrat est devenu l'un des moyens mobilisés pour étudier cette diversité de modes d'organisation dans les relations interentreprises.

Il existe aussi une « approche contractuelle » qui étudie, au-delà des contrats interentreprises, différents thèmes comme la réglementation des marchés, l'organisation interne des entreprises ou les constitutions politiques. Cette expansion du domaine d'analyse s'est traduite notamment par la publication de nombreux

ouvrages portant sur l'analyse des contrats (voir par exemple Bolton et Dewatripont, 2005) ou mobilisant une approche contractuelle (voir par exemple Laffont et Tirole, 1993, en termes de réglementation incitative). Le contrat en économie est donc à la fois *objet d'analyse* et *cadre conceptuel*.

Dans ce chapitre, nous passons en revue l'analyse économique des contrats, en nous focalisant sur l'objet contrat dans le secteur agroalimentaire et en nous restreignant aux accords écrits, si besoin opposables dans un tribunal pour en faire respecter les termes (voir aussi Wu, 2006 ; Bouamra-Mechemache *et al.*, 2015, sur la contractualisation en agriculture). Notre approche, qui se veut la plus pédagogique possible, est ici complémentaire à celle des juristes, qui intègrent également et explicitement la notion de contrats verbaux (voir chapitre 1). Nous commençons par définir l'objet de la contractualisation en économie. Nous abordons ensuite la conception des contrats ainsi que les limites à la contractualisation. Nous discutons enfin de prolongements qui nous semblent importants pour comprendre l'importance des contrats dans les secteurs agricoles.

## 1. Objet du contrat : le pourquoi du contrat

Dans cette section, nous rappelons brièvement la manière dont l'analyse économique définit un contrat et l'objectif assigné à ce dernier. Nous passons ensuite en revue différents problèmes de coordination qui résultent à la fois du comportement des parties impliquées dans un contrat, de l'environnement institutionnel dans lequel est inséré l'accord et des caractéristiques des biens et services échangés.

### 1.1. Le contrat comme mécanisme d'engagement pour maximiser la création de valeur

La théorie économique définit un contrat comme un mécanisme d'engagement mutuel entre au moins deux parties portant sur leurs comportements respectifs. Elle rejoint ainsi la définition juridique d'un contrat, donnée par l'article 1101 du Code civil, définissant un contrat comme une convention qui crée des obligations supposant un accord de volontés entre au moins deux personnes (voir chapitre 1). Cet engagement est vu comme la capacité des parties à garantir l'exécution du contrat jusqu'à son terme et dépend de plusieurs facteurs. Certains de ces facteurs sont directement liés à la présence d'un cadre institutionnel, un système de droits de propriété, un système légal, assurant la validité d'un contrat, le respect des engagements mutuels ainsi que l'application des pénalités lorsque nécessaire. Un autre facteur critique porte sur le comportement des cocontractants. L'analyse économique suppose que ces derniers sont potentiellement opportunistes, c'est-à-dire qu'ils vont rechercher leur intérêt personnel en n'hésitant pas à exploiter tout avantage, et notamment informationnel, au détriment de leurs partenaires. L'implication contractuelle de cette hypothèse est directe : les parties engagées dans un accord peuvent ne pas spontanément respecter leurs engagements si c'est dans leur intérêt<sup>1</sup>. Le contrat est alors étudié comme un outil permettant la mise en place

---

1. Cela n'implique pas que toutes les parties soient opportunistes, mais plutôt, d'une part, qu'il est difficile *ex ante* d'identifier une éventuelle propension à l'opportunisme, et, d'autre part, que, selon l'adage populaire, c'est parfois « l'occasion qui fait le larron ».

d'engagements crédibles (Williamson, 1983 ; 1991), c'est-à-dire des promesses que les parties n'ont pas intérêt à renier en cours de relation. Ce point sera plus amplement développé dans la section 2.

Un dernier facteur porte sur ce que la théorie des coûts de transaction appelle les « caractéristiques », ou « attributs » des transactions. L'échange peut être plus ou moins fréquent, il peut porter sur un bien ou un service dont la qualité peut être plus ou moins difficile à évaluer (la qualité gustative d'une tomate avant l'achat), dont le prix peut être plus ou moins volatil (le prix du blé sur le marché mondial), dont les caractéristiques sont plus ou moins stabilisées (du produit « générique » au produit « sur mesure ») ou plus ou moins innovants. Selon ces caractéristiques de l'échange, la rédaction d'un contrat type, mobilisé par exemple de manière routinière dans un secteur donné, est confrontée à l'existence d'un cadre juridique et à une jurisprudence éprouvée plus ou moins importante. Ce sont autant d'éléments qui vont jouer sur le niveau de complexité et de coût du processus d'élaboration, de rédaction et de respect du contrat.

Quelle que soit la situation considérée, l'approche économique du contrat est fonctionnaliste. Elle interprète les contrats écrits comme un outil supportant un engagement mutuel dans le but de maximiser la valeur économique produite par la relation (appelée en économie la « maximisation du surplus joint »). La théorie économique considère en effet que les contractants ont un intérêt commun à maximiser la valeur créée dans la relation. L'image souvent reprise est celle de la maximisation de la taille du « gâteau » (valeur économique totale créée) que les parties devront ensuite partager (répartition de cette valeur). Cette maximisation prend en compte les limites imposées par différents problèmes de coordination potentiels et qui sont anticipées par les parties à travers les clauses contractuelles.

## 1.2. L'identification des problèmes de coordination, un préambule à la conception des contrats

Dans cette sous-section, nous partons d'une situation où les parties, à différentes étapes d'une filière, souhaitent échanger un bien ou un service, mais initialement ont un contrat dans sa forme la plus simple pour encadrer leur échange. On peut parler de *relations de marché*, qualifiées également en économie de « contrats spot ». Nous décrivons les différents problèmes de coordination qui peuvent survenir dans cet échange, ceci avant de décrire dans la section 2 comment un contrat peut limiter l'occurrence de ces problèmes.

### 1.2.1. Des marges en cascade dans les filières

La littérature en économie a montré que des acteurs au sein d'une filière, et ayant chacun un pouvoir de marché, s'octroient une marge telle que, à chaque étape de la filière, le tarif fixé est trop élevé pour maximiser le surplus joint (Spengler, 1950). L'expression souvent retenue est celle de « double marge » (si l'on considère une filière simplifiée à deux étapes). L'entreprise aval choisit son niveau de production et son prix sans tenir compte de l'effet de son choix sur le profit de l'entreprise amont, ce qui génère une inefficacité au sens où la quantité mise en marché ne maximise pas la valeur économique totale créée par les parties. On parle alors d'*externalité* liée au comportement de l'entreprise aval sur l'entreprise amont (et réciproquement).

Ce problème de marges multiples se retrouve notamment dans des filières caractérisées par une concentration importante, par exemple au niveau des industries de transformation et de la grande distribution. En revanche, ce problème de double marge est moins présent au niveau de la première commercialisation de produits agricoles, caractérisés généralement par des marges faibles.

### 1.2.2. La renégociation opportuniste : le problème du « hold-up »

Un autre problème potentiel porte sur la renégociation de l'accord contractuel par l'un des cocontractants de manière à obtenir des concessions, sans qu'il soit profitable pour l'autre partie (la partie lésée) de rompre la relation et de rechercher d'autres partenaires. Ce problème est très présent en agriculture, les producteurs agricoles faisant souvent des investissements pour répondre aux besoins spécifiques de leurs acheteurs, que ce soit en matière de volume ou de caractéristiques de produits. Les économistes parlent du problème du hold-up. Il apparaît lorsque l'une des parties a fait un investissement spécifique à une relation d'échange, au sens où cet investissement n'est pas réutilisable sans perte de valeur au sein d'une autre relation. Différents types d'investissements spécifiques ont été identifiés dans la littérature (Masten, 2000 ; Williamson, 1991) :

- spécificité en actifs physiques : investissement en équipements et en machines produisant un bien particulier et spécifique à un acheteur ou à un petit groupe d'acheteurs particuliers. Par exemple, la production de betterave à sucre requiert des équipements spécialisés non utilisables pour d'autres productions ;
- spécificité de site : investissement dans un actif localisé dans une zone particulière qui fait qu'il est utilisable seulement par un petit nombre d'acheteurs géographiquement proches. De nombreux agriculteurs livrent souvent l'intégralité de leur production à un seul transformateur géographiquement proche ;
- spécificité en actifs humains : investissement dans des compétences développées spécifiquement pour un partenaire, par exemple un conseil technique dédié à certaines productions agricoles ou processus de transformation.
- actifs dédiés : investissement en unités de production dédiées à un partenaire, par exemple une augmentation des capacités de production pour couvrir la demande d'un acheteur particulier ;
- actifs incorporels : investissements pour bâtir ou améliorer la réputation d'une marque perdue en cas de dégradation de la réputation ;
- spécificité temporelle : situation dans laquelle il est difficile de rapidement organiser une valorisation alternative pour un produit. La périssabilité des produits agricoles est un exemple dans lequel la temporalité est critique afin d'éviter une perte partielle ou totale de valeur. Le lait, produit périssable par nature, est un cas typique (voir chapitres 4 et 5). La nature périssable et pondéreuse du lait explique en grande partie la dépendance des producteurs de lait à leur laiterie.

La présence d'actifs spécifiques crée une situation de dépendance économique entre les cocontractants. En l'absence de contrat ou d'une autre forme d'engagement, la rentabilité de l'investissement spécifique est à risque pour la partie qui a investi. Le cocontractant peut essayer de s'accaparer une partie de la valeur créée par l'investissement (l'économie parle de *quasi-rentes*) en renégociant l'accord initial. Par exemple, un collecteur peut refuser d'acheter la production d'un fournisseur sans concession sur le prix de vente, sachant que la valeur de la production va rapidement

se dégrader. Si les opportunités de relations avec d'autres partenaires sont faibles ou inexistantes, la partie qui a investi aura intérêt à accepter les nouvelles conditions du cocontractant, même si la rentabilité de son investissement s'en trouve réduite.

### 1.2.3. Information imparfaite sur les actions des cocontractants : la question de l'aléa moral

Les transactions économiques impliquent souvent des cocontractants différemment informés. La partie possédant un avantage informationnel peut en tirer profit au détriment de son partenaire commercial. On parle d'*aléa moral* lorsqu'une action requise ou souhaitée dans un accord contractuel n'est pas observable sans coûts durant l'exécution de l'accord. C'est donc la combinaison d'une asymétrie d'information et d'une divergence d'intérêt qui est à l'origine de l'aléa moral. La théorie économique formalise ces situations au travers du modèle dit « principal-agent » (modèle P/A), dans lequel l'une des parties, le principal, délègue à l'autre partie, l'agent, le soin de réaliser une tâche sans pouvoir directement évaluer le comportement ou les actions de l'agent (on utilise souvent le terme générique d'effort pour caractériser ce comportement), et alors même que l'objectif des deux parties n'est pas nécessairement aligné. L'agent peut profiter de cette asymétrie d'information et ne pas fournir le type ou le niveau d'effort souhaité par le principal. Par exemple, l'agent peut ne pas fournir la qualité désirée par son client (le principal) si cette dernière est coûteuse à produire et si elle ne peut pas être évaluée par le client avec précision ou à un coût raisonnable. Les exemples de ce type de relations abondent dans les secteurs agricoles. Un agriculteur (l'agent) sous contrat peut ne pas respecter la totalité du cahier des charges dicté par le donneur d'ordre (le principal) si cela lui permet de réduire les coûts de production (voir Goodhue *et al.*, 2003, pour un exemple dans le secteur viticole). L'objectif du principal est alors de concevoir un mécanisme qui incite l'agent à se comporter de la manière souhaitée par le principal. Le mécanisme le plus souvent étudié consiste à moduler la rémunération de l'agent en fonction de la valeur produite par son comportement. La littérature parle ainsi de *contrats incitatifs* (voir les manuels de Bolton et Dewatripont, 2005 ; Laffont et Martimort, 2002).

## 2. Conception des clauses contractuelles : le comment du contrat

Nous venons de décrire les principaux problèmes de coordination étudiés dans la littérature économique sur les contrats. Nous décrivons maintenant la manière dont ces derniers sont utilisés comme des instruments à même de limiter l'occurrence de ces problèmes de coordination, ceci afin de maximiser la valeur économique créée par la relation (le surplus joint).

Dans les configurations les plus simples, où seul le problème de double marge existe, les parties peuvent jouer sur les clauses de prix dans le contrat en choisissant par exemple un mécanisme de formation des prix en deux parties : une partie variable dépendante de la quantité échangée, généralement un prix par unité d'intrant (prix

du produit agricole dans un contrat de vente d'un produit agricole à une entreprise de transformation), et une partie fixe indépendante de la quantité échangée<sup>2</sup>.

La première partie permet de maximiser la valeur économique totale de l'échange (maximisation du gâteau total), en fixant la partie variable au coût de la dernière unité de production de l'intrant produit. La seconde partie permet de partager le surplus joint entre les parties (partage du gâteau). Ainsi, dans le cas de négociations des termes de l'échange, seule la seconde partie est négociée, aucune des deux parties ayant intérêt à ne pas maximiser le surplus joint. Un tel cadre conceptuel de contrat peut être amendé lorsque d'autres problèmes, tels que les problèmes de hold-up et de l'aléa moral, existent.

La question de la fixation des prix est aussi au cœur des modèles d'agence qui s'intéressent aux contrats incitatifs pour limiter les problèmes d'aléa moral. Au risque d'être réducteur, nous pouvons identifier deux grands mécanismes d'incitation dans la littérature sur les relations interentreprises : les *contrats incitatifs*, qui lient rémunération et mesure(s) de la performance (voir les contrats en aviculture par exemple présentés dans le chapitre 4) et les modèles du type *salaire d'efficience*<sup>3</sup>. Dans le premier cas, deux éléments sont alors à prendre en compte : d'une part, la mesure utilisée de la performance (volume de production, qualité, etc.)<sup>4</sup>, et, d'autre part, la pondération retenue de cette mesure dans le calcul de la rémunération (encadré 2.1). Par exemple, un membre d'une coopérative peut être rémunéré en fonction de la quantité livrée à la coopérative, mais également en fonction d'indicateurs de nature plus qualitative. Une coopérative souhaitant inciter le membre à augmenter la qualité des produits pourra alors augmenter la pondération de la qualité dans la rémunération du membre. En matière de conception, le contrat doit contenir des éléments qui précisent la manière dont les dimensions pertinentes de la transaction sont mesurées ainsi que la manière dont la rémunération est construite à partir de cet ou de ces indicateurs<sup>5</sup>. À partir de ces mesures de performance, le contrat peut être plus ou moins incitatif en fonction de la pondération que l'on accorde à ces mesures.

Le deuxième mécanisme d'incitation imitant les problèmes d'aléa moral repose également sur la combinaison de deux éléments (Shapiro et Stiglitz, 1984) : d'une part, la création d'une rente *ex post* (supplément de valeur relativement à la meilleure alternative) perdue en cas de rupture de la relation, et, d'autre part, l'intensité du contrôle du comportement de l'agent. Il s'agit en quelque sorte de combiner « carotte » et « bâton » de manière à ce que la rupture de la relation représente une perte nette pour l'agent. Dans ce type de « contrat », le principal peut influencer le

---

2. Le chapitre 6 illustre ces différentes formules de prix en grandes cultures.

3. Pour une analyse plus détaillée et accessible de la diversité des mécanismes d'incitations, voir Boyer (2011), Gibbons (2005) et Lafontaine et Slade (2013).

4. Au lieu de mesurer l'output produit par l'agent, le principal peut décider de mesurer l'intrant consommé par l'agent. Par exemple, si une coopérative cherche à limiter la pollution de l'eau qui dérive de la production de ses membres, est-il préférable de mesurer la qualité de l'eau ou l'effort qu'accomplit l'entreprise pour limiter la production ? Voir Khalil et Lawarée (1995) et Maskin et Riley (1985) pour une approche théorique de cette question.

5. Ces mesures de qualité peuvent faire l'objet d'accords collectifs de type accords interprofessionnels. Le contrat bilatéral peut dans ce cas se reporter à ces indicateurs. Nous reviendrons sur l'importance des accords collectifs en agriculture dans la section 4.

montant de la rente créée dans la relation ainsi que choisir l'intensité du contrôle<sup>6</sup>. Dans les accords portant sur la fourniture d'un bien, les clauses permettant l'achat d'une quantité minimale, même en cas de rupture de la relation, sont un exemple de clauses permettant la mise en place de rentes pour le fournisseur. Il en est de même de la perspective de renouvellement d'un contrat si les parties ont été antérieurement satisfaites du comportement de leurs cocontractants. Un dernier exemple porte sur l'existence de clauses d'exclusivité, par exemple une exclusivité territoriale dans les accords de distribution, qui confèrent une position de quasi-monopole et une rente pour le titulaire du contrat (Lafontaine et Raynaud, 2000).

### Encadré 2.1. Les termes de l'échange d'un contrat incitatif

Les termes de l'échange d'un contrat incitatif se composent généralement d'une partie fixe et d'une partie variable en fonction de la mesure de performance retenue. Dans le cas où la performance est mesurée par l'output  $q$ , le contrat incitatif prend la forme suivante :

$$W = a + b.q \text{ (équation 1)}$$

Le paramètre  $a$  est défini comme la partie fixe du contrat indépendante du résultat, alors que le paramètre  $b$  est défini comme la *puissance incitative* du contrat.  $b = 0$  est équivalent à une rémunération indépendante du résultat, tandis que lorsque  $a = 0$  et  $b = 1$ , nous obtenons un contrat dont la rémunération dépend uniquement du résultat. Le principal va choisir les termes de l'échange, c'est-à-dire le couple  $(a, b)$ , de manière à maximiser son utilité, sous contrainte que l'agent ait intérêt, d'une part, à entrer dans la relation avec le principal (*contrainte de participation*), et, d'autre part, à augmenter son niveau d'effort (*contrainte d'incitation*).

Si le prix, ou le mécanisme de formulation du prix, est une part importante de la négociation d'un contrat, il ne s'agit pas de la seule variable pertinente. De nombreuses autres clauses dites « hors prix » ont fait l'objet d'une abondante littérature, en particulier comme modalités incitant à investir dans des actifs spécifiques<sup>7</sup>. La littérature suggère, et l'analyse empirique le confirme, que la durée des contrats est par exemple positivement corrélée avec des indicateurs de spécificité des investissements (Joskow, 1987 ; Lafontaine et Slade, 2013)<sup>8</sup>. Le contrat rassure la partie qui doit investir en fixant les termes de l'échange, même de manière imparfaite et incomplète sur une longue période. Cependant, un contrat de long terme peut également avoir des inconvénients. En particulier, il peut manquer de flexibilité pour s'adapter aux évolutions des conditions économiques, par exemple en fixant un prix pour toute la durée du contrat. C'est le cas pour les éleveurs bovins, qui peuvent difficilement bénéficier des opportunités de marché du fait de la temporalité de leur production. D'où l'importance dans ce type de contrat de clauses d'ajustement des

6. Nous utilisons le verbe « influencer » plutôt que le verbe « choisir » pour le niveau des rentes *ex post*, car ces dernières dépendent à la fois de la manière dont le principal conçoit son contrat, mais aussi d'événements externes qui peuvent venir augmenter ou réduire le niveau des rentes.

7. Pour qu'une partie soit incitée à investir dans des actifs spécifiques, elle doit recevoir d'une manière ou d'une autre une assurance que la rentabilité de son investissement sera garantie au sein de la relation. Toutes les clauses qui participent de cette réduction du risque de non-rentabilité seront ainsi considérées comme propices à des investissements spécifiques.

8. À noter que les lois EGalim vont dans le sens de rallonger la durée des contrats, apportant aux agriculteurs l'assurance que la rentabilité de leur investissement soit « garantie » au sein de la relation.

variables pertinentes (ex. : le prix, les quantités) qui permettent de plus fidèlement refléter les conditions de marché, tout en limitant de trop nombreuses négociations et les risques afférents (sur les clauses de prix, voir par exemple Goldberg et Erickson, 1987 ; Crocker et Masten, 1991)<sup>9</sup>. Par ailleurs, si la continuité de la relation est importante pour inciter à investir, certaines clauses peuvent avoir pour effet de rendre la rupture de la relation plus difficile ou, à tout le moins, faire en sorte que la partie qui a investi puisse récupérer les fruits de son investissement. Des pénalités en cas de rupture prématurée peuvent être incluses dans le contrat (voir par exemple Brousseau et Fares, 2002 ; Edlin et Schwartz, 2003).

### 3. Limites du contrat

Nous venons de voir que la conception des clauses contractuelles a pour objectif de limiter tout ou partie des problèmes de coordination que les parties peuvent anticiper dans leurs relations contractuelles. Il existe néanmoins de nombreuses limites à ces clauses contractuelles, provenant notamment de différents facteurs tels que la capacité des parties à acquérir et à traiter toute l'information pertinente par rapport à la transaction considérée, la difficulté de choisir un indicateur de performance pertinent, et la position des différentes parties face au risque. Le terme de « limites du contrat » doit s'entendre ici comme une efficacité réduite du contrat dans son rôle de maximisation du surplus joint.

#### 3.1. Incomplétude contractuelle et inefficacité

Dans l'analyse des contrats, il convient de prendre en compte que les parties prenantes, bien que rationnelles, peuvent avoir des difficultés à traiter et à communiquer l'information, on parle alors de rationalité limitée (voir les travaux pionniers de H. Simon et O. Williamson). La conséquence directe de cette rationalité limitée est l'incapacité de signer des contrats complets, c'est-à-dire de prendre en compte tous les événements pouvant affecter la relation contractuelle, en particulier lorsqu'il s'agit de contrats de long terme. Tout contrat est alors de fait un *contrat incomplet*. Cette incapacité à signer des contrats complets peut également venir du manque d'information : les individus sont capables de traiter cette information, mais celle-ci est tout simplement incomplète ou invérifiable par une tierce partie comme un tribunal (voir Hart et Moore, 1990)<sup>10</sup>.

Cette incomplétude ouvre la porte à des comportements opportunistes, comme le problème de hold-up que nous avons vu auparavant. La partie soumise au risque de hold-up aura dans ce cas une incitation moindre à investir en actifs spécifiques, aboutissant à un surplus joint non maximisé. La littérature théorique montre alors que la répartition de la propriété des actifs impliqués dans une transaction a un impact sur l'incitation à investir et, *in fine*, sur l'efficacité économique. Posséder

---

9. À noter que c'est le cas dans les lois EGalim, avec l'inclusion d'indicateurs de coût de production ou de demande.

10. Dans cette littérature sur l'incomplétude contractuelle, il existe une différence importante entre variables observables et variables vérifiables. Une variable est dite « observable » s'il n'existe pas d'information asymétrique sur cette variable entre les cocontractants. Une variable est dite « vérifiable » si une tierce partie peut vérifier l'information. Dans la théorie des contrats incomplets, seules les variables vérifiables peuvent faire l'objet d'un contrat écrit.

un actif donne le droit d'en décider de l'usage dans les situations non prévues dans le contrat initial ; on parle ainsi, à la suite de Grossman et Hart (1986), de droits résiduels de contrôle pour qualifier les droits de propriété. Le propriétaire de l'actif peut alors proposer une renégociation du contrat et, dans le cas d'une rupture de contrat, il sera le seul à pouvoir continuer à l'utiliser au sein d'une relation contractuelle avec d'autres parties. Le détenteur de ces droits aura intérêt à investir de manière optimale, car son investissement est protégé par ses droits de propriété. Par contre, le cocontractant non propriétaire qui investit est soumis au risque de hold-up et n'investira pas autant que souhaité pour maximiser le profit joint<sup>11</sup>.

Des contrats plus complexes peuvent cependant éviter ce problème de sous-investissement. C'est notamment le cas lorsque le contrat inclut un tarif et une quantité à livrer, ainsi qu'une clause obligeant les parties à s'engager sur un tarif et sur une quantité minimale qui sera échangée en cas de désaccord. Cette clause peut alors modifier le processus de renégociation tel que toutes les parties peuvent être incitées à investir (Salanié, 2005). Dans le cas d'une copropriété, il est également possible d'inciter les parties à investir en considérant un contrat avec option de vente (voir Maskin et Tirole, 1999). Ainsi, si une partie n'investit pas, l'autre partie a l'option de lui vendre ses droits de propriété. La première partie est alors obligée d'accepter cette offre, même si les conditions de vente lui sont défavorables. Ces clauses dissuadent les parties de sous-investir. Notons que ces contrats, s'ils peuvent résoudre au moins en partie le problème de sous-investissement, nécessitent des clauses supplémentaires augmentant le coût intrinsèque du contrat.

### 3.2. Contrats multilatéraux et efficacité

Dans le cas de contrats multilatéraux, l'incapacité des parties à acquérir l'information peut également apparaître lorsque les contrats ne sont pas publics, c'est-à-dire lorsque les termes de l'échange ne sont pas révélés aux parties extérieures à la relation contractuelle. Prenons comme exemple un fournisseur d'intrants agricoles contractualisant avec deux clients qui se concurrencent sur un marché en aval. Chaque client connaît les termes de son contrat, mais généralement pas ceux du contrat signé par son concurrent, alors que le fournisseur, lui, a connaissance des deux contrats. Une telle asymétrie d'information peut générer des comportements opportunistes de la part du fournisseur. Ces comportements opportunistes ne permettent pas aux contrats offerts de maximiser le surplus joint. Supposons que le fournisseur propose aux deux clients un premier contrat maximisant le surplus joint. Alors il aura intérêt à renégocier secrètement avec un des deux clients (nommé « client 1 »), étant donné le premier contrat offert à l'autre client (nommé « client 2 »). Une telle renégociation aboutira à une quantité offerte par le client 1 plus importante que celle définie par le premier contrat, au détriment du client 2. Anticipant un tel comportement

11. Notons que dans le cas de copropriété de l'actif entre les parties, aucune des parties ne détient de droit de contrôle résiduel sur l'actif, tel qu'aucune partie n'a intérêt à un investissement optimal. C'est la situation la plus inefficace en termes de maximisation du surplus joint (Hart et Moore, 1990). Ce résultat théorique semble être contredit par la réalité des affaires, dans laquelle il existe de très nombreuses situations de propriété partagée (une coopérative, une entreprise, les parties communes d'un syndicat de copropriétaires, etc.). Cai (2003) a proposé une première extension de la théorie aux situations de propriétés partagées.

opportuniste du fournisseur, le client 2 refusera alors le premier contrat<sup>12</sup>. Ainsi, seul un contrat assurant que le fournisseur n'a pas intérêt à renégocier secrètement pourra être accepté. Mais un tel contrat peut ne pas maximiser le surplus joint (voir Rey et Tirole, 2007, pour une analyse détaillée).

### 3.3. Conception du contrat

Comme dans les sections précédentes, la question développée ici est liée à l'information à laquelle les parties ont accès. Elle se concentre plus cependant sur la question de la mesure des performances. Par performance, il faut entendre le niveau d'effort de l'agent attendu par le principal. Par exemple, la qualité du raisin dépend, en partie, de l'effort du viticulteur. Lorsque le niveau d'effort est observable et vérifiable, alors le principal pourra inclure directement ce niveau d'effort dans le contrat. En situation d'aléa moral, cela n'est pas possible, et le principal doit inciter l'agent au travers des clauses du contrat. La conception du contrat se heurte alors au problème de la mesure de la performance. Dans la littérature économique, deux éléments convergent pour rendre cette mesure de performance difficile : les situations qualifiées de « multitâches » (Holmström et Milgrom, 1991) et les situations dans lesquelles la mesure de la performance est non seulement biaisée, mais (surtout) incorrecte (Kerr, 1975 ; Baker, 2002).

Poursuivons notre exemple d'un viticulteur (l'agent) contractualisant avec une coopérative qui collecte le raisin et le vinifie (le principal). Dans le premier cas, le problème provient du fait que la coopérative demande au viticulteur de simultanément réaliser plusieurs tâches, par exemple offrir un volume de production et un niveau de qualité, et que cette dernière n'est pas mesurable avec la même précision (voir par exemple Yu *et al.*, 2023), voire peut être antagoniste<sup>13</sup>. Si le contrat n'incite que les tâches dont la mesure de performance est facile, alors l'agent va mettre tout son effort sur ces tâches au détriment de celles qui sont plus difficilement mesurables ou objectivables, mais néanmoins importantes. Il en résulte une mauvaise répartition de l'effort de l'agent entre les différentes tâches. Le résultat théoriquement puissant de cette littérature est de montrer que, même s'il est possible de précisément mesurer la performance sur une tâche, il peut être souhaitable de ne pas avoir un contrat incitatif trop puissant (un  $b$  relativement faible dans l'équation 1 de l'encadré 2.1), au risque de détourner l'agent de certaines tâches.

Dans le deuxième cas, le problème provient du fait que la mesure utilisée pour évaluer l'effort de l'agent ne lui fournit pas d'incitations adéquates eu égard à ce que souhaite le principal. Si les niveaux de sucre et d'acidité d'un raisin sont mesurables, ils peuvent être inclus dans le contrat. Ce n'est pas nécessairement le cas des terpènes volatils, qui sont sensibles aux pratiques viticoles et œnologiques et qui influencent la qualité olfactive du vin (Reynolds, 2010). Dans l'équation 1 de l'encadré 2.1, l'output  $q$  représente en fait tout ce qui apparaît comme important aux yeux du principal (dans notre exemple, la qualité du raisin). Nous pourrions appeler  $q$  la « contribution totale » de l'agent à la valeur créée dans la relation. Le principal est

---

12. Une expérience répétée de la relation contractuelle peut permettre au client d'anticiper qu'un contrat offert peut générer un comportement opportuniste du fournisseur.

13. Le même constat peut être fait dans d'autres secteurs agricoles (voir par exemple Hueth et Melkonyan, 2004).

souvent obligé d'utiliser une mesure plus étroite, disons  $p$ , de la performance de l'agent dans le contrat (dans notre exemple, les mesures du sucre et de l'acidité). Le problème provient de la différence entre le désir du principal d'obtenir un  $q$  le plus grand possible et celui de l'agent qui est d'augmenter  $p$ , car c'est cette valeur qui conditionne le paiement. Si la différence entre les deux mesures est trop forte, il est alors préférable de ne pas trop inciter l'agent. Plus largement, ce que suggère cette approche est que, avant de réfléchir à la conception d'un contrat incitatif, il est très important de bien identifier l'objectif visé (c'est-à-dire de préciser ce que signifie l'output  $q$  de l'équation 1).

### 3.4. Conception du contrat et aversion au risque

Au sein d'une relation verticale, la position face au risque des parties peut être différente : une partie peut être plus sensible au risque qu'une autre partie, notamment si cette dernière a une offre diversifiée jouant un rôle d'assurance<sup>14</sup>. Ainsi, dans le cas où la relation contractuelle est liée à une incertitude – qu'elle soit sur la demande, le coût de production ou le niveau d'investissement/d'effort réalisé par les parties –, le contrat doit permettre un partage du risque entre les parties, sous peine de ne pas maximiser le surplus joint. Prenons le cas d'un contrat standard entre un fournisseur et un client. Comme nous l'avons vu auparavant, un tarif en deux parties permet de résoudre le problème de double marge. Supposons maintenant qu'il existe une incertitude sur la demande du bien final et que le client soit plus averse au risque que le fournisseur, ce qui est généralement le cas lorsque le client est un producteur non diversifié. Un tarif en deux parties, avec un prix unitaire fixé au coût de la dernière unité de production produite, évite la double marge mais génère en contrepartie des coûts fixes. Coûts fixes que le client devra payer quelle que soit la réalisation de la demande finale. Dans ce cas, Rey et Tirole (1986) montrent que le prix d'intrant d'un tarif en deux parties peut avoir des propriétés d'assurance, en ce sens qu'il transfère le risque du client vers le fournisseur moins averse au risque. Comme l'incertitude à laquelle est confronté le client se réduit lorsque le prix unitaire augmente et que le tarif fixe se réduit<sup>15</sup>, le fournisseur est alors incité à augmenter le prix unitaire et à réduire le tarif fixe, ceci afin de fournir une assurance à son client. Ainsi, un tel mécanisme ne permet pas à un tarif en deux parties de résoudre totalement le problème de double marge<sup>16</sup>.

Dans le cas d'un contrat soumis au problème d'aléa moral, la partie qui réalise l'investissement/l'effort peut être plus sensible au risque que l'autre partie. Rappelons que l'investissement n'est pas une garantie de résultat, ce qui crée de l'incertitude.

14. L'exemple est souvent pris d'un sous-traitant averse au risque, tandis que le donneur d'ordre serait neutre par rapport au risque en raison de ses possibilités supérieures de diversification. Dans le secteur agricole, on peut penser à un agriculteur approvisionnant une entreprise de collecte-stockage ou de transformation.

15. À l'inverse du tarif variable, dont le montant dépend de la réalisation de la demande, le tarif fixe sera payé par le client quelle que soit la demande réalisée. Un « transfert » du tarif fixe vers le tarif variable permet alors de réduire l'incertitude du client face à la réalisation de la demande. À l'extrême, un tarif qui comporterait uniquement une partie variable avec un prix unitaire protégerait alors le client d'une telle incertitude.

16. À noter que Ghili et Schmitt (2024) montrent que le prix unitaire peut également avoir des propriétés de compensation qui atténuent la double marginalisation. Ainsi, lorsque l'incertitude sur la réalisation de la demande augmente, les entreprises en amont peuvent avoir intérêt à réduire le prix unitaire afin de compenser les entreprises en aval pour la diminution de l'attractivité de l'échange.

En effet, même si une partie investit, comme elle n'est pas certaine que l'investissement aboutisse au résultat attendu, l'assurer totalement nécessite de fixer des termes de l'échange indépendants du résultat. Or, dans un environnement avec aléa moral, une telle assurance n'est pas souhaitable, car elle n'incite pas à l'investissement<sup>17</sup>. On comprend ainsi que le design contractuel est complexe, car le contrat doit à la fois :

- partager le risque et « assurer » la partie qui investit, ce qui suppose que les termes de l'échange dépendent alors peu du résultat ;
- mais également inciter l'investissement, ce qui suppose que les termes de l'échange dépendent du résultat, comme vu précédemment.

À noter que dans les deux cas que nous venons d'exposer (problèmes de double marge et d'aléa moral), le contrat est générateur d'assurance sans pour cela atteindre une assurance totale.

## 4. Au-delà du contrat : quels enjeux pour le secteur agricole ?

Jusqu'à présent, nous nous sommes essentiellement concentrés sur des situations de contrats formels entre deux parties. Nous voudrions maintenant élargir le champ d'analyse en intégrant différents éléments utiles pour une compréhension affinée de la contractualisation et de ses effets dans les secteurs agricoles et au-delà. Cette section a pour principal objectif de discuter de certains enjeux sociétaux et analytiques autour de la contractualisation.

### 4.1. Les contrats, vecteurs de dépendance économique ?

Comme présenté dans la section 2, un contrat formel se compose de nombreuses clauses qui ne portent pas directement sur la fixation d'un prix ou sur le partage de la valeur, mais qui contraignent les actions des signataires. Par exemple, un contrat de production dans le secteur des légumes transformés contient des exigences sur les techniques culturales à adopter, sur les périodes de récolte, sur la planification des semis, etc. (voir les contrats de production du chapitre 6). Au travers de ces clauses, un donneur d'ordre impose des contraintes parfois fortes sur la manière dont son fournisseur, légalement indépendant, doit utiliser ses actifs économiques. Pour certains auteurs, ces contrats sont un moyen d'obtenir un contrôle plus ou moins fort sur des actifs économiques (y compris le capital humain) sans recourir à l'intégration verticale. C'est une solution pour éviter les limites de la contractualisation vues dans la section 3. Ainsi, l'impossibilité de maximiser le surplus total par un tarif peut pousser le donneur d'ordre à imposer des clauses contraignantes « hors prix ». Dans son ouvrage, le juriste Georges Virassamy (1986) donne sur ce qu'il appelle des contrats de dépendance (économique) de nombreux exemples de contrats permettant à une partie de fortement contrôler les actifs de son cocontractant sans en acquérir la propriété : contrats d'intégration en agriculture, de sous-traitance, de concession commerciale, de franchisage, etc.<sup>18</sup> Ces contrats tendent ainsi à être caractérisés par une dépendance économique forte d'un cocontractant vis-à-vis de l'autre du fait de

17. Remarquons que, sans aléa moral, le niveau de l'investissement est connu de l'ensemble des parties, et le contrat optimal peut être obtenu en imposant un niveau d'investissement et des termes de l'échange indépendants du résultat. La partie qui investit est alors entièrement assurée.

18. L'ouvrage datant de 1986, il ne pouvait intégrer comme exemple quasi caricatural le contrat entre la société Uber et les chauffeurs qui composent « sa flotte » de VTC.

l'imposition de règles à suivre. Pour autant, les conditions de négociation autour de ces règles et de leur éventuelle construction commune sont aussi à considérer pour apprécier l'effectivité de cette dépendance ou d'une coopération.

Dans la jurisprudence, la dépendance économique est notamment caractérisée par la situation d'une entreprise se trouvant « dans l'impossibilité de substituer à son donneur d'ordre un ou plusieurs autres donneurs d'ordre lui permettant de faire fonctionner son entreprise dans des conditions techniques et économiques comparables »<sup>19</sup>. Cette dépendance est aussi liée à une relation d'exclusivité plus ou moins forte entre les deux parties. Un franchisé ne peut, par exemple, faire simultanément partie de deux réseaux distincts, tandis qu'un sous-traitant peut parfaitement vendre sa production à plusieurs clients (sauf arrangement contractuel contraire). Notons que, au même titre que la position dominante, la dépendance économique n'est pas en soi répréhensible. Par contre, l'abus de dépendance économique, tout comme l'abus de position dominante, est considéré comme une pratique anticoncurrentielle prohibée par l'article L. 402-2 du Code de commerce. Cette dépendance est ici considérée comme subie, alors que dans les travaux en économie présentés auparavant cette dépendance était plutôt choisie. Un fournisseur qui a réalisé un investissement spécifique devient de ce fait dépendant de son client pour la rentabilité de son investissement. La dépendance est choisie car elle augmente la valeur créée par la relation, sous réserve cependant que la partie qui investit ait reçu des garanties (au travers du contrat) pour en sécuriser la rentabilité.

Ces contrats dits « de dépendance » renvoient aussi à la question de la distinction entre différents types de contrats d'un point de vue légal. Par exemple, le contrat entre un accoureur et un abattoir est-il un contrat entre entreprises juridiquement autonomes, ou plutôt un contrat de travail « déguisé » où l'une des parties accepte une subordination implicite contre rémunération ? La subordination est-elle l'essence du contrat de travail et, *in fine*, de l'organisation intrafirme (Masten, 1988) ? Si ces questions peuvent sembler abstraites, elles revêtent une importance pratique considérable, car elles conditionnent en partie les choix en matière de contrats interentreprises et leurs cadres juridiques afférents (droit applicable au contrat de travail *vs* droit applicable au contrat d'entreprise), voire de modèle économique. Par exemple, doit-on considérer un contrat d'intégration de la même manière que des contrats entre les chauffeurs de VTC et Uber comme des relations entre entreprises juridiquement autonomes ou comme des contrats de travail « déguisés » ? En cas de réponse positive à cette dernière question, c'est le modèle économique d'Uber qui est en jeu. Pour les producteurs, ce sont alors des indemnités supplémentaires si le contrat est qualifié, ou requalifié, en contrat de travail.

D'un point de vue légal, le critère discriminant d'un contrat de travail est l'existence d'une relation de subordination entre les deux parties. L'un des cocontractants, à forte capacité discrétionnaire, est en mesure de donner des ordres et des directives, d'en mesurer l'exécution et de prendre des sanctions. Cette caractérisation est en phase avec les travaux en économie des organisations, pour laquelle la nature de l'entreprise est l'existence d'une relation hiérarchique, donc asymétrique entre les membres d'une organisation formelle (Ménard, 2012 ; Williamson, 1991). Dans les faits, il n'est pas tout le temps simple cependant de caractériser la nature de certains

19. Voir Rème-Harnay (2020) pour une analyse plus détaillée de la dépendance économique.

contrats, qui peuvent évoluer non dans un vide juridique, mais dans une forme de flou préjudiciable, car l'insécurité juridique est néfaste au développement des affaires. Pour les chercheurs en économie que nous sommes, ce flou est cependant une opportunité de collaboration avec les juristes travaillant sur les contrats et le droit des contrats.

## 4.2. Contrat ou relation contractuelle ?

Il existe de nombreuses transactions dans les filières agricoles qui, même si elles ne sont pas pilotées par un contrat explicite, n'en restent pas moins encadrées par des accords informels entre parties. Le chapitre 3 sur l'approche sociologique des contrats ainsi que le chapitre 9 sur les ressources halieutiques en témoignent. Un transformateur peut par exemple travailler avec le même *pool* de fournisseurs sur une longue période, ayant de ce fait une « relation commerciale établie » dans le vocabulaire juridique.

En économie, l'expression « contrats relationnels » s'est progressivement imposée (Michler et Wu, 2020). Ils sont définis de manière très large par Baker *et al.* (2002) comme « des accords informels et codes de conduite non écrits qui affectent fortement le comportement des individus »<sup>20</sup>. L'avantage de ces accords est qu'ils peuvent circonvier certaines des difficultés liées à une contractualisation explicite. Par exemple, pour reprendre le vocabulaire de l'économie des contrats, les parties ne peuvent inclure dans un contrat formel que des variables vérifiables par un tiers extérieur, par exemple un tribunal, afin de faire respecter les termes du contrat en cas de désaccord. Cette contrainte peut être levée dans les contrats relationnels, qui peuvent aussi inclure des éléments moins objectifs, c'est-à-dire des variables observables mais non vérifiables (voir la note 10 de ce chapitre). Un transformateur peut refuser un lot de produits sur la base d'une première appréciation subjective des caractéristiques des produits. Ce type d'accord étant informel, son exécution ne peut être garantie par le recours au tribunal, mais doit plutôt être « auto-exécutoire »<sup>21</sup>. L'essentiel de la littérature s'est concentré sur les conditions sous lesquelles les parties ont intérêt à respecter *ex post* les engagements (informels) pris *ex ante*, ou, dit autrement, à quelles conditions leurs engagements sont crédibles (Klein, 1996 ; Gibbons, 2005 ; Malcomson, 2013). Dans la continuité de ce que nous avons écrit en section 2, les parties auront d'autant plus intérêt à respecter leurs engagements que la relation est source de valeur supplémentaire relativement aux opportunités externes. Cette valeur sera d'autant plus importante qu'il existe des rentes *ex post* perdues en cas de rupture de la relation, et que la relation est *a priori* une relation de long terme.

Il convient d'étudier la manière dont ces contrats relationnels interagissent avec les contrats formels. Si la grande majorité des contrats formels sont incomplets, en particulier les contrats de long terme, nous pourrions considérer qu'un moyen de « compléter » ces contrats est de recourir aussi à des engagements informels. Dans ces conditions, contrats formels et relationnels devraient coexister. Par ailleurs,

---

20. Le terme de contrat relationnel a initialement été proposé par le juriste américain Ian McNeil (1978).

21. Il s'agit de la traduction du terme anglais de *self-enforcing contract*. L'hypothèse implicite faite dans cette littérature est que le droit ne sera pas mobilisé pour statuer sur des variables pas ou peu objectivables (invérifiables dans la terminologie économique) ou pour faire respecter un accord informel. C'est une question ouverte pour nous de savoir si le recours aux tribunaux est possible, même dans le cas d'un accord uniquement verbal. La tradition des baux verbaux dans des accords de fermage suggère que c'est le cas.

si, comme suggéré par la littérature, ces contrats relationnels peuvent limiter les comportements opportunistes, pourquoi alors subir des coûts de transaction liés à la rédaction de contrats formels ? Une analyse détaillée de la littérature sur les interactions entre contrats formels et relationnels est en dehors du champ de cette contribution. Notons simplement que les évidences empiriques ne sont pas concluantes (voir Gil et Zanarone, 2017, pour une revue). Une relation déjà établie entre parties tend à favoriser des contrats plus incomplets ou moins précis (Ryall et Sampson, 2009). Dans le même temps, les clauses des contrats formels peuvent aussi servir de support à la pérennité de la relation contractuelle, en précisant par exemple des éléments de langage qui facilitent les convergences d'interprétation (Poppo et Zenger, 2002).

### 4.3. La conception des contrats : rencontre de volontés ou figure imposée ?

L'actualité récente dans les filières agricoles a mis en avant de manière forte, parfois violente, la question du partage de la valeur dans les relations entre l'amont agricole et des opérateurs plus en aval. La contractualisation est apparue pour certains comme un moyen de rétablir un partage de la valeur plus équitable, en tout cas moins déséquilibré. Plus largement, il est intéressant de savoir si ces contrats, ou certaines des clauses qu'ils contiennent, sont librement négociés entre parties ou plutôt imposés par la partie avec le plus fort pouvoir de négociation. La question des pratiques contractuelles dites « déloyales » (PCD) est ainsi devenue un enjeu de régulation au niveau communautaire (Di Marcantonio et Ciaian, 2017). Les PCD sont définies par la Commission européenne comme « des pratiques qui s'écartent manifestement de la bonne conduite commerciale et qui sont contraires au principe de bonne foi et de loyauté » (Commission européenne, 2013). Ces pratiques semblent plus fréquentes lorsqu'il y a déséquilibre dans les rapports de force. La taille des cocontractants peut être un indicateur, parmi d'autres, de différences de poids des acteurs dans la négociation, qui doit se combiner avec une appréciation de la structure du marché pour le produit considéré. Les relations entre certaines entreprises de transformation et leurs fournisseurs de produits agricoles, ou celles entre les centrales d'achats et certaines petites et moyennes entreprises ou industries (PME/PMI) du secteur alimentaire, entrent très certainement dans cette catégorie. Sans prétendre à l'exhaustivité, plusieurs types de PCD ont été identifiés au travers d'enquêtes auprès d'acteurs des filières agricoles : clauses contractuelles ambiguës, absence de contrats écrits, changements rétroactifs dans le contrat, cessation abusive d'une relation commerciale, etc. (Commission européenne, 2013). Ces PCD peuvent avoir des effets économiques importants en baissant les revenus de certaines parties, en augmentant l'incertitude commerciale, avec comme conséquences une moindre incitation à investir et à innover, à développer de nouvelles gammes de produits, en mettant même parfois en danger la pérennité économique d'une des parties. L'Union européenne s'est d'ailleurs dotée en 2019 d'une directive (2019/633) sur les pratiques commerciales déloyales dans les filières agricoles et alimentaires (voir chapitre 1)<sup>22</sup>.

Une analyse fine de ces questions demanderait un ouvrage entier, à tout le moins un espace plus large que celui disponible dans ce chapitre. Nous voudrions cependant

22. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633>

brièvement décrire deux points supplémentaires : les outils de diagnostics sur la nature ainsi que sur les effets de certaines pratiques contractuelles ; la régulation des pratiques contractuelles à adopter par les pouvoirs publics, ce deuxième point étant nourri par les apports du premier. Sur le premier point, il s'agit en quelque sorte d'un point de vigilance. Tout ou partie des pratiques contractuelles incriminées peuvent être justifiées de différentes manières et, de ce fait, être jugées de différentes manières (voir l'article de Sexton *in* Di Marcantonio et Ciaian, 2017). Par exemple, la rupture prématurée d'un contrat avant son terme n'est pas forcément le résultat d'un comportement opportuniste de l'un des cocontractants, mais peut provenir d'un changement dans les paramètres externes qui rend la relation moins avantageuse pour l'une ou l'autre des parties. De même, un déséquilibre dans l'explicitation par le contrat des obligations des différents cocontractants pourrait être le résultat d'un pouvoir de négociation inégalement réparti entre les parties, au détriment de la partie la plus faible.

Il existe cependant d'autres interprétations. Si l'on considère que le respect des engagements contractuels combine le recours aux tribunaux pour les éléments objectivés dans le contrat et les mécanismes « auto-exécutaires » pour les autres éléments plus subjectifs mais néanmoins importants pour la relation (comme dans le cas des contrats relationnels), il est possible que le déséquilibre en matière d'obligations contractuelles résulte de la recherche d'une coordination à moindre coût de transaction (voir section 2.1). La partie avec la réputation la plus établie est celle qui a le plus à perdre en cas de comportement opportuniste de sa part. La peur de perdre sa réputation (et la valeur qui lui est associée) est alors vue comme un moyen de policer son comportement. Ce mécanisme opère beaucoup moins pour la partie dont la réputation n'est pas aussi établie. Pour cette dernière, son comportement durant le déroulement du contrat est alors plutôt orienté par ses obligations contractuelles et le possible recours aux tribunaux en cas de comportement inapproprié (Klein, 1980 ; 1996). La force avec laquelle ces mécanismes opèrent dans le secteur agricole reste cependant une question ouverte. En effet, de tels mécanismes sont inopérants lorsqu'une des deux parties est réticente à avoir recours aux tribunaux par crainte de perdre des clients, comme cela peut être le cas pour des agriculteurs ou encore des PME fournisseurs de la grande distribution.

## Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons présenté les travaux qui forment ce que l'on a désormais coutume d'appeler *l'économie des contrats* ou *la théorie économique des contrats*. Dans le secteur agricole et agroalimentaire, les récentes tensions autour de l'évolution de ce secteur ont mis en avant la question centrale et sensible du partage de la valeur dans les filières d'approvisionnement afin d'assurer la pérennité économique des agriculteurs. Le contrat a été présenté comme un moyen de mieux partager cette valeur, l'obligation de contractualiser, comme une solution aux évolutions négatives dans certains secteurs. Notre compréhension de la question « pourquoi le contrat » a été irriguée par l'hypothèse que la conception des clauses contractuelles se base, avant tout, sur la recherche de l'efficacité dans la coordination entre les cocontractants. Après avoir identifié différents problèmes de coordination, nous avons étudié différentes clauses contractuelles à même de limiter ces problèmes,

avant de nous interroger sur les limites de la contractualisation. Nous voudrions conclure en mettant en avant deux éléments.

Premièrement, dans notre analyse du design contractuel, nous avons essentiellement étudié différentes clauses contractuelles séparément les unes des autres. Cette méthode bien cartésienne a l'avantage de simplifier une question complexe. Elle n'est pas sans coûts cependant. Les professionnels de la contractualisation ont très certainement une approche plus globale qui intègre une notion comme la cohérence entre les clauses contractuelles, entendue comme les interactions entre les différentes clauses composant le contrat. Si, dans le « lego contractuel », il est possible de décomposer un contrat en une somme de clauses, toutes les combinaisons de clauses ne sont pas nécessairement cohérentes. Cela a été implicitement esquissé dans la section 2 lorsque l'on a présenté les mécanismes d'incitation. Pour concevoir un contrat incitatif efficace, il est nécessaire de définir simultanément la puissance incitative du contrat (le « b » de l'équation en section 2), l'intensité du contrôle et les indicateurs de performance à prendre en compte. De même, pour que les contrats « auto-exécutaires » fonctionnent, il est nécessaire de combiner des clauses contractuelles qui créent des rentes *ex post* et la possibilité de facilement rompre le contrat. Ces interactions entre variables peuvent mener à des relations de complémentarité ou de substituabilité entre les différentes clauses. Dans certains contrats agricoles, l'obligation d'utiliser certaines pratiques agronomiques ou certains intrants spécifiés peut se substituer au besoin d'un contrôle *a posteriori* de la qualité des produits (Hueth *et al.*, 1999).

Deuxièmement, dans la majorité des filières agricoles des pays développés, il existe des organisations collectives. Ces dernières peuvent regrouper principalement ou exclusivement les opérateurs d'une étape des filières agricoles, ou au contraire réunir des représentants des différentes étapes d'une filière. En France, l'exemple qui vient spontanément en tête est celui des interprofessions. En Amérique du Nord, les *marketing orders* aux États-Unis ou les plans conjoints au Québec sont d'autres exemples. Dans les deux cas, ces organisations collectives sont prescriptrices de règles et de conventions de comportement qui participent de la coordination des transactions dans ces filières.

L'analyse du fonctionnement de ces organisations collectives sur la coordination verticale dans les filières et sur la contractualisation en particulier est importante pour trois raisons. La première est que ces organisations sont à l'origine de contrats types utilisés dans les relations bilatérales. Notre analyse de la conception des contrats s'applique aussi à ces contrats, même si, faute d'espace, nous ne pouvons pas développer ce point. Deuxièmement, l'implication de ces organisations collectives dans la coordination verticale signifie aussi que l'on ne peut complètement comprendre les contrats bilatéraux sans explicitement tenir compte de l'existence de ces organisations collectives. Dit autrement, le design des contrats bilatéraux n'est pas indépendant de l'existence d'une coordination, à un « niveau supérieur » (niveau collectif), d'une gouvernance sectorielle spécifique comme dans le secteur du lait (voir chapitre 5). Par exemple, certains problèmes de mesure de la qualité peuvent être résolus à un niveau collectif, ce qui facilite la conception des contrats bilatéraux, qui n'ont pas à reproduire ce qui a déjà été réglé au niveau collectif (Dimitri, 2003 ; Royer, 2011). Ce qui pourrait être considéré comme un défaut de contractualisation (absence de certaines clauses) peut plutôt résulter de la résolution

d'un problème de coordination à un niveau plus collectif. Troisièmement, la raison d'être et les conséquences économiques de ces organisations collectives font l'objet de débats. Si certains travaux analysent ces organisations collectives comme un moyen d'améliorer la coordination verticale en limitant les coûts de transaction (Royer, 2011), d'autres décrivent certains effets potentiellement néfastes pour le consommateur (Saitone et Sexton, 2010) ainsi que, comme discuté dans le chapitre 1, leurs effets potentiellement anticoncurrentiels (Chambers et Pick, 1994 ; Crespi et Chacon-Cascante, 2004). Nous pouvons conjecturer que, en l'absence d'organisations du type interprofession, la contractualisation bilatérale devrait prendre à son compte différents problèmes de coordination identifiés auparavant. Savoir si cette alternative est préférable pour les acteurs des filières ainsi que pour les consommateurs est une question ouverte qui interpelle la sociologie pour rendre compte des héritages socio-historiques dans lesquels la contractualisation prend plus ou moins forme (voir chapitre 4). Même si, en théorie, les organisations collectives peuvent être à l'origine de pertes de bien-être, elles peuvent aussi se révéler utiles, par exemple comme incitation à produire de la qualité et à en partager les fruits (Kranton, 2003).

## Références bibliographiques

- Baker G., 2002. Distortion and risk in optimal incentive contracts. *Journal of Human Resources*, 37, 728-751.
- Baker G., Gibbons R., Murphy K.J., 2002. Relational contracts and the theory of the firm. *Quarterly Journal of Economics*, 117 (1), 39-84.
- Bogetoft P., Olesen H.B., 2002. Ten rules of thumb in contract design: lessons from Danish agriculture. *European Review of Agricultural Economics*, 29 (2), 185-204.
- Bolton P., Dewatripont M., 2005. *Contract Theory*, MIT Press.
- Bouamra-Mechemache Z., Duvaléix-Tréguer S., Ridier A., 2015. Contrats et mode de coordination en agriculture. *Économie rurale*, 345 (1), 7-28.
- Boyer M., 2011. The twelve principles in incentive pay. *Revue d'économie politique*, 3 (121), 285-306.
- Brousseau E., Fares M., 2002. Règles de droit et inexécution des contrats : l'apport de la théorie économique des contrats au droit comparé. *Revue d'économie politique*, 6 (112), 823-844.
- Cai H., 2003. A theory of joint asset ownership. *RAND Journal of Economics*, 34 (1), 63-77.
- Chambers R., Pick D., 1994. Marketing orders as non-tariff trade barriers. *American Journal of Agricultural Economics*, 76 (1), 47-54.
- Commission européenne, 2013. Livre vert sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire et non alimentaire inter-entreprises en Europe.
- Crespi J., Chacon-Cascante A., 2004. Do US marketing orders have market power? An examination of the almond board of California. *Agribusiness*, 20, 1-15.
- Crocker K., Masten S., 1991. *Pretias ex Machina?* Prices and process in long-term contracts. *Journal of Law and Economics*, 34, 69-99.
- Di Marcantonio F., Ciaian P. (eds), 2017. *Unfair Trading Practices in the Food Supply Chain: A Literature Review on Methodologies, Impacts and Regulatory Aspects*, European Commission, Joint Research Centre.
- Dimitri C., 2003. Agricultural marketing institutions: a response to quality disputes. *Journal of Agricultural and Food Industrial Organization*, 1 (1), 1-23.
- Edlin A., Schwartz A., 2003. Optimal penalties in contracts. *Chicago-Kent Law Review*, 78, 33-54.
- Ghili S., Schmitt M., 2024. Risk aversion and double marginalization. *Journal of industrial economics*, 72, 762-806.
- Gibbons R., 2005. Incentives between firms (and within). *Management Science*, 51 (1), 2-17.

- Gil R., Zanarone G., 2017. Formal and informal contracting: theory and evidence. *Annual Review of Law and Social Sciences*, 13, 141-159.
- Goldberg V., Erickson J., 1987. Quantity and price adjustment in long-term contracts: a case study of petroleum coke. *Journal of Law and Economics*, 30, 369-398.
- Goodhue R., Heien D.M., Lee H., Sumner D.A., 2003. Contracts and quality in the California winegrape industry. *Review of Industrial Organization*, 23, 267-282.
- Grossman S.J., Hart O.D., 1986. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, 94 (4), 691-719.
- Hart O., Moore J., 1990. Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*, 98 (6), 1119-1158.
- Holmström B., Milgrom P., 1991. Multitask principal-agent analysis: incentive contracts, asset ownership and job design. *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, 24-52.
- Hueth B., Melkonyan T., 2004. Quality measurement and contract design: lessons from the North American sugar beet industry. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 52, 166-181.
- Hueth B., Ligon E., Wolf S., Wu S., 1999. Incentive instruments in fruits and vegetable contracts: input control, monitoring, measuring and price risk. *Review of Agricultural Economics*, 12 (2), 374-389.
- Joskow P., 1987. Contract duration and relationship-specific investment: empirical evidence from coal market. *American Economic Review*, 77, 168-185.
- Kerr S., 1975. On the folly of rewarding A while hoping for B. *Academy of Management Journal*, 78, 769-783.
- Khalil F., Lawarrée J., 1995. Input versus output monitoring: who is the residual claimant? *Journal of Economic Theory*, 66, 139-157.
- Klein B., 1980. Transaction cost determinants of "unfair" contractual arrangements. *American Economic Review*, 70 (2), 356-362.
- Klein B., 1996. Why hold-up occur? The self-enforcing range of contractual relationships. *Economic Inquiry*, 34, 444-463.
- Kornai J., 1980. *Economics of Shortage*, Elsevier North-Holland.
- Kranton R., 2003. Competition and the incentive to produce high quality. *Economica*, 70, 385-404.
- Laffont J.J., Tirole J., 1993. *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, Cambridge, MIT Press.
- Laffont J.J., Martimort D., 2002. *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*, Princeton University Press.
- Lafontaine F., Raynaud E., 2000. Créance résiduelle et flux de rentes comme mécanismes incitatifs dans les contrats de franchise : compléments ou substituts ? *Revue d'économie industrielle*, 92, 255-276.
- Lafontaine F., Slade M., 2013. Inter-firm contracts: evidence. In: *Handbook of Organizational Economics* (R. Gibbons, J. Roberts, eds), Princeton University Press, 958-1013.
- Malcomson J., 2013. Relational incentive contracts. In: *Handbook of Organizational Economics* (R. Gibbons, J. Roberts, eds), Princeton University Press, 1014-1065.
- Maskin E., Riley J., 1985. Input versus output incentive schemes. *Journal of Public Economics*, 28, 1-23.
- Maskin E., Tirole J., 1999. Two remarks on the property-rights literature. *Review of Economic Studies*, 66 (1), 139-149.
- Masten S., 1988. A legal basis for the firm. *Journal of Law, Economics and Organization*, 4 (1), 181-198.
- Masten S., 2000. Transaction cost economics and the organization of agricultural transactions. In: *Advances in Applied Economics: Industrial Organization* (M. Baye, ed.), Elsevier Science, 173-195.
- McNeil I., 1978. Contracts: adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical and relational contract law. *Northwestern University Law Review*, 72, 854-906.

- Ménard C., 2012. *L'économie des organisations*, Éditions La Découverte, coll. Repères.
- Michler J., Wu S.W., 2020. Relational contracts in agriculture: theory and evidence. *Annual Review of Resource Economics*, 12, 111-127.
- Poppo L., Zenger T., 2002. Do formal contract and relational governance function as substitutes or complements? *Strategic Management Review*, 23, 707-725.
- Rème-Harnay P., 2020. Dépendance économique dans les relations de sous-traitance : quels critères ? Le cas des chauffeurs-livreurs de la messagerie. *Droit et Société*, 104, 189-209.
- Rey P., Tirole J., 1986. The logic of vertical restraints. *The American Economic Review*, 76 (5), 921-939.
- Rey P., Tirole J., 2007. A primer on foreclosure. In: *Handbook of Industrial Organization*, vol. 3, Elsevier, 2145-2220.
- Reynolds A., 2010. Viticultural and vineyard management practices and their effects on grape and wine quality. In: *Managing Wine Quality* (A.G. Reynolds, ed.), Sawston, Woodhead Publishing Series in Food Science, Technology and Nutrition, 365-444.
- Royer A., 2011. Transaction costs in milk marketing: a comparison between Canada and Great Britain. *Agricultural Economics*, 42, 171-182.
- Ryall M., Sampson R., 2009. Formal contract in the presence of relational enforcement mechanisms: evidence from technology management project. *Management Science*, 55, 906-925.
- Saitone T.L., Sexton R., 2010. Impacts of minimum quality standard imposed through marketing orders or related producer organizations. *American Journal of Agricultural Economics*, 92 (1), 164-180.
- Salanié B., 2005. *The Economics of Contracts: A Primer*, 2nd edition, MIT Press.
- Shapiro C., Stiglitz J., 1984. Equilibrium unemployment as a worker discipline device. *American Economic Review*, 74, 433-444.
- Spengler J.J., 1950. Vertical integration and antitrust policy. *Journal of Political Economy*, 58, 347-352.
- Virassamy G., 1986. *Les contrats de dépendance : essai sur les activités professionnelles exercées dans une dépendance économique*, Bibliothèque de droit privé, Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- Williamson O.E., 1983. Credible commitments: using hostages to support exchange. *American Economic Review*, 73 (4), 519-540.
- Williamson O.E., 1991. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36 (4), 269-296.
- Wu S., 2006. Contract theory and agricultural policy analysis: a discussion and survey of recent developments. *The Australian Journal of Agricultural and Resources Economics*, 50, 490-509.
- Yu J., Bonroy O., Bouamra-Mechemache Z., 2023. Quality and quantity incentives under downstream contracts: a role for agricultural cooperatives? *American Journal of Agricultural Economics*, 105 (4), 1176-1196.

## Chapitre 3

# Approche de la sociologie pour analyser les contrats

*Thomas Debril, Gérard Marty*

**Les relations commerciales opérées dans les secteurs agricoles renvoient à une pluralité de dispositifs contractuels qui traduisent des projets de coordination dans lesquels s'obligent des individus pris dans un contexte social. Par conséquent, comprendre les relations contractuelles implique, d'une part, de rendre compte du cadre normatif, juridique et culturel qui crée et organise les conditions d'un appariement sur ces marchés (c'est-à-dire les normes exogènes), et, d'autre part, d'appréhender, dans une perspective plus interactionniste, le processus de contractualisation au cours duquel les acteurs parviennent eux-mêmes à s'obliger mutuellement à travers la création de règles (c'est-à-dire les règles endogènes).**

## Introduction

Le contrat est l'un des actes les plus communs de la vie sociale (Davy, 1922). Il s'apparente à un fait social total (Rouveyrand, 1977 ; Belley, 1996). Comme mentionné en introduction de cet ouvrage, un contrat est à la fois économique, juridique et sociologique, ce qui explique que chacune de ces disciplines s'en soit emparée dans ses différents travaux de recherche. Et s'il est vrai que ces dernières s'accordent sur l'idée qu'il trouve son origine dans la création d'obligations entre des acteurs ou des groupes d'acteurs, chacune développe, en fonction de ses logiques spécifiques (Pesqueux, 2022), sa propre définition du contrat. En ce qui concerne la sociologie, l'approche se distingue de celles suivies par l'économie (voir chapitre 2) et le droit (voir chapitre 1) en rappelant combien les facteurs sociaux sont primordiaux dans la formation et le déroulement des échanges contractuels, replaçant à cette occasion le projet de coordination des individus dans son contexte social normativement structuré (Belley, 1996). Pour ce faire, la sociologie des contrats a développé un double mouvement d'analyse des pratiques contractuelles, combinant à la normativité<sup>1</sup> endogène des règles contractuelles élaborées par les acteurs

1. La normativité se définit comme la capacité des normes à contraindre le comportement des acteurs. Par normes, on entend ici des règles prescriptives de choix, des régularités contraignantes et partagées qui structurent la vie sociale (Prairat, 2012).

interagissant (reflet de l'autonomie de la volonté des parties), la contrainte normative exogène des normes juridiques et culturelles. Ces deux niveaux de normativité, complémentaires entre eux (Belley, 1996), permettent de mieux appréhender les raisons d'être et les caractéristiques des contrats.

Pour mieux saisir la portée de ces différents niveaux de régulation sociale qui interagissent sur les relations contractuelles, nous proposons de les scinder en deux parties.

La première partie du chapitre rend compte, en suivant l'idée d'encastrement de Granovetter (1985), de l'inscription des contrats dans un système d'institutions socialement construites (Granovetter, 1992), qui apparaissent aux fondements des obligations réciproques. Nous examinons la contribution des institutions aux régulations économiques et leur place à l'égard des pratiques contractuelles, que ce soit pour les autoriser, les interdire ou bien encore faciliter leur bonne tenue par la possibilité du recours à un tiers coercitif. Nous poursuivons l'étude de cette normativité en expliquant l'importance des normes culturelles, qui pèsent aussi bien sur la conception que sur la réalisation des contrats. La deuxième partie change de focale afin d'explicitier, dans une perspective davantage interactionniste, comment les acteurs parviennent à surmonter le caractère parfois problématique de l'échange par l'échange, comment ils réussissent à triompher de cet apparent paradoxe par un travail nous dévoilant leur capacité à négocier des règles de manière endogène. Ce qui est échangé au sein de la relation contractuelle, ce ne sont pas simplement des marchandises ou des services à la qualité plus ou moins incertaine. Ce sont aussi des « possibilités de comportements » entre des acteurs dotés d'intérêts divergents (Cordonnier, 1997). Ainsi, nous cherchons à suivre ici non pas le rôle des institutions qui pèsent sur l'action contractuelle et assurent le respect des engagements réciproques, mais les processus de contractualisation eux-mêmes, pour mieux apprécier comment les acteurs parviennent à s'obliger mutuellement par la création de règles (Friedberg, 1993 ; Reynaud, 1997). Dans ce chapitre, nous mettons en avant la dimension aussi bien structurée que structurante des contrats, qui apparaissent décisifs dans la régulation des marchés agricoles et agroalimentaires.

## 1. L'encastrement institutionnel du contrat

La sociologie économique<sup>2</sup> considère que les pratiques économiques qui s'opèrent sur les marchés « ne peuvent se soutenir de leurs seules forces » (François, 2011). À ce titre, elle offre une approche élargie de la normativité contractuelle, qui ne se limite pas à l'expression de la seule volonté autonome des parties, mais repose sur un cadre institutionnel constitué d'« éléments formels et informels interreliés – coutumes, comportements partagés, conventions, normes et règles – à travers lesquels les acteurs orientent leurs actions quand ils poursuivent leurs intérêts » (Nee, 2005). Tandis que les institutions informelles ou culturelles (tabous, coutumes, traditions, règles morales, normes sociales, etc.) ne nécessitent pas l'intervention publique pour

---

2. La sociologie économique considère que les faits économiques sont des faits sociaux (Steiner, 2011). Elle propose notamment de saisir les interactions complexes entre les aspects économiques et non économiques tels que « les réseaux sociaux et leurs conséquences, les influences culturelles, politiques, religieuses et institutionnelles » (Granovetter, 2021) qui impactent durablement les comportements des acteurs lors des échanges de biens et services.

contraindre les individus, les institutions formelles ou juridiques (constitutions, lois, décrets, arrêtés, etc.) sont imposées par l'État. Ces deux types d'institutions influencent la construction des relations contractuelles. Si l'un des chapitres précédents (voir chapitre 1) expose les grands principes du cadre juridique qui prévaut aujourd'hui en France dans la construction des relations contractuelles, nous proposons ici d'analyser le rôle de ces institutions dans l'établissement des relations contractuelles. Nous abordons d'abord les institutions juridiques, puis culturelles, en gardant à l'esprit qu'elles peuvent, selon les situations, s'entrecroiser, s'influencer, se renforcer, mais aussi parfois se contredire.

## 1.1. L'inscription juridique de l'action contractuelle

L'État, à travers le cadre légal, est un acteur central du processus de contractualisation des biens agricoles qui, au-delà de veiller au respect des termes contractuels négociés par les parties, fait du contrat un instrument pour gouverner les conduites économiques.

### 1.1.1. L'engagement contractuel au regard du cadre légal

Face au dogme de l'autonomie de la volonté des parties au contrat, Durkheim rappelle avec force que « tout n'est pas contractuel dans le contrat » (Durkheim, 2013). Dit plus simplement, un contrat ne repose pas uniquement sur la seule règle qu'il édicte. En effet, derrière cette maxime, Durkheim considère que si le « proprement contractuel », exprimant la libre volonté des parties, est une condition nécessaire du contrat, elle n'est pas pour autant suffisante. Tout contrat suppose la présence d'un « non contractuel » (Plouviez, 2012), à savoir une réglementation sociale, qui confère une force obligatoire à la parole des contractants (Supiot, 2005). Parce qu'il est parfois impératif et non seulement supplétif<sup>3</sup> des volontés individuelles, le droit contractuel représente la norme sociale que le proprement contractuel est tenu de respecter pour devenir, à son tour, source de droit (Plouviez, 2012).

L'encastrement normatif des volontés contractuelles par ces institutions juridiques – par ce « non contractuel » – apparaît dès lors comme un dispositif capable de dépasser le caractère problématique de la coordination en réduisant l'incertitude des échanges marchands (Weber, 1995). Dans tout contrat, au-delà de l'engagement des parties, c'est la société entière qui est prête à agir, à travers ses juridictions, pour s'assurer du respect des obligations prises (Durkheim, 2013). La règle de droit sécurise ainsi les transactions en permettant de surmonter aussi bien les crises cognitives liées à la rationalité limitée de l'acteur, que les crises stratégiques liées à son opportunisme. Ce sont bien ces vertus de la normativité juridique que nous a données à voir le regain d'intérêt pour la contractualisation dans les filières agroalimentaires en France dans les années 2010. Face aux réformes successives de la PAC depuis 1992, conduisant à une libéralisation progressive des marchés et à de fortes fluctuations des cours des matières premières, une production législative importante sur les contrats s'en est suivie. La loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010, qui vise à rendre obligatoire la contractualisation dans

3. La règle impérative détient une force obligatoire absolue, ce qui n'autorise pas la volonté des parties de s'opposer à son application. De son côté, la règle supplétive a une force obligatoire relative, ce qui confère aux parties la possibilité d'y déroger par convention.

les secteurs laitiers et des fruits et légumes, souligne combien le contrat est perçu et mobilisé comme un outil pour sécuriser la relation économique, tout en simplifiant la complexité d'un environnement marqué par la volatilité des prix.

Si le droit agit, sur le fond, par la qualification juridique des marchandises et la définition de règles encadrant les échanges, il intervient aussi par la forme et sur le comportement des marchands. Les auteurs qui ont pris au sérieux la matérialité du contrat (Suchman, 2022) et sa capacité à influencer les relations économiques ont, ce faisant, souligné à quel point le contrat rédigé est un artefact social<sup>4</sup>, un objet matériel qui définit le cadre de la relation contractuelle en élaborant des procédures, des droits et des incitations entre les parties (Suchman, 2003). Dans la suite des travaux de Goody (1979) sur la capacité de l'écrit à équiper les possibilités cognitives des acteurs (en détachant notamment les informations d'un contexte d'énonciation), et de ceux de Latour (1987 ; 2002) sur la capacité de ces écrits à circuler dans différents espaces et à façonner l'action juridique, le contrat écrit a pu être doté de différentes vertus. Le formalisme juridique apparaît ici comme un supplément de transparence qui donne l'opportunité d'officialiser un accord et de le détacher de son contexte socio-économique pour en transporter les termes, sans modification possible, sur le bureau d'un juge en cas de litige. Il facilite par ailleurs la révélation de comportements abusifs (voir chapitre 1) et autorise les marchands à mobiliser les institutions devant les juridictions publiques pour faire respecter les termes du contrat, soit par une pénalité, soit par un dédommagement. Dans cette perspective, l'État, à travers ses institutions, apparaît bien comme le pendant du marché, lui permettant de perdurer (Fligstein, 1996) en étant le garant des échanges et du respect des obligations réciproques.

Pour autant, si ces travaux ont bien montré tout ce qu'il faut de droit et d'État pour que les marchés, au sens économique du terme, puissent exister, ils ont aussi révélé à quel point le recours au tiers coercitif pour faire respecter les engagements des parties ne va pas de soi. D'abord, de nombreux sociologues (Edelman et Suchman, 1997), comme de nombreux juristes<sup>5</sup>, ont souligné à quel point l'effectivité de la règle de droit peut être problématique. On connaît bien l'ambiguïté des textes qui posent des principes généraux susceptibles d'être interprétés (Edelman, 1992), ainsi que la diversité des interprétations de ces règles au sein des entreprises par les « professionnels de la conformité » (Edelman, 2022). La mise en œuvre des textes législatifs vient par ailleurs buter sur la diversité des échelons et la complexité des relations entre des administrations aux objectifs variés, souvent concurrentes et dotées de moyens d'action contrastés. En outre, elle se heurte à la diversité des stratégies de contournement développées par des marchands rétifs à des contraintes supplémentaires, comme l'illustre l'étude de Billows (2016) sur les relations contractuelles entre la grande distribution et ses fournisseurs.

Alors que la loi Galland visait à protéger les fournisseurs d'une grande distribution très concentrée, ce dispositif légal a été rapidement contourné par des enseignes qui ont su jouer de leur pouvoir pour négocier d'importantes marges arrières n'apparaissant pas sur les factures, mais conditionnant l'obtention de contrats

---

4. Un artefact est « un objet matériel discret, produit ou transformé consciemment par l'activité humaine, sous l'influence d'un environnement physique et/ou culturel » (Suchman, 2003).

5. Voir chapitre 1 sur les difficultés de la règle de droit à lutter contre les asymétries de pouvoir.

annuels plus officiels. Si les fournisseurs de la grande distribution ont réussi à bénéficier de la législation protectrice pour construire des engagements dans la durée et tenir à distance la simple logique du plus bas prix, les différentes enseignes de la grande distribution ont su de leur côté investir dans des services juridiques pour exploiter, à leur avantage, les dispositions de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008. De même, la stratégie de l'enseigne Leclerc consistant à rédiger, depuis 2019, des contrats minimalistes sans plan d'affaires montre bien comment ce distributeur se joue des règles, en maintenant une opacité sur ses pratiques commerciales et en préférant être poursuivi au pénal, et devoir verser une simple amende pour absence de contrats, plutôt que d'être sanctionné au civil et risquer des sanctions plus lourdes si les contreparties offertes aux fournisseurs venaient à être jugées déséquilibrées. Les usages commerciaux de la loi et du contrat par les différentes enseignes de la grande distribution et leurs fournisseurs sont donc aussi le moyen pour les marchands de poursuivre leurs intérêts propres.

En conséquence, si les acteurs ne se conforment pas de manière mécanique aux obligations du droit, le droit ne fait pas que contraindre, il fournit surtout des ressources aux acteurs. Contre la représentation d'un droit uniquement exogène et contraignant, de nombreux sociologues ont défendu une conception habilitante capable de mieux comprendre sa participation à la régulation des activités économiques. C'est bien ce que nous montre le droit des contrats de manière particulièrement exemplaire. Il donne les moyens aux marchands de définir l'environnement juridictionnel qu'ils souhaitent, les règles qu'ils veulent eux-mêmes appliquer à leurs échanges (Bessy *et al.*, 2022). C'est effectivement ce que laissent entrevoir les usages commerciaux de la loi et du contrat par les différentes enseignes de la grande distribution et leurs fournisseurs (Billows, 2017). Plus encore, les travaux sur la construction sociale de la légalité, en dévoilant à quel point les acteurs savent peser sur les textes de loi pour écarter certaines obligations contraires à leurs intérêts, ou, à l'inverse, inscrire des mentions qui leur soient plus favorables, impliquent de dépasser l'idée d'un droit simplement extérieur contraignant. C'est cette production sociale du droit qui, en outre, conduit à sa critique : si le droit n'apparaît plus comme un tiers hors d'atteinte de l'action des marchands, il peut être alors suspecté, derrière sa supposée neutralité, de simplement cristalliser le résultat des rapports de pouvoir pour, finalement, faire le jeu des dominants. En effet, ces derniers ont davantage les moyens d'inscrire dans le droit leurs intérêts, et savent mieux profiter des institutions juridiques, dont ils maîtrisent le langage et les modes de fonctionnement (Galanter, 1974).

### 1.1.2. Le contrat : un instrument légal pour gouverner les marchés

L'État est conjointement un « organisateur de marché » (Arhne *et al.*, 2015) qui élabore des structures institutionnelles nécessaires à l'émergence et au fonctionnement des marchés ainsi qu'un acteur faisant du marché un outil de gouvernement des conduites économiques (Dubuisson-Quellier, 2016). Parmi les instruments dont il dispose, les contrats, encadrés par des institutions formelles, y occupent une place devenue essentielle pour contrôler les marchés et leurs éventuelles dérives. Dans le cas de l'agriculture, on observe, par exemple, que la loi d'orientation agricole du 5 août 1960 et celle sur l'économie contractuelle du 6 juillet 1964 ont posé les principes d'un régime contractuel visant aussi bien à organiser les filières qu'à rééquilibrer les relations entre industriels et producteurs. Plus récemment, sur le

marché du lait (voir chapitre 5), la loi de modernisation de l'agriculture (LMAP) du 27 juillet 2010 et les décrets du 30 décembre 2010 ont été adoptés pour répondre à la volatilité des prix et au pouvoir significatif des premiers acheteurs industriels et commerciaux sur les agriculteurs. Ces textes ont cherché à améliorer la situation des producteurs en imposant la formalisation de contrats écrits et de clauses minimales portant sur la durée (cinq ans minimum sur le lait), les volumes et les caractéristiques des produits, les modalités de collecte/livraison, les modalités de détermination du prix, de facturation ou de paiement, de révision et de résiliation. Ces éléments formels, repris au niveau de l'UE dans le règlement n° 261/2012, ont ainsi constitué un levier privilégié par les États pour orienter les professionnels vers des comportements plus vertueux, responsables (Danel *et al.*, 2012).

Dans le cas des relations commerciales entre la grande distribution et ses fournisseurs, l'encadrement des contrats voulu par l'État a dès lors contraint les distributeurs, en situation d'oligopsonie, à offrir des contreparties réelles aux fournisseurs suite aux baisses tarifaires obtenues. Différents textes (loi Galland, loi relative aux nouvelles régulations économiques, ou loi NRE, etc.) ont aussi permis aux producteurs agricoles de créer les conditions de relations commerciales plus durables avec les distributeurs (Billows, 2017). Il en est de même avec les obligations, à la suite de la loi EGalim 2 de 2021, d'avoir un contrat écrit portant sur plusieurs années incluant une clause de révision automatique du prix, ou bien encore de la possibilité offerte aux producteurs par la loi Descrozaille de 2023 d'arrêter les livraisons en l'absence d'accord trouvé sur les prix des produits lors des négociations annuelles.

Enfin, rappelons aussi que le recours à la contractualisation est une solution retenue par la puissance publique pour favoriser la gestion des risques, améliorer la compétitivité des filières agricoles (voir chapitres 4 et 6) et forêt-bois (voir chapitre 8) ainsi que pour accompagner dans le futur la transition agroécologique dans le secteur des semences (voir chapitre 7).

## 1.2. L'inscription culturelle de l'action contractuelle

Les relations contractuelles sont fortement impactées par les facteurs culturels qui pèsent lourdement sur la mise en marché des produits, mais aussi sur le déroulement des relations commerciales.

### 1.2.1. L'influence culturelle sur la mise en marché et la forme des contrats

Depuis les années 1980, la sociologie économique a mis en évidence que la figure centrale des marchés est le résultat d'une construction sociale. Elle a aussi montré que l'émergence et le fonctionnement des marchés dépendent de facteurs culturels (Zelizer, 2011), nous invitant à réfléchir sur la manière dont ils peuvent aussi influencer les dispositifs contractuels (Edelman et Suchman, 1997).

En effet, la mise en marché des marchandises reste souvent conditionnée par des normes culturelles présentes dans la société. Si la plupart des biens font l'objet d'un appariement marchand, certains soulèvent des « controverses morales » qui peuvent, le cas échéant, empêcher ou freiner leur mise en marché (Steiner et Trespeuch, 2014). Cependant, ces résistances sociales peuvent, avec le temps, prendre des directions contraires. Par exemple, bien que le poisson génétiquement modifié reste un pro-

duit controversé (Barrey, 2015), l'action d'entrepreneurs favorables à la transgénèse a abouti, en 2015, après plusieurs décennies d'oppositions d'une partie de la population, à sa mise sur le marché aux États-Unis. À l'inverse, l'action des antispécistes, débutée dans les années 1970, s'emploie, à travers des opérations militantes bénéficiant d'un soutien de plus en plus important, à faire des animaux des marchandises moralement contestées qu'il importe de soustraire de la sphère économique (Turina, 2010). De même, les normes culturelles peuvent influencer la tenue des échanges sur des marchés qui ne sont pas habituellement contestés, mais qui le deviennent en raison d'un changement de contexte. C'est le cas des ventes judiciaires de matériels agricoles réalisées à la ferme, où la participation et les prix atteignent difficilement ceux des ventes volontaires traditionnelles. Dans ces situations, il appartient au crieur de proposer aux participants une interprétation positive de l'événement afin d'éviter le spectre de la débâcle. Pour cela, il s'appuie, à dessein, sur le sentiment d'appartenance à la communauté agricole présente et sur les valeurs de solidarité, incitant ainsi le public à protéger le fermier endetté de l'humiliation en faisant de meilleures offres (Rémy, 1993).

Ces travaux rappellent que les facteurs culturels influencent aussi les dispositifs marchands choisis pour les échanges, au-delà du seul principe d'efficacité économique que peuvent avancer les économistes. Autrement dit, les considérations morales peuvent se déplacer sur l'organisation même de la mise en marché des biens. On le constate dans les ventes de bois issus des forêts publiques : certains vendeurs (Office national des forêts et communes) privilégient le système d'enchères publiques pour lever tout soupçon de favoritisme, en déterminant le vainqueur sur le seul critère du prix. D'autres, en revanche, optent pour des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré qu'ils réservent aux transformateurs locaux, au nom de la sauvegarde de l'identité des territoires et de l'emploi, quitte à accepter des recettes potentiellement inférieures (voir chapitre 8). Les choix contractuels relèvent donc également de principes culturels.

Au-delà de la possibilité ou de l'interdiction de la mise en marché des marchandises, les facteurs culturels influencent le formalisme même des relations marchandes et leur donnent toute leur force contraignante. Trois formes génératrices de droit contractuel se dégagent : la parole, le geste et l'écrit, chacune contribuant à mieux percevoir les enjeux qui se nouent dans les échanges.

La parole contractuelle a cette faiblesse qu'elle ne dure pas, à moins d'être enregistrée. Pour autant, elle peut néanmoins engager les parties à respecter leur promesse, comme le rappelle Antoine Loysel dans un dicton des institutions coutumières : « On lie les bœufs par les cornes et les hommes par les paroles, et autant vaut une simple promesse ou convenance que les stipulations du droit romain » (Loysel, 1846).

Le geste contractuel, pour sa part, possède une signification langagière symbolique qui est profondément ancrée chez les individus. Il accompagne fréquemment la parole, comme dans le rite des enchères rurales, où les commissaires-priseurs et les crieurs utilisent un marteau ou une canne pour désigner le bien vendu et signifier, en frappant le pupitre, le sol ou bien encore l'objet adjudgé, son transfert de propriété (Rémy, 1993). Il vient, par ailleurs, marquer l'engagement définitif des parties à contracter, que ce soit à travers une paumée<sup>6</sup>, comme dans le cas des marchés aux

6. La paumée est une poignée de main. Ce geste dérive d'un usage ancien par lequel le débiteur signifiait sa volonté de se placer sous l'autorité du créancier, se donnant lui-même en gage.

bestiaux, ou par le simple fait de cliquer sur un dispositif électronique, présent par exemple dans les ventes aux enchères de fraises (Garcia-Parpet, 1986) ou de bois (Marty, 2013).

Enfin, l'écrit représente la dernière forme de contractualisation. Comme évoqué précédemment, il est privilégié par le droit car il constitue un moyen de preuve durable, *a priori* plus difficile à contester. Néanmoins, si le contrat écrit (sous seing privé ou authentique) apparaît comme un mode de preuve parfait pour le juriste, légitimé dans des sociétés complexes caractérisées par des liens sociaux distendus, il peut aussi être perçu comme un signe de défiance envers l'autre. Dans ces contextes où les individus se connaissent, la rédaction d'un écrit témoigne d'une faible croyance en la capacité de l'autre à honorer ses promesses (Rouveyrand, 1977). Cette différence de perception des contrats écrits illustre, à nouveau, à quel point la culture agit pour étayer l'engagement des parties.

### 1.2.2. L'influence des facteurs culturels dans l'animation des relations commerciales

Les institutions informelles sont un facteur d'ordre qui participe à la détermination des obligations prises par les parties dans le contrat et à leur respect dans le temps, grâce à leur assimilation et à la menace de sanctions non juridiques en cas de manquement. On peut citer l'exemple du *dhârna*, décrit par Durkheim, qui est un usage hindou consistant pour le créancier lésé à s'asseoir sur le seuil de la maison et à y jeûner jusqu'à ce qu'il recouvre sa créance, au risque de mourir, faisant alors peser sur le débiteur la crainte d'un châtement *post mortem* s'il ne s'exécute pas (Durkheim, 1997).

Ces institutions culturelles sont aussi des facilitateurs d'échange car, une fois intériorisées, les acteurs en font des « modèles mentaux partagés » (Mantzavinos *et al.*, 2009) qui orientent leur comportement lors des futures relations contractuelles. Elles représentent la matrice sociale qui organise les relations contractuelles entre les membres du groupe en développant, à l'échelle des cocontractants, qui ont des relations interpersonnelles, une « morale contractuelle » (Belley, 1996) qui induit, grâce à l'intimité des liens tissés, le respect d'obligations perçues comme allant de soi. L'internalisation de ces institutions explique la volonté des parties au contrat d'agir avec loyauté pour éviter toute sanction prise par le groupe en cas de comportements déviants. Ce constat se vérifie même dans le cas extrême de contrats illégaux ou particulièrement informels. Par exemple, dans les ventes aux enchères de bois organisées par les directions territoriales de l'Office national des forêts, les acheteurs professionnels, ayant des liens interpersonnels forts, n'hésitent pas à punir ceux qui trahissent le code de bonne conduite consistant, dans certains massifs forestiers, à se répartir d'une façon plus ou moins tacite les lots (Marty, 2015). Dans ce type de situation, le « traître » se retrouve durablement exclu de la communauté et risque d'être sanctionné par un accès plus difficile à la ressource lors des futures ventes aux enchères. La sanction est d'autant plus grande que le sentiment d'avoir été moralement trahi par l'un de ses pairs est particulièrement fort parmi les membres du groupe. Le respect des institutions informelles explique ainsi la moindre nécessité, pour les individus socialement interreliés, de se tourner vers l'État et les tribunaux pour garantir la bonne exécution du contrat.

Ces institutions, qu'elles soient culturelles ou juridiques, ont pour caractéristiques d'être pérennes et prescriptives sur ce qui peut être réalisé ou non. Cependant, leur puissance, c'est-à-dire leur capacité à constituer des repères pour orienter durablement les acteurs poursuivant leurs intérêts (Nee, 2005), dépend avant tout de la légitimité que ceux-ci leur confèrent, que ce soit par apprentissage ou par calcul (François, 2011). La force des institutions n'est donc pas extérieure aux acteurs qui s'y conforment, mais repose sur la volonté de ces derniers de les reconduire. À ce titre, il est parfaitement envisageable que les institutions cessent à un moment donné d'être des cadres normatifs pour les relations contractuelles en réponse à la survenance de crises, ou bien encore parce que les acteurs apprennent à ne plus s'y référer (François, 2011). Par conséquent, comprendre l'émergence, la persistance ou la disparition des institutions qui encadrent les relations contractuelles sur les marchés suppose donc, une fois les institutions identifiées, de s'intéresser à ceux qui les utilisent, en prenant notamment en considération la légitimité qu'ils leur confèrent.

## **2. Le contrat négocié : la dynamique endogène de fabrication des règles**

Nous pouvons désormais tenter de dégager l'intérêt d'une perspective plus interactionniste, capable d'expliquer comment la dynamique des échanges négociés entre les marchands est à l'origine des règles (Crozier et Friedberg, 1977 ; Reynaud, 1997) qui participent de l'organisation des marchés (Friedberg, 1993 ; Dupuy et Thoening, 1986). Plutôt que de nous limiter à la contingence d'une action contractuelle nécessitant de prendre en compte son inscription dans un environnement juridique et culturel spécifique, nous cherchons à suivre ici la dynamique des interactions associées au processus de contractualisation. Dans un premier temps, consacré à l'émergence de la relation contractuelle, nous décrivons la manière dont des acteurs, au comportement opportuniste et dotés d'une rationalité limitée, parviennent à résoudre le caractère problématique de leur coopération. En décrivant la diversité des dispositifs mobilisés comme autant d'épreuves organisées par les marchands pour repérer un interlocuteur intéressant et digne de confiance, nous montrons comment un intérêt commun et des règles largement structurées par les négociations entre les acteurs peuvent émerger. Dans un deuxième temps, consacré à l'animation de la relation dans la durée, nous cherchons à rendre plus compréhensible ce qui fonde la stabilité de ces règles et leur caractère structurant. Contre une conception exclusivement formaliste du contrat renvoyant à des normes juridiques garanties par un tiers coercitif, nous montrons comment ces règles peuvent s'apparenter à des contrats relationnels qui définissent des normes de comportement et limitent la tentation opportuniste.

### **2.1. L'émergence de la relation contractuelle : la création de règles structurées par les négociations**

L'émergence de relations contractuelles renvoie à un problème de coordination entre des acteurs cherchant à identifier des interlocuteurs capables de répondre à la spécificité de leurs attentes. Si la concurrence peut être comprise comme une forme de lutte pour des opportunités d'échange (François, 2008), l'identification d'un partenaire intéressant fait l'objet d'un travail réflexif et exploratoire conséquent,

nécessitant le plus souvent de lourds investissements et la mobilisation de nombreuses ressources<sup>7</sup>. Celles-ci visent à appréhender la capacité d'un acteur encore inconnu à satisfaire les attentes de l'autre partie. Les sociologues ont insisté sur la diversité des dispositifs offrant les moyens de lutter contre les incertitudes de l'échange et de limiter les risques de défaillance de son vis-à-vis. Si l'hypothèse d'opportunisme couplée à celle de rationalité limitée explique l'impossibilité de rédiger un contrat contingent complet, les dispositifs de jugement et de promesse contribuent respectivement à réduire l'ignorance et à freiner l'opportunisme (Karpik, 1996). Ces travaux offrent une perspective pour rendre compte des dispositifs qui, dans nos filières agroalimentaires, assurent la crédibilité des engagements et produisent la confiance nécessaire à l'échange de biens dits « singuliers » (Karpik, 2007).

Cependant, le recours aux dispositifs pour pallier les défaillances de l'ajustement marchand déplace le problème de la défiance à l'égard de son vis-à-vis vers un autre problème : celui de la confiance que les marchands confèrent à ces mêmes dispositifs (Dubuisson-Quellier et Neuville, 2003). Les raisons qui poussent un acteur à déléguer son jugement à ces dispositifs reposent souvent sur l'existence d'autres instruments qui en garantissent la crédibilité. C'est ce que montrent par exemple le système hiérarchique de certification ISO dans le monde des industries agroalimentaires ou la gestion hiérarchique des signes officiels de qualité garantie par l'Institut national de l'origine et de la qualité (INAO). Néanmoins, nous sommes alors confrontés à une régression potentiellement infinie renvoyant à la traditionnelle question de qui garde les gardiens (François, 2011). Il est vrai que de nombreux sociologues ont mis en évidence les difficultés et les effets secondaires associés à la mise en place de tels systèmes hiérarchiques, qui peinent à garantir la conformité des pratiques des marchands ainsi que les qualités des marchandises aux référentiels normatifs. On sait en effet à quel point la multiplication des dispositifs de traçabilité et d'audits mobilisés pour générer de la confiance rencontre d'importantes limites dans les filières agroalimentaires (Bonnaud et Joly, 2012), que ce soit en raison de l'indépendance ou des compétences variées du certificateur (Bérard, 2012), ou des possibilités persistantes de fraudes et de contournements des marchands (Stanziani, 2003). Ces limites expliquent pourquoi les marchands délèguent rarement l'intégralité de leur jugement à ces dispositifs, soulignant leur incomplétude face à la variabilité non seulement de la qualité de produits agricoles périssables, mais aussi de celle des prestations des partenaires qui évoluent dans le temps.

Face à l'incertitude, d'autres chercheurs ont mis en avant la force des relations interpersonnelles (Uzzi, 1996 ; DiMaggio et Louch, 1998) afin de soutenir la coopération interentreprises (Baudry, 1995). L'interconnaissance des parties intégrées dans un réseau social et l'intervention d'un tiers garant de l'échange permettent, à mesure que les relations s'inscrivent dans la durée, d'anticiper le comportement fiable du cocontractant, dont la réputation est en jeu, et de faire face à la faiblesse des contrats incomplets (voir chapitre 2). De nombreuses études empiriques relèvent l'importance des relations de long terme et personnalisées, qui débordent largement la question

---

7. Les acteurs déploient fréquemment un travail visant à comprendre l'organisation du marché, qu'il s'agisse des attentes de leur clientèle plus en aval, des prestations de leurs fournisseurs plus en amont ou des propositions de la concurrence, par rapport à laquelle ils essaient de se positionner. Les acteurs s'interrogent fréquemment sur leurs propres attentes, sur les moyens dont ils disposent pour les satisfaire, au regard du jeu marchand dans lequel ils évoluent et par rapport auquel ils cherchent à tirer leur épingle du jeu.

tarifaire (Bradach et Eccles, 1989). Elles soulignent à quel point ces partenariats aident à gérer les incertitudes et les crises (Bourdieu *et al.*, 2004) qui affectent les transactions dans les filières agroalimentaires (Sans et Fontguyon, 2003). Toutefois, une telle considération portée à ces formes de rationalité réticulaire peut également conduire les parties à faire des choix contractuels qui, sur le plan économique, ne sont pas toujours efficaces (Granovetter, 1985 ; 2006 ; Mizruchi et Stearns, 2001 ; Uzzi, 1996). La fréquence significative des relations comme la nature interpersonnelle des échanges peuvent rendre l'opportunisme d'autant plus faisable et rentable. Ces risques persistants sont l'une des raisons pour lesquelles les acteurs organisent eux-mêmes fréquemment un ensemble d'épreuves visant à appréhender aussi bien la qualité des marchandises (Bessy et Chateauraynaud, 1995) que la crédibilité des marchands avec qui ils privilégient un engagement progressif et prudent (Mariotti, 2005). Par exemple, les grossistes des marchés d'intérêt national mobilisent leurs sens (vue, toucher, odorat ou goût) pour objectiver la qualité des fruits et légumes (Bernard de Raymond, 2013), tandis que sourceurs et agréateurs de plateformes de la grande distribution s'appuient sur divers instruments de mesure (balance, pied à coulisse, réfractomètre, pénétromètre) pour vérifier la conformité aux cahiers des charges. Ces épreuves, en leur donnant l'opportunité d'appréhender la capacité de leurs vis-à-vis à satisfaire leurs attentes, leur confèrent la possibilité d'identifier et de sélectionner les acteurs intéressants avec lesquels ils souhaitent travailler.

Il s'agit alors de déterminer ce qui pousse un potentiel partenaire à s'engager dans la relation. Bien qu'il existe une diversité de motifs d'engagement, tous renvoient, de manière symétrique, à la spécificité des attentes et au résultat d'une évaluation mobilisant dispositifs, ressources réticulaires et épreuves pour trouver l'acteur susceptible de les satisfaire de manière crédible. Un acteur perçu comme intéressant dispose dès lors d'un pouvoir de négociation dans la relation contractuelle, où les termes de l'échange sont négociés. Alors que la sociologie rurale a montré comment le développement des contrats s'inscrit dans une logique plus globale d'industrialisation des filières, marquée par une prise de pouvoir des acteurs de l'aval (grande distribution et industriels) sur ceux de l'amont, de nombreux travaux ont décrit l'importance des marges de manœuvre dont disposent les fournisseurs. Ces derniers savent en effet diversifier leurs circuits de commercialisation et leurs clients au sein de chaque circuit, segmenter finement la qualité des lots en fonction des exigences tarifaires réclamées (Billows et Melot, 2023) et négocier plus largement leur contribution à l'atteinte des objectifs de leurs partenaires. Les acheteurs, même issus d'enseignes de la grande distribution ou de grands groupes industriels de l'agroalimentaire, doivent composer avec cette diversité de stratégies de contournement et de résistance de leurs fournisseurs. C'est bien parce que ces fournisseurs disposent toujours d'une relative autonomie à l'égard de leur clientèle, et qu'ils sont même fréquemment attentifs à ne pas se rendre trop dépendants à son égard, qu'ils disposent d'un pouvoir : celui de négocier leur participation à l'atteinte des objectifs de leurs vis-à-vis. Dans ce contexte, l'idée d'un acteur intéressé ne remet pas en cause la réussite de l'échange contractuel, bien au contraire. C'est parce qu'un acteur considère l'autre partie comme intéressante qu'il doit, à son tour, l'intéresser en satisfaisant, en partie, ses attentes. Il en résulte l'émergence de « règles du jeu » qui définissent les conditions de l'échange. La dimension « collusive » des relations de pouvoir (Friedberg, 1993) révèle ainsi comment peuvent simultanément émerger un

intérêt commun et des règles dans le cadre d'un engagement souvent progressif, au cours duquel sont négociés les paramètres de l'échange.

## 2.2. L'animation de la relation contractuelle : le maintien par la transformation de règles structurant les négociations

La progressivité des engagements, dans la durée, met en lumière la dynamique des apprentissages croisés, au cours desquels les acteurs découvrent simultanément un intérêt commun et font émerger des règles du jeu, un système d'obligations réciproques. Cela nous renvoie à la notion de « contrat relationnel » (voir chapitre 2), principalement développée aux États-Unis (Macaulay, 1963 ; Macneil, 2001), qui nous conduit, en premier lieu, à relativiser la place des règles juridiques dans les affaires économiques. En effet, non seulement les contrats sont nécessairement incomplets et approximatifs, mais de nombreux échanges commerciaux s'effectuent sans contrat écrit. Si l'élaboration d'un contrat venant détailler les modalités de l'échange peut se révéler superflue, elle peut également nuire à la fluidité des échanges marchands en générant de la défiance (Macaulay, 1963). Il est vrai que le recours au tribunal n'est qu'une solution parmi d'autres dans le règlement des litiges, les marchands privilégiant généralement des systèmes de contrôle plus officieux (Galanter, 1974).

Cette notion de « contrat relationnel » souligne par ailleurs l'importance des règles issues des échanges négociés, à travers lesquels les marchés s'organisent. Par exemple, au sein de la filière des produits de la mer, les acheteurs de la grande distribution savent investir dans la prévisibilité de leurs fournisseurs en se rendant eux-mêmes prévisibles. En relâchant la pression sur les prix, ils s'assurent ainsi d'une relative stabilité qualitative ou quantitative de leur approvisionnement (Debril, 2000). Ces règles n'apparaissent pas uniquement comme des cadres cognitifs. Elles sont aussi normatives, déterminant les termes de l'échange et délimitant très finement ce qui est autorisé ou non en matière d'opportunisme. Par ailleurs, elles précisent et légitiment la nature et l'importance des sanctions qui leur sont associées. Elles mettent ainsi en évidence la construction d'un système d'obligations réciproques qui tient à distance une conception exclusivement formaliste du contrat, reposant sur un tiers coercitif, ou une conception fonctionnaliste de la confiance, reposant sur des dispositifs.

Si les règles, qu'elles soient très explicites et formalisées, ou au contraire plus tacites et informelles, stabilisent les interactions en limitant l'opportunisme des contractants, il convient du même coup de mieux comprendre ce qui fonde la stabilité de ces règles. Il semble, d'abord, que la durée des engagements tende à routiniser l'interaction et à naturaliser les modes de fonctionnement qui s'y rapportent. En s'adaptant mutuellement, les marchands incorporent des manières de faire. Cela explique pourquoi ces pratiques peuvent progressivement s'écarter du contrat initialement formalisé, voire présenter un caractère commercialement irrationnel, mais qui perdure parce qu'il n'est plus interrogé. Ces apprentissages croisés compliquent également la sortie de l'échange ; changer d'interlocuteur suppose d'identifier une meilleure opportunité d'échange avec un protagoniste encore inconnu, ce qui exige des investissements particulièrement coûteux. Par exemple, pour faire du prix un élément de différenciation mobilisé par les acheteurs de la grande distribution afin de faire jouer la concurrence, il importe de construire et d'entretenir un espace d'équivalence entre les différentes prestations des fournisseurs (Debril, 2005). Cela

implique d'importants investissements renvoyant aussi bien à la rédaction de cahiers des charges par les services qualité qu'à l'organisation de modalités de contrôle similaires par les services d'agrégation. Si la comparaison des prestations suppose leur comparabilité, les adaptations mutuelles issues de la durée des échanges, comme la volonté explicite des acteurs de se constituer en monopole *via* des stratégies de captation et de fidélisation, brouillent encore cette comparabilité. Cette tendance naturelle à la collusion des acteurs explique l'importance des efforts que doivent déployer les autorités de la concurrence comme les gestionnaires de marchés au cadran, pour limiter l'opacité des ententes susceptibles de biaiser le jeu concurrentiel (Garcia-Parpet, 1986 ; Debril, 2003 ; Marty, 2020).

Les règles qui définissent des normes de comportements n'éteignent pas pour autant la tentation opportuniste. Le relâchement de l'attention et de la vigilance des débuts peut encourager les comportements frauduleux. Dans cette perspective, la confiance n'apparaît pas comme l'opposé de l'opportunisme mais comme son corollaire, qui explique pour une large part la dynamique des relations marchandes. Cela rejoint les modalités de coopération identifiées par Neuville, présentées sous la forme d'un continuum (Neuville, 1997 ; 1998). Parmi ces figures antinomiques, il distingue la coopération bureaucratique, qui renvoie à l'application mécanique de clauses contractuelles et de sanctions en cas de fraude, de la coopération en confiance, reposant sur l'élaboration d'un contrat moral entre les partenaires. Enfin, à mi-chemin de ces deux extrêmes, l'auteur met en évidence une forme de coopération négociée, qui renvoie aux manières dont les acteurs, en échangeant menaces et services, négocient les termes d'un compromis. La coopération en confiance cohabite avec des comportements opportunistes, autorisant à mieux saisir la dynamique qui fait passer d'une forme de coopération à l'autre, c'est-à-dire le maintien de la relation par la transformation des règles qui s'y rapportent.

Cette coexistence des relations de confiance et opportunistes nous amène ainsi à prendre nos distances avec les stratégies de recherche consistant à invoquer la chaleur du social et la force des relations partenariales pour surmonter la diversité des incertitudes et des défaillances de l'ajustement contractuel. Cette entreprise de réenchantement, en se positionnant par rapport au marché, tel qu'il est pensé et modélisé par les économistes néoclassiques, conduit d'abord à une définition du social éminemment discutable, à ce « modèle intimiste » et tronqué du lien social dénoncé par Chantelat (2002). L'auteur nous met ainsi en garde contre la tentation sociologisante qui conduit à délaisser l'analyse des relations anonymes et de court terme pour se focaliser sur l'analyse des relations marchandes personnalisées et plus durables. Cette dérive de la nouvelle sociologie des marchés, qui vise à restituer un supplément d'âme à l'*homo oeconomicus* trop froid et calculeur caractérisant une certaine science économique, pose d'autre part la question d'un partage des tâches disciplinaires problématique : aux économistes l'analyse des marchés à qualités stabilisées, permettant aux acteurs de calculer ; aux sociologues l'analyse des marchés à qualités incertaines, nécessitant de recourir à la confiance. Replacer la dynamique des relations contractuelles dans celle des échanges négociés de comportements et des relations de pouvoir évite la tentation consistant à faire des liens sociaux la solution aux difficultés de l'échange économique.

## Conclusion

Partant d'une interrogation sur le caractère problématique de la coopération, nous avons tenté de mieux comprendre comment les acteurs parviennent à s'obliger mutuellement dans le cadre de relations contractuelles.

En observant la contingence de l'action contractuelle plutôt que les spécificités de l'objet « contrat », nous avons d'abord mis en évidence, à travers l'idée d'encastrement, l'importance des normes, tant juridiques que culturelles, dont la coexistence influe sur les contours et la nature des contrats. C'est bien le caractère obligeant de ces deux types de normes qui définit et sanctionne certaines manières de faire que nous avons tenté de dégager dans une première partie.

En insistant ensuite sur la dimension négociée de l'interaction contractuelle, nous avons cherché à montrer comment les acteurs parviennent à faire émerger des règles contribuant à la régulation des marchés. Nous avons ainsi expliqué, à travers l'idée de contrat négocié, l'intérêt de prendre en compte la dynamique des relations de pouvoir, ce qui permet d'appréhender avec plus de justesse la dimension à la fois structurée et structurante des règles contractuelles. L'ensemble de ces considérations contribue, par conséquent, à ce que l'on pourrait appeler une sociologie des contrats.

## Références bibliographiques

- Ahrne G., Aspers P., Brunsson N., 2015. The organization of markets. *Organization Studies*, 36 (1), 7-27. <https://doi.org/10.1177/0170840614544557>
- Barrey S., 2015. Produire et vendre du saumon transgénique. Délimitations et démarcations d'une marchandise. *Revue française de socio-économie*, 2, 155-170. <https://doi.org/10.3917/rfse.hs1.0155>
- Baudry B., 1995. *L'économie des relations inter-entreprises*, Paris, La Découverte, 125 p.
- Belley J.-G., 1996. Une typologie sociojuridique du contrat. *Sociologie du travail*, 38 (4), 465-486. <https://doi.org/10.3406/sotra.1996.2280>
- Bérard L., 2012. Contrôler la typicité par les tiers : l'AOP volaille de Bresse. In : *L'alimentation sous contrôle : tracer, auditer, conseiller* (L. Bonnaud, éd.), Dijon, Éducagri éditions, 155-168. <https://doi.org/10.3917/edagri.bonna.2012.01.0155>
- Bessy C., Chateauraynaud F., 1995. *Experts et faussaires. Pour une sociologie de la perception*, Paris, Métaillé, 360 p.
- Bessy C., Delpuech T., Péliasse J., 2022. *Droit et régulation des activités économiques*, Paris, LGDJ, coll. Droit et société Classics, 448 p.
- Bernard de Raymond A., 2013. *En toute saison. Le marché des fruits et légumes*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 300 p.
- Billows S., 2016. La politique de l'ambiguïté juridique : quand l'État tente de réguler les échanges entre la grande distribution et ses fournisseurs. *Sociologie du travail*, 58 (1), 8-31. <https://doi.org/10.4000/sdt.280>
- Billows S., 2017. La grande distribution et ses fournisseurs. Les usages commerciaux de la loi et du contrat. *Revue française de socio-économie*, 19, 177-195. <https://doi.org/10.3917/rfse.019.0177>
- Billows S., Melot R., 2023. L'agriculture sous contrat : quelles perspectives sociologiques ? *Revue française de socio-économie*, 30, 275-284. <https://doi.org/10.3917/rfse.030.0275>
- Bonnaud L., Joly N., 2012. *L'alimentation sous contrôle : tracer, auditer, conseiller*, Éducagri éditions, 188 p. <https://doi.org/10.3917/edagri.bonna.2012.01>
- Bourdieu J., Piet L., Stanziani A., 2004. Crise sanitaire et stabilisation du marché de la viande en France, XVIII<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles. *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 51 (3), 121-156. <https://doi.org/10.3917/rhmc.513.0121>

- Bradach J.L., Eccles R.G., 1989. Price, authority, and trust: from ideal types to plural forms. *Annual Review of Sociology*, 15, 97-118. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.15.080189.000525>
- Chantelat P., 2002. La nouvelle sociologie économique et le lien marchand : des relations personnelles à l'impersonnalité des relations. *Revue française de sociologie*, 43 (3), 521-556. <https://doi.org/10.2307/3322598>
- Cordonnier L., 1997. *Coopération et réciprocité*, Paris, Presses universitaires de France, 220 p.
- Crozier M., Friedberg E., 1977. *L'acteur et le système*, Paris, Le Seuil, 445 p.
- Danel J.-B., Malpel G.-P., Texier P.-H., 2012. Rapport sur la contractualisation dans le secteur agricole. CGAAER n° 12100, 57 p.
- Davy G., 1922. *La foi jurée. Étude sociologique du problème du contrat. La formation du lien contractuel*, Paris, Librairie Félix Alcan, 398 p.
- Debril T., 2000. De l'organisation dans le marché. Mareyage et grande distribution : une double médiation sur le marché du poisson. *Sociologie du travail*, 42 (3), 433-455. <https://doi.org/10.4000/sdt.36935>
- Debril T., 2005. La dynamique de la qualification dans l'ajustement marchand ? Le cas d'une filière ostréicole. *Économie rurale*, 286-287, 44-56. <https://doi.org/10.4000/economierurale.3177>
- Debril T., Saint Laurent A.-F., 2003. Clôture d'un marché, mise en forme des échanges, débordement des acteurs. Le cas de l'informatisation des criées au poisson du Pays Bigouden. *Sciences de la société*, 59, 52-67.
- DiMaggio P., Louch H., 1998. Socially embedded consumer transactions: for what kind of purchases do people most often use networks? *American Sociological Review*, 63 (4), 619-637. <https://doi.org/10.2307/2657331>
- Dubuisson-Quellier S., 2016. *Gouverner les conduites*, Presses de Sciences Po, 480 p. <https://doi.org/10.3917/scpo.dubui.2016.01>
- Dubuisson-Quellier S., Neuville J.-P., 2003. *Juger pour échanger*, Paris, MSH-INRA, 240 p.
- Dupuy F., Thoenig J.C., 1986. *La loi du marché : l'électroménager en France, aux États-Unis et au Japon*, Paris, L'Harmattan, 264 p.
- Durkheim E., 1997 [1950]. *Leçons de sociologie, physique des mœurs et du droit*, Paris, Presses universitaires de France.
- Durkheim E., 2013 [1893]. *De la division du travail social*, Paris, Presses universitaires de France, 420 p.
- Edelman L.B., 1992. Legal ambiguity and symbolic structures: organizational mediation of civil rights law. *American Journal of Sociology*, 97 (6), 1531-1576. <http://dx.doi.org/10.1086/229939>
- Edelman L.B., 2022. L'endogénéité du droit. In : *Droit et régulation des activités économiques* (C. Bessy, T. Delpeuch, J. Péliasse, eds), Paris, LGDJ, coll. Droit et société Classics, 448 p.
- Edelman L.B., Suchman M.C., 1997. The legal environments of organizations. *Annual Review of Sociology*, 23, 479-515. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.23.1.479>
- Fligstein N., 1996. Markets as politics: a political cultural approach to market institution. *American Sociological Review*, 61 (4), 656-673. <https://doi.org/10.2307/2096398>
- François P., 2008. *Sociologie des marchés*, Paris, Armand Colin, 311 p.
- François P., 2011. *Vie et mort des institutions marchandes*, Paris, Presses de Sciences Po, 264 p. <https://doi.org/10.3917/scpo.franc.2011.01>
- Friedberg E., 1993. *Le pouvoir et la règle*, Paris, Le Seuil, 405 p.
- Galanter M., 1974. Why the "haves" come out ahead: speculations on the limits of legal change. *Law and Society Review*, 9 (1), 95-160. <https://doi.org/10.2307/3053023>
- Garcia-Parpet M.-F., 1986. La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, 2-13. <https://doi.org/10.3406/arss.1986.2347>
- Goody J., 1979. *La raison graphique. La domestication de la pensée sauvage*, Paris, Éditions de Minuit, 274 p.

- Granovetter M., 1985. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Granovetter M., 1992. Economic institutions as social constructions: a framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35 (1), 3-11.
- Granovetter M., 2006. L'influence de la structure sociale sur les activités économiques. *Sociologies pratiques*, 13 (2), 9-36. <https://doi.org/10.3917/sopr.013.0009>
- Granovetter M., 2021. *Société et économie*, Paris, Le Seuil, 344 p.
- Karpik L., 1996. Dispositif de confiance et engagements crédibles. *Sociologie du travail*, 4, 527-550. <https://doi.org/10.3406/sotra.1996.2284>
- Karpik L., 2007. *L'économie des singularités*, Paris, Gallimard, 373 p.
- Latour B., 1987. Les « vues » de l'esprit. *Réseaux*, 5 (27), 79-96. <https://doi.org/10.3406/reso.1987.1322>
- Latour B., 2002. *La fabrique du droit. Une ethnographie du Conseil d'État*, Paris, La Découverte, 320 p.
- Loysel A., 1846. *Institutes coutumières avec les notes D'Eusèbe de Laurière*, tome 1<sup>er</sup>, Paris, Durand Librairie, 432 p.
- Macaulay S., 1963. Non-contractual relations in business: a preliminary study. *American Sociological Review*, 28 (1), 55-67. <https://doi.org/10.2307/2090458>
- Macneil I.R., 2001. *The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*, Londres, Sweet & Maxwell, 432 p.
- Mantzavinos C., North D., Shariq S., 2009. Apprentissage, institutions et performance économique. *L'Année sociologique*, 59, 469-492. <https://doi.org/10.3917/anso.092.0469.2009>
- Mariotti F., 2005. *Qui gouverne l'entreprise en réseau ?*, Paris, Presses de Sciences Po, 261 p.
- Marty G., 2013. L'art d'organiser les enchères de bois. *Techniques & Culture*, 61, 236-253. <https://doi.org/10.4000/tc.7317>
- Marty G., 2015. Le processus d'encastrement et de désencastrement des enchères de bois public. *Revue du MAUSS*, 45 (1), 355-376. <https://doi.org/10.3917/rdm.045.0355>
- Marty G., 2020. De la chandelle aux ventes informatisées. L'organisation des ventes aux enchères de bois des forêts publiques, entre gouvernement des intérêts privés et souci de l'intérêt général (1318-2020). *Économie rurale*, 373, 43-59. <https://doi.org/10.4000/economierurale.8012>
- Mizruchi M.S., Stearns L.B., 2001. Getting deals done: the use of social networks in bank decision-making. *American Sociological Review*, 66 (5), 647-671. <https://doi.org/10.1177/000312240106600502>
- Nee V., 2005. The new institutionalisms in economic sociology. In: *The Handbook of Economic Sociology* (N.J. Smelser, R. Swedberg, eds), 2<sup>de</sup> édition, Princeton University Press, 49-74.
- Neuville J.-P., 1997. La stratégie de la confiance : le partenariat industriel observé depuis le fournisseur. *Sociologie du travail*, 39 (3), 297-319. <https://doi.org/10.3406/sotra.1997.2321>
- Neuville J.-P., 1998. La tentation opportuniste. Figures et dynamique de la coopération interindividuelle dans le partenariat industriel. *Revue française de sociologie*, 39 (1), 71-103. <https://doi.org/10.2307/3322785>
- Pesqueux Y., 2022. Le contrat psychologique. In : *Réfléchir. De l'importance de la tâche réflexive en sciences de gestion* (Y. Pesqueux, éd.), EMS Éditions, 241-247.
- Prairat E., 2012. Considérations sur l'idée de norme. *Les Sciences de l'éducation – Pour l'ère nouvelle*, 45, 33-50. <https://doi.org/10.3917/lstdle.451.0033>
- Plouviez M., 2012. Durkheim et l'histoire du droit contractuel. Une relativisation socio-historique de l'autonomie de la volonté. *Droit et Philosophie*, 4, 231-256.
- Rémy J., 1993. La canne et le marteau : le cercle enchanté des ventes aux enchères. *Ethnologie française*, 23 (4), 562-578.
- Reynaud J.D., 1997. *Les règles du jeu*, Paris, Armand Colin, 368 p.

- Rouveyrand J.-C., 1977. Contribution à une sociologie des contrats. *L'Année sociologique*, 18, 115-145.
- Sans P., Fontguyon G., 2003. Industrie de transformation de la viande bovine en France : une approche historique (1950-2003). *Industries alimentaires et agricoles*, 11, 18-23.
- Stanziani A., 2003. *La qualité des produits en France (xviii<sup>e</sup>-xx<sup>e</sup> siècles)*, Paris, Belin, 345 p.
- Steiner P., 2011. *La sociologie économique*, Paris, La Découverte, 128 p. <https://doi.org/10.3917/dec.stein.2011.01>
- Steiner P., Trespeuch M., 2014. *Marchés contestés. Quand le marché rencontre la morale*, Toulouse, Presses universitaires du Midi, 344 p. <https://doi.org/10.4000/books.pumi.8079>
- Suchman M.C., 2003. The contract as social artifact. *Law and Society Review*, 37 (1), 91-142. <https://doi.org/10.1111/1540-5893.3701003>
- Suchman M.C., 2022. Le contrat comme artefact social. In : *Droit et régulation des activités économiques* (C. Bessy, T. Delpuech, J. Péliasse, eds), Paris, LGDJ, coll. Droit et société Classics, 448 p.
- Supiot A., 2005. *Homo juridicus : essai sur la fonction anthropologique du droit*, Le Seuil, 336 p.
- Turina I., 2010. Éthique et engagement dans un groupe antispéciste. *L'Année sociologique*, 60, 161-187. <https://doi.org/10.3917/anso.101.0161>
- Uzzi B., 1996. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect. *American Sociological Review*, 61 (4), 674-698. <http://dx.doi.org/10.2307/2096399>
- Weber M., 1995 [1922]. *Économie et société. 1. Les catégories de la sociologie*, Paris, Pocket, 410 p.
- Zelizer V., 2011. *Economic Lives. How Culture Shapes the Economy*, Princeton, Princeton University Press, 496 p.



## Partie II

---

# Illustrations et analyses de contrats dans les filières agricoles, forestières et halieutiques



## Chapitre 4

---

# Comment la contractualisation répond-elle aux enjeux des élevages ?

*Zohra Bouamra-Mechemache, Boris Duflot, Simon Fourdin,  
Lisa Le Clerc, Gérard You*

Il existe une diversité de contrats pour la première mise en marché en élevage, dont le contrat coopératif, le contrat de commercialisation et le contrat d'intégration. À partir d'illustrations sur les filières lait, porc, bovin viande et avicole, ce chapitre analyse l'importance de ces contrats et leurs intérêts. Si la sécurisation des débouchés et des approvisionnements est un élément majeur de la contractualisation, chaque type de contrat répond à des enjeux spécifiques. L'organisation en coopérative est importante en élevage, et en particulier en porc, permettant aux éleveurs de bénéficier de conseils techniques ; alors que le contrat d'intégration, très utilisé en aviculture, répond plus à des enjeux de planification de la production, de la qualité et de l'approvisionnement. Enfin, le contrat de commercialisation, peu utilisé sauf en lait, répond à des objectifs de qualité et de différenciation, de gestion des volumes et de modalités de prix. La contractualisation en élevage a régulièrement fait l'objet de dispositifs réglementaires, dont les récentes lois EGalim, qui ont eu un effet limité sur les objectifs de sécurisation des revenus du fait de l'organisation spécifique des filières.

### Introduction

L'évolution de la politique agricole commune (PAC) a profondément modifié le fonctionnement des marchés des produits agricoles. La substitution du soutien des prix agricoles à un système d'aides découplées, conditionnées au respect d'exigences environnementales et sanitaires, confronte désormais les agriculteurs à une plus grande volatilité des prix des intrants et des produits agricoles sur des marchés intérieurs et européens davantage soumis à la concurrence internationale. Cette volatilité des prix a pour effet d'accentuer la variabilité des revenus.

Ces évolutions clés du secteur agricole ont aussi exacerbé l'asymétrie du pouvoir de négociation entre les différents maillons de la chaîne de valeur, étant donné la structuration de la filière. Plusieurs rapports montrent que le pouvoir d'oligopole et/ou d'oligopsonne<sup>1</sup> des secteurs de la transformation et de la distribution se renforce (OCDE, 2006). L'exercice d'un pouvoir de marché en aval est possible parce que l'agriculture en amont se caractérise par la présence de nombreuses exploitations, tandis que les industries agroalimentaires sont plus concentrées (Deconinck, 2021). C'est particulièrement le cas en élevage. Par exemple, la France comptait 46 262 exploitations livrant du lait de vache en 2022, alors que l'activité de transformation est réalisée par 724 sites de transformation (Cniel, 2023). Par ailleurs, cinq centrales d'achat réalisaient 75 % des ventes au début des années 2000 (Allain *et al.*, 2017). Cette tendance à la concentration dans le secteur de la grande distribution alimentaire a eu un impact sur le secteur de la transformation alimentaire lui-même. Elle accroît la pression sur les prix, avec un impact possible sur la rémunération des agriculteurs.

Par ailleurs, les produits agroalimentaires sont de plus en plus différenciés pour répondre aux préférences et aux attentes des consommateurs en matière de variété et de qualité des produits. En outre, les exigences en matière de gestion de la sécurité alimentaire tout au long de la chaîne de production n'ont fait que se renforcer au fil des années.

Tous ces éléments renforcent la nécessité d'une coordination entre le secteur agricole en amont et la transformation en aval, que les modalités contractuelles de première mise sur le marché impactent et sur laquelle le législateur tente d'agir par de nouvelles dispositions réglementaires, comme récemment les lois EGalim.

En effet, depuis presque quinze ans, les pouvoirs publics en France et en Europe (voir chapitre 1) ont mis de plus en plus l'accent sur la coordination verticale dans les filières agricoles et sur le rôle des contrats et des organisations interprofessionnelles, avec pour objectifs l'amélioration de la performance globale des filières agroalimentaires, mais également la question de l'équité ou de la loyauté des relations commerciales. En particulier, la loi EGalim 1 (2018) en France vise à assurer une répartition équitable de la valeur entre les maillons des filières et un revenu suffisant aux agriculteurs, tout en accompagnant la transformation des modèles de production afin de mieux répondre aux attentes sociétales et de consommation.

Les secteurs du lait et de la viande bovine sont particulièrement concernés par ces réglementations, insufflées notamment avec la crise du lait de 2009, marquée par une grève européenne des éleveurs laitiers suite à une chute marquée du prix payé aux producteurs de lait (Replinger, 2015) et à la suppression programmée des quotas laitiers en 2015. Les pouvoirs publics français ont alors décidé de remplacer l'économie dite « administrée » de ce secteur par une économie fondée sur des outils de marché, dite « contractualisée » et encadrée par la réglementation européenne (voir chapitre 1). La mise en application de l'obligation de contractualisation était limitée au départ à trois secteurs, dont deux secteurs d'élevage : lait de vache, viande ovine, fruits et légumes.

---

1. Pouvoir de marché pouvant s'exercer dans une industrie dans laquelle un nombre limité de fournisseurs (oligopole) ou d'acheteurs (oligopsonne) sont en concurrence.

Pour l'élevage, qui est un secteur agricole clé en France, puisqu'il représente 37 % de l'ensemble des exploitations françaises et 12 % des entreprises agroalimentaires de transformation, les enjeux de coordination des échanges sont cruciaux. Le chiffre d'affaires des industries des produits laitiers et de viande et de préparation de viande dépasse les 77 millions d'euros<sup>2</sup>. L'importance du secteur de l'élevage et de sa réglementation a ainsi amené plusieurs chercheurs à en questionner l'organisation économique et la contractualisation (Bonnano *et al.*, 2018 ; Velázquez et Buffaria, 2017).

En présentant la place et le rôle des principaux contrats en élevage, et tout particulièrement dans la première mise en marché en lait, porc, bovin viande et volaille, ce chapitre étudie comment les contrats peuvent répondre aux enjeux auxquels doivent faire face les éleveurs. La littérature (voir par exemple Vavra, 2009 ; Bouamra-Mechemache *et al.*, 2015b) montre que les contrats peuvent à la fois réduire les risques de prix et de vente, faciliter la coordination entre les parties, favoriser l'accès au marché, et faciliter les investissements et l'accès aux crédits financiers et aux services de conseil technique. Ce chapitre illustre ainsi les principes énoncés dans l'approche économique de la partie I (voir chapitre 2) sur la manière dont les contrats, en réduisant les problèmes de coordination entre les parties, peuvent agir sur la performance globale des chaînes de valeur (par la maximisation du profit joint), le partage de la valeur et, plus généralement, le partage des risques et les investissements.

Dans ce chapitre, nous décrivons d'abord l'étendue des contrats dans les quatre secteurs d'élevage retenus. Nous étudions ensuite comment les contrats liant les éleveurs à leur premier acheteur répondent ou non à des enjeux économiques spécifiques au secteur de l'élevage, quels sont les points communs et spécifiques liés à l'usage de ces contrats, ainsi que le rôle de la réglementation (dont les lois EGalim) ; avant d'élargir la perspective sur les défis restant à relever pour l'élevage et sur les questionnements posés pour de nouvelles réglementations sur la contractualisation.

## 1. Une diversité de relations contractuelles

En élevage, trois principaux types de contrats sont définis dans les dispositions légales et réglementaires (voir chapitre 1) et organisent les relations commerciales entre l'éleveur et son premier acheteur : le contrat coopératif, renvoyant à un engagement d'apport en coopérative ; le contrat de vente de produits agricoles (ou contrat de commercialisation), dont certains sont soumis à la contractualisation obligatoire par la loi (art. L. 631-24 et s.) ; le contrat d'intégration, où la partie acheteuse contrôle l'essentiel, si ce n'est la totalité, des actifs et des décisions de production de l'éleveur. En revanche, la littérature économique, et tout particulièrement internationale (MacDonald *et al.*, 2004 ; Vavra, 2009), tend à distinguer les contrats de première

---

2. Chiffres pour 2020 incluant les bovins viande, lait, ovins, porcins et volailles pour le nombre d'exploitations et d'entreprises (données Agreste Graphagri, 2021, <https://agriculture.gouv.fr/infographie-lelevage-francais>) et chiffre d'affaires des industries (hors exportations et importations) pour 2019 (données Insee, Service statistique public, d'après le panorama des industries agroalimentaires, chiffres et indicateurs clés, édition 2022, <https://agriculture.gouv.fr/industries-agroalimentaires-les-chiffres-et-indicateurs-cles-2022>).

commercialisation selon le degré de contrôle exercé sur la production agricole. Ainsi, dans un contrat de commercialisation (*marketing contract*), l'éleveur détient le contrôle de ses actifs et des décisions de production, alors que ce n'est pas le cas dans un contrat de production (*production contract*), dans lequel l'autre partie contractante contrôle certaines décisions de production ou des actifs de l'exploitation agricole, comme dans le cas du contrat d'intégration (voir chapitre 1).

Dans ce qui suit, nous retiendrons ainsi une typologie adaptée de ces considérations, en distinguant :

- les contrats coopératifs par rapport aux autres types de contractualisation, puisque le coopérateur éleveur est à la fois fournisseur et client de sa coopérative (société coopérative agricole). Il possède des parts sociales et décide, avec l'ensemble des associés coopérateurs, des orientations de la société ;
- les contrats de commercialisation, dont les termes répondent à des besoins spécifiques des acheteurs et des vendeurs. En effet, les principales dispositions des contrats commerciaux portent sur les volumes de produit, les modalités de paiement (indicateurs de prix et de coûts de production), la durée, les clauses de résiliation ou de rupture. Ils peuvent également inclure des conditions d'ajustement de prix pour prendre en compte le niveau de qualité. Ils sont souvent associés à un cahier des charges et concernent des produits moins standardisés (Vavra, 2009) ;
- les contrats de production, qui définissent spécifiquement les conditions de production et de rémunération d'un service par l'éleveur. Si le contrôle de la production est total, ces contrats relèvent d'un contrat dit d'« intégration verticale »<sup>3</sup> (c'est-à-dire que l'entreprise qui contracte avec l'éleveur contrôle l'ensemble des actifs et des décisions de production de l'éleveur). Le marché spot concerne quant à lui les transactions à un prix prévalant sur le marché au moment de l'échange.

Le recours à ces différentes formes de contrats est présenté dans le tableau 4.1 pour quatre types d'élevage. Il fait ressortir un certain nombre de points communs, mais également des spécificités selon les filières. Ces différences s'expliquent par des caractéristiques et une organisation des marchés historiquement propres à chaque filière. Comme on peut l'observer, les contrats coopératifs sont très présents dans le secteur de l'élevage, et notamment en élevage porcin. L'usage des contrats de commercialisation portant sur les échanges entre les agriculteurs et leur premier acheteur diffère d'un type d'élevage à l'autre. Ils sont surtout utilisés dans les filières laitières, et leur usage s'est renforcé à la suite de la loi EGalim. Enfin, les contrats de production et d'intégration sont très courants en aviculture. Par ailleurs, en filière volaille de chair, il existe deux types de contrats coopératifs. Le premier, « exploitation en commun », dit de type 2 et le plus courant, se rapproche fortement des contrats d'intégration, dans le sens où l'éleveur ne décide pas de son approvisionnement en poussins et en aliments, la coopérative ayant la main sur ces sujets. L'autre, « approvisionnement-collecte-vente », dit de type 1, s'apparente à des contrats de commercialisation et permet aux éleveurs de rester propriétaires de leurs animaux jusqu'à la vente à la coopérative.

---

3. Ainsi, les contrats de production peuvent être des contrats d'intégration, mais pas toujours.

**Tableau 4.1.** Fréquence des principaux types de contrats dans la première commercialisation de produits d'élevage en France (source : appréciation à dire d'experts des instituts animaux Idele, IFIP et Itavi).

Filière d'élevage	Lait <sup>(1)</sup>	Viande bovine	Viande porcine	Volaille
Marché spot	*	*** (65 %)	*(3)	–
Contrat de commercialisation	** (45 %)	* (5-10 %)	–	–
Contrat coopératif <sup>(2)</sup>	** (55 %)	** (30 %)	*** (80 %)	**
Contrat de production	–	*	*	** (60 %)

Ce tableau représente une quantification de l'importance des types de contrats dans les filières animales étudiées ; ces types de contrats sont ici classés par ordre croissant d'intégration verticale : – inexistant ou faible ; \* peu fréquent ; \*\* fréquent ; \*\*\* dominant. (1) Les données sont exprimées en proportion de la collecte. (2) Les contrats coopératifs sont similaires à un contrat d'intégration en volaille de chair. (3) Les porcs apportés sur le marché spot (Marché du porc breton), le sont par les coopératives.

## 1.1. Les contrats coopératifs

Les coopératives sont historiquement présentes dans le secteur de l'élevage et ont joué un rôle essentiel dans l'organisation de la production agricole, tout particulièrement porcine.

### 1.1.1. Les coopératives porcines

Les coopératives occupent une place prépondérante en filière porcine, puisqu'elles représentent aujourd'hui plus de 80 % de la production française (IFIP, 2022). Avant les années 1970, la production porcine était le fait de petits élevages porcins d'exploitations diversifiées et pour des débouchés de proximité. Le plan de rationalisation de la filière, mis en œuvre dès 1970, visait à accroître la production porcine en développant la compétitivité de la filière et en modernisant l'appareil de production. Les organisations de producteurs (OP), et principalement coopératives, deviennent les vecteurs de ce plan, puisque les membres des groupements sont les seuls bénéficiaires des aides proposées. Ces groupements se sont montés parfois au sein de coopératives polyvalentes, qui existaient déjà depuis de nombreuses années.

Le développement de la filière porcine au travers des coopératives permet aux éleveurs de conserver leur pouvoir décisionnel. Aujourd'hui, une nuance est à apporter lorsque les coopératives polyvalentes atteignent une très grande taille et disposent de nombreuses filiales, puisque le poids du producteur au sein du groupement peut se retrouver dilué. Le groupe Agrial, par exemple, annonçait en 2021 un chiffre d'affaires de 6,2 milliards d'euros, dont 9 % sont affectés à leur branche viandes, alors qu'en 2000 ce chiffre d'affaires ne représentait que 1 milliard d'euros environ (Agrial, 2022). De même, le groupe Terrena annonce un chiffre d'affaires de 5,4 milliards d'euros en 2022, alors que le résultat de la coopérative – dont sont membres non exhaustifs les éleveurs porcins – atteignait 9,7 millions d'euros<sup>4</sup>.

4. Voir site internet de Terrena : <https://www.terrena.fr/resultats-terrena-atteint-ses-objectifs-et-poursuit-son-developpement-dans-un-environnement-toujours-tres-perturbe/#:~:text=Le%20r%C3%A9sultat%20net%20de%20la,rapport%20C3%A0%20l'exercice%202021>»

Ainsi, le nombre de groupements explose jusqu'au milieu des années 1970 (215 recensés en 1974), avant de décroître progressivement à mesure des fusions et des restructurations. Aujourd'hui, on recense une trentaine d'OP commercialisant plus de 90 % de la production française, et celles-ci sont majoritairement coopératives. Les coopératives assurent l'achat, la vente, garantissent l'enlèvement et le paiement des porcs de l'ensemble de leurs producteurs. Ces coopératives peuvent assumer une partie des risques de marché, *a minima* sur les volumes. En effet, elles n'imposent pas de contraintes à leurs adhérents sur les volumes produits livrés à la coopérative, excepté dans les démarches différenciées. Les coopératives porcines commercialisent ainsi en « flux poussé » la production de leurs adhérents.

#### **Encadré 4.1. Éléments clés de la relation entre éleveur et coopérative**

Les contrats coopératifs peuvent être très succincts et ne comprennent parfois qu'une durée d'engagement, un volume donné pour un type de produit défini et un nombre de parts sociales souscrites. Cela s'explique par le fait que l'engagement d'apport en coopérative procède de la qualité d'associé. Ainsi, un contrat particulier n'est pas nécessaire, les obligations réciproques étant déterminées par les statuts et le règlement intérieur qui détaillent les modalités du partenariat entre éleveur et coopérative. On y retrouve notamment des informations sur les formules de prix et les modalités de paiement, mais aussi sur les activités de la coopérative, les procédures d'admission et de suspension, la gestion du capital social, la répartition des bénéfices et des pertes, etc. Le règlement intérieur précise le fonctionnement interne de la coopérative, les rôles des membres du conseil d'administration, les procédures de décision, etc. Lorsque l'éleveur est engagé dans une démarche de différenciation, il peut par ailleurs signer un cahier des charges, qui précise des normes spécifiques attendues en matière de qualité, de bien-être animal, de santé ou encore d'environnement.

Les coopératives, ou organisations de producteurs avec transfert de propriété (OPATP), sont considérées comme les premiers acheteurs de leurs adhérents. Ainsi, la loi EGalim 1 impose à ces sociétés de prévoir des dispositions, dans leur statut ou leur règlement intérieur lié au contrat coopératif, ayant des effets similaires aux clauses présentes dans les contrats commerciaux : indicateurs de coûts de production et de marché, clauses de détermination des prix, quantité, etc.

Avec la promulgation de la loi EGalim 1, plusieurs ordonnances d'application sont publiées, dont l'ordonnance n° 2019-362 relative à la coopération agricole. Les obligations d'informations aux coopérateurs sont renforcées (art. L. 521-3-1) : la coopérative doit présenter ses résultats et la répartition de ces résultats entre ristournes, rémunération du capital social et autres. Une information doit être faite en assemblée générale (AG) sur l'écart entre le prix réellement payé et le prix présenté en AG l'année précédente. Une information doit également être faite sur les écarts entre prix réel et indicateurs de coût et de prix des produits agricoles mentionnés dans le règlement intérieur ou, à défaut, indicateurs disponibles.

Le contrat coopératif ne se limite pas à l'apport d'animaux à la coopérative, chargée de la revente. En plus de la mutualisation des volumes de production et de leur commercialisation, qui assure un débouché aux producteurs dont ils retirent un bénéfice, les coopératives porcines proposent d'autres services plus ou moins variés (encadré 4.1). Elles fournissent fréquemment un suivi technique à leurs

adhérents dans une diversité de domaines : alimentation, bâtiment, environnement, santé animale, etc. Elles se portent parfois garantes auprès des banques pour leurs adhérents dans le cadre de projets d'installation ou de modernisation. Certaines coopératives vont jusqu'à investir financièrement dans certains élevages, notamment des maternités collectives. Les porcelets élevés dans ces maternités sont ensuite engraisés dans les élevages de plusieurs adhérents.

Les stratégies des coopératives porcines françaises sont différenciées. Certaines font le choix d'être indépendantes : elles ne proposent pas de fourniture d'alimentation animale à leurs éleveurs adhérents, et n'ont pas de liens financiers avec l'aval de la filière. D'autres coopératives polyvalentes possèdent leurs propres usines de fabrication d'aliments qui sont vendus à leurs adhérents éleveurs. Certaines coopératives investissent dans des abattoirs, voire des outils de transformation, débouchés privilégiés de la production de leurs éleveurs, intégrant ainsi de fait certains stades de production en amont ou en aval.

En plus de leur rôle d'intermédiaire avec les maillons de l'aval de la filière, certaines coopératives coordonnent une offre visant de nouveaux débouchés et marchés, notamment de différenciation par la qualité en développant des partenariats privilégiés avec des acteurs de l'aval de la filière : abatteurs, transformateurs, voire distributeurs. Terrena a par exemple construit un cahier des charges pour sa marque La Nouvelle Agriculture, en partenariat avec Système U, qui s'appuie sur une contractualisation entre le groupe coopératif et le distributeur<sup>5</sup>.

### 1.1.2. Spécificités des contrats coopératifs dans les autres filières

Si les coopératives sont très représentées dans la filière porcine, elles sont également présentes dans les autres filières d'élevage, même si elles coexistent avec d'autres formes d'organisation de marché.

*Les coopératives laitières réalisent 55 % de la collecte nationale de lait de vache, mais n'en transforment que 45 %<sup>6</sup>. Elles sont historiquement présentes dans le secteur laitier. Le plus souvent, les éleveurs doivent leur adhésion à leurs ascendants qui avaient eux-mêmes adhéré à ladite coopérative. L'esprit coopératif de beaucoup d'éleveurs s'est en revanche émoussé au fil du temps, d'autant que les logiques de fusion-adhésion de coopératives ont distendu la notion d'appartenance. Certaines vendent tout ou partie du lait collecté à des transformateurs non coopératifs. Les adhérents ont en général l'obligation de l'apport total de leur production à la coopérative, qui exerce, comme les laiteries non coopératives, un contrôle du volume des livraisons de leurs membres afin d'éviter une surproduction. Les coopératives laitières ne sont pour la plupart pas reconnues en tant qu'OP, cette reconnaissance réglementaire ne leur apportant aucun avantage supplémentaire. Les livreurs à des sociétés privées se sentaient, de leur côté, protégés par les quotas laitiers leur garantissant un débouché.*

---

5. Ce cahier des charges est le fruit de plusieurs années de mises au point par des agriculteurs bénévoles de la coopérative, nommés les « Sentinelles de la terre ». Voir <https://www.lanouvelleagriculture.coop/> et <https://www.terrena.fr/terrena-systeme-u-signent-partenariat-inedit-2/>

6. Source : Coopération laitière (<https://cooperatives-laitieres.coop/toutes-nos-cooperatives>).

*En bovin viande*, les coopératives et les OPATP commercialisent les bovins de leurs adhérents, mais aussi des bovins achetés à des opérateurs non adhérents (éleveurs, marchands de bestiaux). Les adhérents de ces OP ou de ces coopératives ne sont pas soumis à l'apport total de leurs animaux. Selon les types de bovins, la part de commercialisation par les OPATP (incluant les coopératives), par exemple en 2019, varie de 31 % pour tous les gros bovins à 48 % pour les jeunes bovins.

*En filière volaille de chair*, la commercialisation se fait soit par des organisations non coopératives, soit par des coopératives. Les coopératives, tout comme les acteurs non coopératifs, sont des organisations de production (OPn)<sup>7</sup> chargées de placer les volailles chez leurs adhérents, en fonction de la demande émanant de l'aval de la filière. La production est donc contrôlée par l'aval (logique de flux tiré), contrairement à la filière porcine. De plus, deux types de contrats coopératifs existent spécifiquement en filière volaille de chair (Magdelaine *et al.*, 2012). Les premiers (type 1) permettent aux éleveurs de rester propriétaires de leurs animaux jusqu'à la vente à la coopérative. Les seconds (type 2), courants dans ce secteur, ressemblent en revanche aux contrats d'intégration. L'éleveur travaille « à façon » : il dispose des bâtiments et fournit un travail quand la coopérative fournit aliment, poussins, suivi technique, et se charge de la rémunération du producteur. L'éleveur n'est pas formellement propriétaire des animaux. Ces types de contrats ne sont toutefois pas soumis à la législation des contrats d'intégration : l'éleveur coopérateur a des parts dans la coopérative et dispose d'un droit de vote et d'information. En 2012, les contrats coopératifs de type 1 représentaient près de 9 % des éleveurs pour 11 % des surfaces de bâtiment. Les contrats coopératifs de type 2 représentaient 50 % des éleveurs pour 45 % des surfaces. Les 41 % restants rassemblent contrats de production et d'intégration.

## 1.2. Des contrats de commercialisation en lait de vache

Le lait de vache est le secteur agricole pour lequel la contractualisation commerciale est la plus répandue, alors que les contrats de commercialisation demeurent très peu utilisés dans les autres secteurs d'élevage (encadré 4.2). L'obligation de contractualisation pour les produits agricoles en France vise particulièrement la production de lait de vache, fortement affectée par la suppression des quotas laitiers programmée en 2015. La loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt (loi n° 2014-1170 du 13 octobre 2014) impose aux acheteurs de transmettre aux OP non commerciales laitières mandataires des informations concernant les volumes, les caractéristiques et le prix des produits livrés par leurs membres. Les laiteries privées doivent soumettre aux OP laitières un contrat-cadre, des clauses minimales devant y figurer. La loi permet également de nommer un médiateur des relations commerciales par décret.

---

7. La notion d'organisation de production (OPn) diffère de celle d'OP (organisation de producteurs). Alors qu'une OP a une qualité juridique permettant la *coordination horizontale* des producteurs au sein d'une organisation, ce n'est pas le cas pour une organisation de production, qui est un outil de *coordination verticale* de gestion de la production. Ces deux types d'organisation peuvent coexister au sein d'une filière. Cette subtilité sémantique peut créer des confusions dans la compréhension des mécanismes qui régissent les relations commerciales, c'est pourquoi on distingue les OPn, sans reconnaissance légale, des OP, définies par la réglementation : les OPn qui structurent la filière avicole n'obéissent pas aux règles spécifiques que doivent respecter les OP. En effet, l'intégration dans laquelle il n'y a pas transfert des animaux à l'éleveur ne permet pas de répondre à l'une des obligations des OP.

La contractualisation commerciale « écrite » s'est mise en place progressivement, au départ à l'initiative des collecteurs, si bien que lors de la disparition effective des quotas laitiers en 2015, près de 90 % des éleveurs livrant leur lait à un collecteur privé disposaient d'un contrat commercial signé par les deux parties. À cette date, les deux tiers des contrats étaient des contrats individuels, c'est-à-dire qu'ils ne découlaient pas d'un accord-cadre entre une OP et le collecteur. En effet, les OP n'ont obtenu leur reconnaissance dans le droit français qu'en 2012, après que la proposition de contrat a été rendue obligatoire en filière laitière, en 2010. Le législateur a ensuite progressivement renforcé le pouvoir des OP laitières. Depuis la loi Sapin 2 du 9 décembre 2016 et la loi EGalim 1 de 2018, qui rend la conclusion d'un accord-cadre obligatoire avant la conclusion d'un contrat entre un éleveur et sa laiterie, elles ont le pouvoir de négocier des accords-cadres pour le compte de leurs adhérents et sont ainsi devenues l'interlocuteur privilégié et incontournable des laiteries non coopératives.

Cette quasi-généralisation de la contractualisation commerciale dans le secteur du lait de vache s'explique par les spécificités du secteur. Les producteurs de lait de vache sont fortement dépendants de leur collecteur, généralement leur seul acheteur, du fait des spécificités du produit livré. Le lait est un produit périssable (durée de stockage limitée à trois jours) et pondéreux (composé à 88 % d'eau), qui rend le producteur captif de son collecteur, sur un marché jugé structurellement excédentaire ou surabondant par les transformateurs laitiers. L'éleveur produit un bien qu'il ne peut pas stocker, comme le font les producteurs de céréales, ni ajuster fortement du jour au lendemain, sauf à compromettre le capital animal productif. Le cycle de production est très long : en moyenne 29 à 30 mois entre la naissance d'un veau femelle et son entrée en production (début de sa première lactation). Cette spécificité de la production laitière a joué un rôle déterminant dans l'organisation de la filière laitière française.

Les modalités de paiement ont évolué dans le temps (voir chapitre 5). En 2019, la Commission européenne a validé un éventail très élargi d'indicateurs de marché, auxquels s'ajoutent des indicateurs « amont », de coût de production et de prix de revient, dans la négociation sur les modalités de fixation et d'évolution du prix du lait pour faire suite au mécanisme d'inversion de la logique de formation du prix introduit par la loi EGalim 1.

#### **Encadré 4.2. Les contrats de commercialisation dans les filières bovin viande et porc**

##### **Filière bovin viande**

La production issue des bovins viande est très diverse : bovins vivants maigres qui regroupent veaux et broutards principalement, bovins vivants gras incluant les jeunes bovins (JB), notamment viandes issues de différents types raciaux (type viande ou type lait), différentes catégories (veau, vache, bovin jeune, génisse, bœuf et taureau) et sous différentes formes (carcasse, quartier avec os, compensé, catégoriel, etc.).

Suite à EGalim 1, l'objectif affiché dans le plan de filière\* était d'atteindre en cinq ans un taux de 30 % des transactions contractualisées, avec prise en compte d'un indicateur indexé sur des coûts de production (contre moins de 2 % en 2018). Plusieurs mesures ont été mises en œuvre pour atteindre cet objectif. Cependant, même si la contractualisation est rendue obligatoire en bovins viande depuis 2022 suite à la loi

#### Encadré 4.2. (suite)

EGalim 2, la contractualisation commerciale progresse lentement. Elle reste très peu pratiquée (5 à 10 % des bovins finis commercialisés en France) et concerne surtout les JB, dont la production est plus standardisée (près du tiers des JB produits en France).

Les contrats de commercialisation comprennent des notions de durée, des spécifications qualitatives qui peuvent concerner l'animal à livrer (race, plage d'âge, plage de poids, etc.), les conditions de production (alimentation, soins, etc.) et les éventuels respects de « normes » (charte, absence d'OGM, etc.), un calendrier de livraison/fourniture avec saisonnalité de l'apport, et le volume et la régularité des apports tout au long de l'année. Ils comprennent enfin et surtout des mécanismes de détermination du prix des animaux vendus qui doivent faire référence à des indicateurs de coûts de production. Dans les faits, les formules de prix dans les contrats signés depuis EGalim 2 accordent une part prépondérante à presque exclusive aux cotations nationales\*\*, et une part faible à marginale aux indicateurs de coûts de production ou de prix de revient de la production\*\*\*.

#### Filière porcine

En filière porcine, les contrats de commercialisation sont relativement récents et fondés sur des logiques de démarcation (sans antibiotique, sans OGM, ou sous signe d'identification de l'origine et de la qualité, Sigo, etc.). Il existe des contrats commerciaux au sens d'EGalim 1 entre éleveur et aval, l'abatteur étant le premier acheteur, mais ceux-ci sont très peu nombreux.

Les contrats commerciaux se mettent en place principalement entre OP (en majorité coopératives) et aval de la filière, la coopérative restant le premier acheteur de matière première agricole. Les éleveurs peuvent être inclus ou non dans la démarche de contrat, en signant le contrat ou un cahier des charges par exemple. Il peut s'agir de contrat tripartite (ou bipartite emboîté) si trois maillons au moins sont inclus dans l'accord (production, abattage/transformation et distribution). Ces contrats sont extrêmement divers selon les initiatives. Certains ne comportent pas de clause de fixation du prix, mais uniquement d'engagement de volumes. Les durées sont également variables, de quelques mois à plusieurs années. Les formules de prix sont également propres à chaque démarche : de quelques centimes de plus-value à une prise en compte à 100 % du coût de production dans le paiement des producteurs pour les productions très différenciées telles que le bio.

Le nombre de contrats de commercialisation et la part des porcs commercialisés sont difficiles à estimer, car les données sont très confidentielles. Les contrats dits « tripartites » entre production, abattage et distribution sont plus facilement identifiables, car souvent mis en avant par les entreprises impliquées. Ils ont l'avantage d'apporter en outre plus de transparence entre les opérateurs, et de permettre la mise en avant d'éleveurs dans les magasins distributeurs.

\* Plan de filière : plan de développement et de transformation des filières agricoles demandé par le président de la République lors de son discours à Rungis le 11 octobre 2017 dans le cadre d'EGalim. Les plans de filière sont disponibles sur le site du ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire : <https://agriculture.gouv.fr/egalim-les-plans-de-filieres>

\*\* Cotations publiées par FranceAgriMer : <https://visionet.franceagrimer.fr/Pages/Statistiques.aspx?menuurl=Statistiques/productions%20animales/viandes/cotations%20en%20format%20csv/Gros%20bovins%20entr%C3%A9e%20abattoir%20STD>

\*\*\* Indicateurs publiés par l'Institut de l'élevage : <https://idele.fr/detail-article/les-indicateurs-de-referance-cout-de-production-et-prix-de-revient-pour-les-gros-bovins-de-type-viande>

### 1.3. Des contrats de production répandus en aviculture

Le contrat de production est très courant en aviculture. Nous détaillons ici son usage en volaille de chair et en poules pondeuses.

#### 1.3.1. Volaille de chair

À l'inverse de la filière porcine, la production avicole travaille en « flux tiré », c'est-à-dire tiré par la demande. En effet, l'opérateur, en fonction de ses commandes, peut adapter et planifier de façon assez précise la production dont il a besoin en aval. Cela est rendu possible du fait d'un cycle de production très court comparative-ment aux autres filières animales : en poulet de chair, la durée d'élevage varie de 35 à 81 jours selon le mode de production, de la production standard au bio. De plus, dans la majorité des cas, l'éleveur ne choisit pas lui-même l'alimentation ni l'origine des poussins. Il n'y a pas de transfert d'animaux, qui restent propriété de l'OPn ; on parle alors d'intégration.

En plus des contrats coopératifs de type 2 « exploitation en commun », qui sont majoritaires chez les éleveurs de volaille, et de type 1 « approvisionnement-collecte-vente » (voir section 1.1.2), il existe deux grands types de contrats de production en volaille de chair (tableau 4.2). Le « réel » contrat d'intégration, au sens juridique du terme et tel que défini dans le décret du 1<sup>er</sup> mars 1988<sup>8</sup>, précise que l'opérateur, de statut privé, est maître d'œuvre de la production et se substitue à l'éleveur dans ses prérogatives de chef d'entreprise. Il supporte en contrepartie les charges imposées (dont la rémunération de l'éleveur pour le travail fourni à façon) et le risque du marché. Selon Magdeleine *et al.* (2012), on retrouve 30 % des éleveurs de volaille de chair dans cette situation. Il est semblable au contrat coopératif de type 2. Dans les deux cas, il n'y a pas de transfert de propriété des animaux, mais ils n'ont pas la même reconnaissance juridique, l'éleveur ayant un statut d'associé-coopérateur dans la coopérative et participant, à ce titre, aux décisions concernant la gouvernance de la coopérative. Le deuxième type de contrat est le contrat de production avec une entreprise non coopérative. Dans cette situation, l'éleveur est le propriétaire des animaux. Cependant, l'OPn peut placer elle-même les volailles en bâtiment et imposer son aliment. On retrouve 11 % des éleveurs dans cette situation. Une forte proportion de ces éleveurs est localisée dans les Hauts-de-France, en contrat avec des abattoirs belges. C'est le pendant du contrat coopératif de type 1, pour lequel l'éleveur est associé coopérateur et détenteur des animaux.

Les modalités de rémunération dépendent du mode d'actualisation des prix dans le contrat : l'indexation ou la négociation (Magdeleine *et al.*, 2012). L'indexation, comme son nom l'indique, s'appuie sur des indices : indices sur l'aliment, qui reste de loin le premier poste de charges en production d'œufs. L'Institut technique de l'aviculture (Itavi) produit un indice de prix des « matières premières pour l'alimentation » qui repose sur la formulation mensuelle des aliments pour chacune des productions précédemment citées, utilisant les données de suivi de l'évolution des cours d'une quarantaine de matières premières (Itavi, 2023). Cet indice est décliné pour les différentes filières avicoles et les différentes segmentations.

---

8. Code rural : art. L. 326-1. La définition juridique est large : tous contrats, accords ou conventions conclus entre un producteur agricole ou un groupe de producteurs et une ou plusieurs entreprises industrielles ou commerciales comportant obligation réciproque de fournitures de produits ou de services.

**Tableau 4.2.** Contrats en filière volaille de chair (source : Magdelaine *et al.*, 2012).

	<b>OPn sans parts sociales des éleveurs</b>	<b>Éleveurs (%)</b>	<b>OPn avec parts sociales des éleveurs</b>	<b>Éleveurs (%)</b>
<b>Éleveurs propriétaires des animaux</b>	Contrat de production hors intégration avec une entreprise non coopérative	11	Contrat coopératif de type 1 « approvisionnement-collecte-vente »	9
<b>OPn propriétaires des animaux</b>	Contrat d'intégration	30	Contrat coopératif de type 2 « exploitation en commun »	50

Ce tableau représente une quantification de l'importance des types de contrats dans les filières animales.

En outre, en volaille de chair, un accord interprofessionnel a été signé le 3 mai 2011 par ses membres et est toujours en vigueur aujourd'hui (communément appelé « accord du 3 mai »). Cet accord stipule que les éleveurs, transformateurs et distributeurs s'engagent à prendre en compte « les variations excessives des prix de l'alimentation animale dans les négociations commerciales » (Itavi, 2023) afin de « mettre en place une plus grande fluidité dans les mécanismes de formation des prix tout au long de la filière ». Les négociations entre parties signataires interviennent lorsque deux conditions sont réunies simultanément : les prix de l'alimentation animale varient fortement ; l'évolution de la part du coût de l'alimentation dans le prix au stade sortie de l'abattoir est excessive.

Avec la mise en place d'EGalim, l'indexation comme mode d'actualisation des prix prend de plus en plus de place. De plus, lorsque les prix sont négociés, ils sont révisés (en s'appuyant sur des indicateurs le plus souvent) avec des fréquences qui peuvent grandement différer d'une OPn à l'autre. En revanche, la mise à jour des prix n'est pas automatique.

### 1.3.2. Poules pondeuses

La filière poules pondeuses partage un certain nombre d'éléments de structuration de filière avec celle de la volaille de chair (couvoirs qui fournissent les poussins d'un jour, alimentation gérée par les fabricants d'aliments, etc.). Toutefois, le cycle de production est bien plus long qu'en volaille de chair<sup>9</sup>. De plus, deux grands types d'élevages sont liés au cycle de production : l'élevage des poulettes et l'élevage des poules pondeuses en production.

À l'instar des autres filières avicoles, le maillon production est caractérisé par une forte présence des OPn. Les principaux couvoirs spécialisés en production de poules pondeuses appartiennent à des entreprises de sélection. Alors que l'élevage de poulettes destinées à la production commerciale est en quasi-totalité réalisée par des OPn adossées à un fabricant d'aliment, la situation est plus diverse en poules pondeuses. En effet, les élevages de poules pondeuses peuvent appartenir à des opérateurs de la transformation (conditionnement inclus), mais les éleveurs peuvent également dépendre d'OPn ou être indépendants. Ils commercialisent les productions en circuits courts ou contractualisent directement auprès des centres de conditionnement.

9. Il faut ainsi 17 à 18 semaines pour produire une poulette prête à pondre, et l'âge de réforme de la poule varie entre 73 et 88 semaines (voire plus).

Il semble que la transition vers les modes de production alternatifs à la cage (Itavi, 2015) ait favorisé le développement des OPn, au détriment des producteurs contractualisant directement avec le maillon transformation. Cela s'explique en partie par le fait que la taille d'élevage plus modeste en alternatif par rapport à la cage nécessite davantage de coordination.

La répartition des capacités de production par type de contrat diffère de la filière volaille de chair, d'après une enquête menée en 2014 sur la base de 35 millions de poules pondeuses (Itavi, 2015) : les contrats d'intégration où l'éleveur n'est pas propriétaire des animaux et où il ne paie pas l'aliment concernent 10 % des capacités de production ; les fermes de ponte qui appartiennent à un transformateur représentent 30 % des capacités de production ; les contrats de production concernent 60 % des capacités de production en 2014.

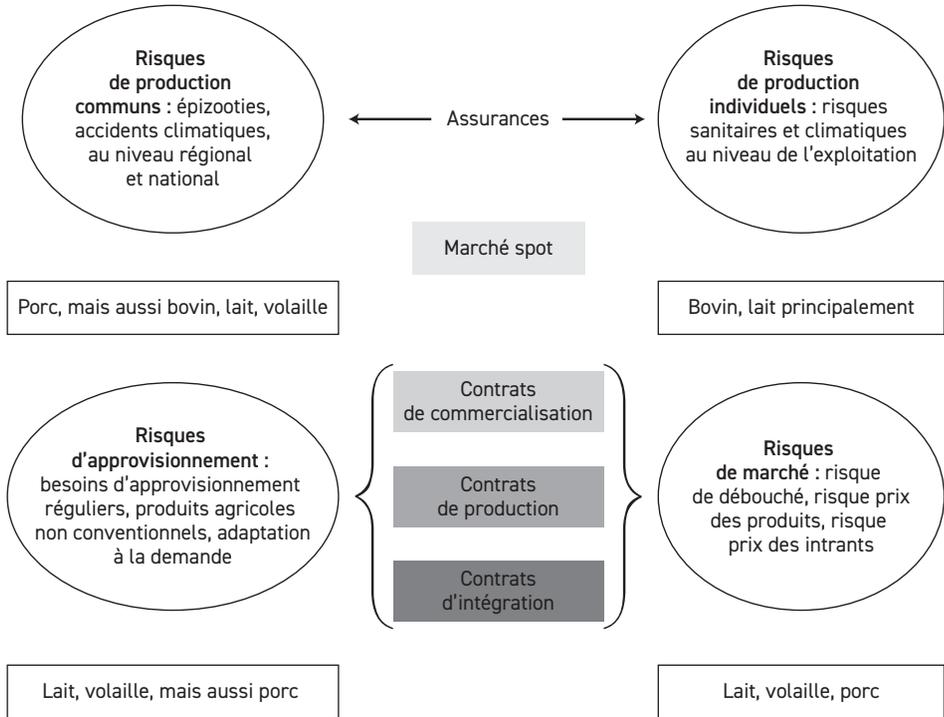
La modalité de rémunération la plus fréquente en contrat de production est basée sur une rémunération à l'œuf produit, tandis que les contrats basés sur la masse d'œufs produits sont caractéristiques des contrats établis pour les œufs destinés à l'industrie (la « casserie »). Les modalités d'indexation des contrats les plus fréquentes en 2014 étaient soit une indexation du prix de l'œuf sur celui de l'aliment, notamment pour les élevages alternatifs, soit une indexation pour partie sur l'aliment et pour partie sur la tendance nationale officielle (TNO), ce qui est le cas le plus fréquent pour la production d'œufs en cage, avec en moyenne une indexation à 70 % sur le prix de l'aliment et à 30 % sur la TNO (Itavi, 2015). Les contrats ont généralement une durée de 1 à 5 ans pour la production en cages et une durée allant jusqu'à 10 ans pour les productions alternatives.

## **2. La contractualisation : une solution pour faire face à quels risques ?**

Si certains risques de production sont couverts par des assurances en agriculture, les contrats présentés dans le tableau 4.1 peuvent également jouer un rôle dans la gestion des risques auxquels doivent faire face à la fois les agriculteurs et les acheteurs (MacDonald et Burns, 2019). On retrouve en élevage les risques liés à l'incertitude sur le coût de production (prix des intrants agricoles par exemple), sur la demande (risque de débouchés pour les producteurs et d'approvisionnement ou de prix pour les acheteurs) ou sur le niveau d'investissement et d'effort (voir chapitre 2). Certains enjeux sont spécifiques à certains types d'élevage (risques liés à la volatilité des prix des intrants). D'autres sont au contraire communs aux différentes filières (partage de la valeur).

En théorie, les contrats de commercialisation (tout comme les contrats de production) sont adaptés lorsque l'agriculteur fait face à un risque de débouché (figure 4.1). L'autre partie contractante bénéficie alors également d'un approvisionnement répondant à ses exigences de qualité et/ou de volume en fournissant des incitations à produire la qualité requise. Ces contrats sont en effet souvent utilisés par les industriels en aval lorsqu'ils ont des exigences sur les caractéristiques des produits répondant à des cahiers des charges spécifiques. Enfin, les producteurs gardent le contrôle des décisions stratégiques liées à leur activité de production, et le contrat peut agir sur le partage de la valeur ou des risques entre les parties selon les modalités du contrat, et notamment de fixation des prix (voir chapitres 1 et 2). En revanche, l'agriculteur peut

subir des risques, dit « risques de contrat », lorsque ce dernier comprend des clauses de pénalités en cas de défaillance de quantité, de qualité ou de délai de livraison (MacDonald *et al.*, 2004). L'agriculteur est engagé sur la durée du contrat et encourt des pénalités s'il souhaite y mettre un terme. Le contrat de commercialisation ne permet donc pas de faire face à tous les risques, qui sont en revanche plus couverts par un contrat dit « de production » (Bouamra-Mechemache *et al.*, 2015a).



**Figure 4.1.** Contractualisation et risques en élevage.

Les contrats de production permettent en effet une couverture des risques plus élevée pour l'éleveur que les contrats commerciaux, car ils assurent complètement les agriculteurs contre les risques de prix associés aux intrants et aux produits finis. Ils améliorent la coordination entre industriels et producteurs, et donc la performance globale de la chaîne de valeur. Comparés aux contrats de vente, les contrats de production voient l'agriculteur confier une partie des décisions opérationnelles et stratégiques à l'autre partie. Si l'agriculteur est assuré en cas de choc sur le marché, il ne peut pas en retour bénéficier des opportunités de marché qui pourraient se présenter en dehors du contrat.

Enfin, les contrats coopératifs offrent aux éleveurs adhérents une certaine sécurité et protection en assurant un débouché à l'éleveur et en permettant la mutualisation des moyens et des services offerts aux adhérents. Ils peuvent toutefois affecter la performance économique de la coopérative lorsqu'elle doit collecter des élevages éloignés (hausse des frais de collecte) notamment.

Nous étudions dans cette section comment les risques identifiés sont gérés par et dans les contrats.

## 2.1. Risques de production et de volatilité des prix des intrants

Les risques liés à la volatilité des prix des intrants diffèrent selon les secteurs d'élevage. En production de bovin lait et viande, les intrants pèsent relativement peu dans le coût de production. Par ailleurs, les fourrages et les céréales produits sur l'exploitation assurent une grande partie de l'alimentation du troupeau, même si des aliments sont en partie achetés. Les risques de prix des intrants alimentaires y sont relativement moins prégnants qu'en filières porc ou volaille. En effet, les risques de prix d'intrants sont particulièrement élevés dans les filières monogastriques en raison du poids de l'alimentation animale dans les coûts de production (typiquement 60 % à 70 %) et de la fréquence élevée des achats d'aliments produits en dehors de l'exploitation. De plus, l'alimentation en aviculture fait l'objet d'une certaine technicité qui nécessite des formulations gérées par des fabricants d'aliments, rarement par les éleveurs eux-mêmes. Les contrats coopératifs et les contrats d'intégration semblent être privilégiés pour s'assurer contre les risques liés à la volatilité des prix de l'alimentation animale et à sa qualité. L'usage des contrats d'intégration et des contrats coopératifs de type 2, dans lesquels poussins et aliments restent la propriété de l'intégrateur, est majoritaire en production avicole. En production porcine, des modalités contractuelles avec les entreprises en aval permettent de limiter l'impact de la volatilité du coût de l'alimentation animale<sup>10</sup>, mais c'est bien l'éleveur coopérateur qui achète son aliment et subit, ou bénéficie, des variations à la hausse ou à la baisse des prix : l'éleveur peut acheter son aliment auprès de sa coopérative si elle en fournit ou s'approvisionner vers le fabricant de son choix si la coopérative n'impose pas d'aliment spécifique.

Il existe également des risques de production individuels ou communs en élevage. Les risques de production individuels sont surtout liés aux aléas sanitaires et climatiques à l'échelle de l'exploitation<sup>11</sup>. Les risques de production communs sont assez partagés entre filières, il s'agit des conséquences d'épizooties ou d'accidents climatiques de portée régionale ou nationale. Ces deux risques sont généralement peu pris en compte par les contrats entre éleveurs et leurs premiers acheteurs, sauf éventuellement dans le cadre des contrats de production. Les risques de production sont plutôt généralement assurés par des assurances spécifiques individuelles, administrées publiquement ou collectivement (assurances climatiques, Fonds national agricole de mutualisation du risque sanitaire et environnemental, interventions publiques exceptionnelles, comme dans le cas de l'influenza aviaire, etc.).

---

10. Ces modalités peuvent prendre en compte le coût de production du porc – et donc le prix de l'aliment – dans la rémunération des éleveurs. Les modalités de prix et de variations des prix sont définies par négociation entre les coopératives et leurs partenaires en aval.

11. Les productions bovines sont davantage soumises aux aléas climatiques, car les troupeaux sont alimentés majoritairement à partir de fourrages produits sur l'exploitation et, en cas de faiblesse de production de fourrage, les possibilités de substitution par des achats extérieurs de fourrages ou d'autres aliments sont coûteuses et limitées. En revanche, l'approvisionnement alimentaire des porcs et des volailles est en moyenne moins dépendant de la production des cultures de l'exploitation. Porcs et volailles peuvent être assez sensibles aux variations climatiques (froid ou chaleur), mais leurs conditions de logement minimisent généralement ces risques.

## 2.2. Risques de débouchés et d'approvisionnements

La sécurisation des débouchés et des investissements joue un rôle majeur dans le recours à ces trois types de contrats, avec quelques différences selon les types d'élevage. Pour les produits dont la production ne peut être différée (cycles de production courts en volaille et dans une moindre mesure en porc ; produit périssable et pondéreux pour le lait de vache), la sécurisation des débouchés est, en effet, très importante et justifie à elle seule les liens étroits, matérialisés par des contrats de commercialisation et, surtout, par les contrats coopératifs ou de production, entre les éleveurs de ces filières et leurs acheteurs. Il convient toutefois de noter des nuances.

D'abord, précisons que si le contrat coopératif permet à l'éleveur de trouver un débouché direct à sa production, il fait tout de même face (comme l'ensemble des adhérents à la coopérative) à un risque de débouché sur le marché en aval si la coopérative ne parvient pas à écouler la production de ses adhérents. Si le risque est partagé entre les membres de la coopérative, il n'en est pas moins réel, raison pour laquelle certaines coopératives cherchent à développer une contractualisation commerciale avec des clients en aval ; comme le font aussi des coopératives des filières végétales pour certains débouchés (voir chapitre 6).

Pour autant, le recours à cette contractualisation reste variable et dépend des filières considérées. Par exemple, en bovins viande, cette contractualisation est moins fréquente. Ceci peut s'expliquer par la multiplicité des canaux commerciaux et des types d'animaux qu'un éleveur peut produire (vente en vif ou en carcasse, différents itinéraires de production et âges à l'abattage possibles), ainsi que par la forte hausse des cours de ces dernières années, qui font que ces risques de débouché semblent moins importants pour les éleveurs. En revanche, dans un contexte de baisse du cheptel et de l'offre depuis 2022, la contractualisation est désormais promue par certains abatteurs qui cherchent à sécuriser leur approvisionnement, et donc incitent les éleveurs à s'engager dans ces contrats.

Ensuite, il est important de considérer que la viabilité économique des unités de transformation (abattage, découpe, fabrications laitières) dépend d'un approvisionnement régulier. Pour les transformateurs en aval, les contrats sécurisent alors leurs approvisionnements. Pour le lait mais aussi pour le porc, les flux sont tendanciellement de plus en plus pilotés par l'aval et tirés par les transformateurs, et le sont depuis bien longtemps en volaille ; d'où un usage plus fréquent des contrats. En particulier, le contrat de production en aviculture permet une meilleure coordination entre industriels et éleveurs pour adapter le volume de production et maîtriser les critères de qualité, et offre ainsi une flexibilité nécessaire aux industries pour s'adapter à la demande du marché. Certaines OPn ne mettent d'animaux en place chez un nouvel éleveur que sur demande spécifique d'un client en aval (on parle alors d'éleveurs dédiés). Par ce biais, les éleveurs diminuent le risque sur leur revenu face aux investissements réalisés (Magdelaine *et al.*, 2015). Ainsi, par exemple, de nombreux contrats pour les volailles « cage » ont été revus lors des mises aux normes afin de sécuriser les investissements réalisés.

Enfin, le développement des contrats commerciaux est assez largement lié à la différenciation de la production. C'est particulièrement le cas dans les filières porc, bovin viande et œuf. En sus de sécuriser les débouchés (approvisionnements), ces contrats sécurisent les investissements spécifiques aux différents maillons de la

chaîne de valeur (investissements permettant d'atteindre des objectifs divers comme l'approvisionnement du marché, la qualité des produits, la différenciation de l'offre, etc.). Par exemple, les nombreuses démarches contractuelles adossées à des cahiers des charges sur la production (Label Rouge, sans antibiotique, accès au plein air ou au pâturage, Bleu-Blanc-Cœur, etc.) permettent une différenciation de l'offre et intègrent des investissements spécifiques matériels (ex. : bâtiments d'élevage particuliers) et immatériels (ex. : connaissances et savoir-faire des éleveurs). La recherche de cette sécurisation est aussi très présente dans les contrats de production de filières végétales (voir chapitre 6).

### 2.3. Risque de prix et partage de la valeur

Malgré les avantages cités précédemment, la contractualisation dans les filières animales ne suffit pas à elle seule à résoudre les problèmes de partage de la valeur dans la plupart des filières d'élevage. Comme précédemment, nous observons des variations selon les filières considérées, y compris au sein d'un même secteur d'élevage.

Les conditions de fixation des prix et les risques associés sont donc variables, et le secteur avicole l'illustre. En volaille de chair, le risque de prix est faible, et les contrats d'intégration (*sensu stricto* ou coopératifs de type 2, « sans transfert de propriété », voir chapitre 1), à prix quasiment fixe, prédominent. La sécurisation des revenus y est en partie prise en compte pour les modes alternatifs à la cage ; pour faire face à la demande d'œufs de mode de production alternatif ; ou encore pour le recrutement rapide de nouveaux éleveurs de poules pondeuses par les OPn, réalisés ces dernières années grâce à des propositions de sécurisation de leurs revenus. En production d'œufs, en revanche, le risque de prix est plus élevé, car le marché spot pèse relativement sur la fixation des prix des œufs vendus.

Dans le cas de la production porcine, le risque de prix sur les produits commercialisés est historiquement élevé. La filière a, en effet, peu bénéficié d'un soutien des prix de la part des pouvoirs publics. Le prix du porc dépend du marché au cadran, très volatil, qui joue un rôle directeur sur les prix des porcs vendus (Antoine *et al.*, 2015).

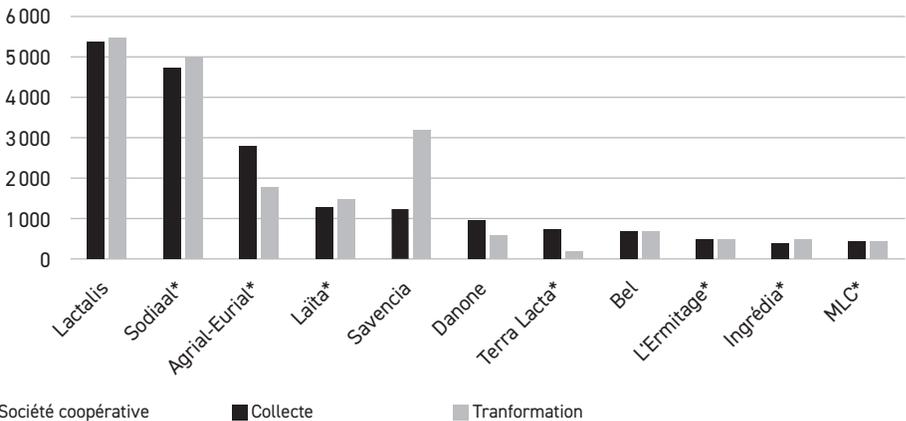
Les risques de prix en filières lait de vache et bovin viande sont devenus plus importants ces dernières années. Ceci est particulièrement vrai en lait de vache. La libéralisation croissante du marché européen (You, 2015) s'est opérée, à partir des années 2010, avec l'abolition des quotas en 2015, entraînant le développement de contrats de commercialisation dans ce secteur, sans pour autant résoudre les risques associés aux conditions de partage de la valeur. En effet, même si ces contrats sont proposés par les agriculteurs, ils sont négociés avec les industries de transformation. Or la concentration du maillon de transformation peut conférer aux transformateurs-distributeurs une position de force sur le marché. Cette dépendance des opérateurs à leur partenaire en aval impacte le résultat du prix payé au producteur dans les contrats (voir chapitre 1).

#### 2.3.1. Dépendance des éleveurs aux industries de transformation

L'agriculture est confrontée à un déséquilibre structurel lié à une concentration différenciée des maillons des filières qui s'est renforcée au fil du xx<sup>e</sup> siècle et des dernières années. La concentration des acteurs est déséquilibrée en faveur des transformateurs et au détriment des éleveurs. Dans la filière porcine, par exemple,

les quatre plus grands abatteurs représentent 65 % des effectifs abattus en 2022 (IFIP, 2023). En volaille de chair, le premier acteur pèse 60 % des volumes (estimations Itavi). Dans le secteur laitier, les dix principaux groupes laitiers assurent 78 % de la collecte et 80 % de la transformation nationale en 2017 (Abcis et Blezat Consulting, 2019). Les cinq premiers collecteurs regroupent l'essentiel de la collecte. Même si des coopératives font partie de ce top 5, il n'en reste pas moins qu'une entreprise privée (Lactalis) est le premier collecteur et transformateur en France (figure 4.2). De plus, les producteurs laitiers sont en général captifs (c'est-à-dire très dépendants) de leur unique collecteur, du fait du caractère périssable et pondéreux du lait.

Millions de litres



**Figure 4.2.** Collecte et transformation de lait au regard du nombre d'opérateurs (source : Abcis et Blezat Consulting, 2019).

En filière viande bovine, nous avons indiqué précédemment que l'interdépendance entre éleveurs et abatteurs est moins forte. Les contrats peinent à convaincre les éleveurs, moins soumis aux injonctions de vente rapide et plutôt habitués à commercer en fonction des opportunités du marché. Les filières sous contrat coopératif ou commercial sont essentiellement utilisées pour mettre en avant une différenciation de l'offre et une plus grande transparence dans la fixation des prix, mais leur audience, encore faible, progresse lentement.

Enfin, le développement de la contractualisation dans les filières animales souffre généralement de relations asymétriques entre le maillon de la transformation et les grandes et moyennes surfaces. Les démarches contractuelles qui impliquent les producteurs et les distributeurs (contrats tripartites ou contrats adossés entre éleveur et transformateur, puis entre transformateur et distributeur) se focalisent souvent sur une offre différenciée. Elles peuvent être remises en question en cas de mévente des produits aux consommateurs. Cette situation entraîne une faible visibilité et une certaine fragilité face aux évolutions du marché, et est susceptible de freiner les investissements et les innovations conjointes des producteurs et des transformateurs. Cette observation se constate actuellement dans le cas des produits bio issus de l'élevage, pour lesquels les prix sont renégociés à la suite d'une baisse des achats en grande distribution.

Un transformateur ayant une position de négociation forte peut ainsi limiter la prise en compte du coût de production dans la formule de prix au bénéfice d'autres indicateurs de marché. De manière plus générale, les acheteurs ont l'avantage de pouvoir influencer les termes du contrat. Ils n'ont pas obligation d'accepter les termes des contrats proposés par les producteurs. De plus, les formules de prix restent librement négociées, y compris le poids respectif des différents indicateurs qui le composent. Le résultat des contrats sur les formules de prix choisies dépend donc d'abord du rapport de force entre les parties.

### 2.3.2. Rôle des contrats-cadres

Sur le marché spot, les déséquilibres de pouvoir de marché transparaissent sur les prix d'équilibre atteints. Nous avons aussi vu ci-dessus que ce déséquilibre de pouvoir de marché impacte les prix négociés dans les contrats. Il en résulte que le déséquilibre de pouvoir de négociation des contractants dans le cas des contrats de commercialisation peut rencontrer des problèmes de partage de la valeur dans les relations contractuelles. C'est pourquoi la négociation d'accords-cadres par les OP est un moyen mis en œuvre pour mieux peser sur les termes du contrat. Si elles jouent un rôle avéré dans la gestion de la production, les OP peuvent aussi être un levier pour rééquilibrer les rapports de force en négociant d'une seule voix des contrats sur l'ensemble des volumes des adhérents, ce qui renforce leur pouvoir dans la négociation et les pousse à développer des compétences en négociation (Le Clerc *et al.*, 2019 ; Sorrentino *et al.*, 2017). Dans certains cas, elles peuvent également diminuer le rapport de dépendance des éleveurs avec l'aval, si elles parviennent à diversifier les opportunités de marché. En revanche, leur capacité à rééquilibrer les rapports de force dans la filière reste limitée si elles ne sont pas de taille suffisante par rapport à leur acheteur (Velázquez et Buffaria, 2016), si les informations diffusées sur les coûts de production sont utilisées à l'avantage des acheteurs ou si l'acheteur a un accès facilité à des alternatives d'approvisionnement (Bouamra-Mechemache *et al.*, 2023), notamment en s'appuyant sur des filières d'importation alternative. Or, face à la concentration tendancielle du marché aval (rappelée plus haut), on comprend que le pouvoir de marché de l'amont reste limité et contraint.

Dans le secteur laitier, l'organisation du marché est particulièrement problématique. La majorité des OP sont structurées par zone de collecte et par entreprise. Elles sont dans leur large majorité verticales, c'est-à-dire que les adhérents de l'OP livrent à une même laiterie. À l'inverse, une laiterie (en aval) traite avec plusieurs OP verticales implantées dans différents bassins de production, diversifiant ainsi sa source d'approvisionnement, et donc son poids dans la négociation des contrats avec les OP, alors que les éleveurs (en amont) n'ont pas la possibilité de diversifier leur négociation avec différents opérateurs en aval, livrant à une seule et même laiterie par territoire de collecte. De plus, les OP laitières sont souvent de taille modeste, ce qui peut rendre plus difficiles les négociations commerciales et leur capacité à imposer des termes du contrat qui leur soient plus favorables. En effet, les critères et les modalités de révision des indicateurs de référence ou de détermination du prix sont librement définis par les parties contractantes. Ainsi, même si les OP peuvent être un levier, leur capacité à rééquilibrer les rapports de force peut s'avérer limitée. C'est ce que l'on observe aussi dans le cas des coopératives de négociation aux États-Unis (Hueth et Marcoul, 2003).

### 2.3.3. EGalim, un outil pour mieux répartir la valeur ?

Afin de tenter d'apporter des solutions au rééquilibrage des rapports de force dans les filières, la loi EGalim 1 (2018) s'est attaquée, en priorité, à la logique de formation des prix agricoles. La loi propose d'inverser la charge de la proposition du contrat, qui doit être faite par le producteur ou par son OP, et non plus par l'acheteur, c'est-à-dire l'opérateur aval. Elle vise aussi à atténuer les risques de prix pour les producteurs en imposant la prise en compte d'indicateurs de coûts de production dans les contrats de vente de produits agricoles (voir chapitre 2). La prise en compte des indicateurs de coûts était déjà pratiquée selon les filières, mais la loi vise à généraliser cette pratique. Ces indicateurs de coûts sont établis par les interprofessions de chacune des filières concernées. Ces dispositions ont été renforcées par EGalim 2 (2021), qui rend une contractualisation écrite obligatoire pour la grande majorité des filières d'élevage (certaines filières restent exclues du périmètre d'EGalim). En théorie, la prise en compte d'indicateurs de coûts de production dans la définition du prix de vente a pour conséquence d'atténuer la volatilité des marges des producteurs. Toutefois, les effets observés à ce jour sont plutôt limités et hétérogènes selon les secteurs d'élevage, d'après des entretiens menés avec les acteurs des filières (Bouamra-Mechemache *et al.*, 2023).

Le secteur laitier, parce qu'il fait désormais le plus appel aux contrats commerciaux avec les laiteries, est particulièrement visé. Pour les autres types d'élevage, l'organisation spécifique des chaînes de valeur ainsi que les opportunités de marché présentes peuvent limiter l'intérêt à la contractualisation, et expliquer le faible recours à la contractualisation observé dans la filière bovin viande par exemple (Cour des comptes, 2024). Dans cette filière, les éleveurs sont fortement reliés au marché spot (comme expliqué précédemment), et bénéficient depuis 2022 de l'envolée des cours des marchés. L'inversion de la proposition de contrats s'est en revanche mise en œuvre progressivement en lait de vache. De même, les indicateurs de prix de revient agricole, développés et diffusés par les interprofessions, ont été fortement repris dans les contrats de commercialisation en lait de vache. Cependant, les effets sur le prix payé aux éleveurs laitiers, évalués suite à EGalim 1, semblent faibles, alors qu'aucun effet n'a été observé dans les autres filières (Bouamra-Mechemache *et al.*, 2023). Par exemple, dans le secteur bovin viande, le niveau de prise en compte de l'indicateur de coûts de production dans les formules de prix ne semble pas suffisant pour inciter les éleveurs à privilégier la contractualisation comme mode d'échange. De même, la filière porcine, fortement structurée en coopératives, ne s'avère pas directement impactée par EGalim pour la commercialisation des porcs de l'éleveur au premier acheteur coopératif. De plus, le prix de vente des porcs entre ces coopératives et l'aval reste principalement fixé par le marché au cadran, et non par des contrats incluant des indicateurs de coûts de production. Les coopératives ne peuvent donc pas appliquer ces formules de rémunération à leurs adhérents. Enfin, dans le secteur de la volaille, déjà extrêmement contractualisé, EGalim ne fait que sanctuariser l'existant et rend encore plus prépondérante l'utilisation d'indicateurs nationaux reconnus et diffusés par les interprofessions.

Globalement, l'exemple de la loi EGalim montre qu'un certain nombre de facteurs peuvent limiter les effets recherchés de la réglementation sur le rééquilibrage de la valeur dans les filières d'élevage, qui reste donc un problème difficile appelant plus à considérer les effets de la concentration du marché en aval.

## Conclusion

Si une grande partie de la production en élevage est vendue sur les marchés spot et si le recours à la contractualisation n'est pas systématique en élevage, une partie significative de la production est organisée par différents types de contrats entre l'éleveur et son acheteur.

Les contrats en élevage semblent être une solution aux enjeux liés à la sécurisation des débouchés (des éleveurs) et/ou des approvisionnements (en aval). Ils reposent en grande partie sur des contrats coopératifs, comme dans de nombreux secteurs agricoles. Le poids des coopératives dans certaines filières d'élevage est souvent lié à l'organisation historique de ces filières et à l'intervention des pouvoirs publics, qui ont favorisé le développement de groupements d'éleveurs dans certaines filières, telles que la filière porcine. À l'inverse, l'organisation de la production avicole, peu soutenue historiquement par les pouvoirs publics, repose plus sur une organisation très liée aux fabricants d'aliments pour faire face à des enjeux de débouchés, de maîtrise des prix et de formulation de l'aliment. En revanche, la filière laitière, qui a bénéficié d'un soutien des prix pendant de nombreuses années, sécurisant à la fois les débouchés et la rémunération des éleveurs laitiers jusqu'à la libéralisation du marché du lait, est aujourd'hui confrontée à une contractualisation plus large. Cette contractualisation fait suite à l'abolition des quotas laitiers pour trouver une nouvelle organisation du marché qui puisse permettre aux éleveurs de continuer à sécuriser leurs débouchés, et aux opérateurs en aval de sécuriser les approvisionnements des laiteries, pour un bien hautement périssable. Les contrats de commercialisation, en sécurisant le marché à la fois pour les agriculteurs et les transformateurs, ont également permis le développement de produits différenciés (produits biologiques notamment), qui sont plus rémunérateurs dans l'ensemble des secteurs de l'élevage même s'ils restent mineurs sur le marché de la consommation.

En revanche, l'étude de ces contrats en élevage fait apparaître une limite de la contractualisation dans sa capacité à équilibrer les rapports de force dans la chaîne de valeur. Le recours au contrat de commercialisation et la possibilité de négocier des contrats-cadres avec leurs acheteurs, encadrés par la réglementation EGalim, n'ont pas permis d'inverser le rapport de force, tout particulièrement entre les éleveurs laitiers et leur laiterie. Ainsi, la plupart des filières continuent de faire face à des enjeux de répartition de la valeur ajoutée dans les filières.

L'analyse de la répartition de la valeur nécessite de mieux prendre en compte la structure de concurrence au niveau de l'industrie et de la grande distribution, ainsi que le rôle que peut jouer la réglementation des contrats et du droit de la concurrence dans la lutte des pratiques commerciales déloyales (voir chapitre 1). En effet, il a été montré que lorsque le rapport de force dans les négociations est déséquilibré, les termes du contrat sont parfois utilisés par une des parties pour répartir le surplus à son avantage (Di Marcantonio *et al.*, 2020). L'impact de ces pratiques dans la répartition du surplus, et plus généralement sur le revenu des agriculteurs, demande à être mieux analysé et nécessite donc un développement de l'économie industrielle en sus d'une économie des contrats.

Enfin, rappelons que l'élevage est voué à trouver des solutions face à des enjeux environnementaux et climatiques de plus en plus forts. Certaines initiatives contractuelles vont dans ce sens. En effet, certains contrats commerciaux adossés à

des cahiers des charges peuvent inciter à produire selon un itinéraire technique plus vertueux, comme des contrats encourageant des jours de pâturage en ruminants plus élevés que les pratiques conventionnelles, ou des choix de formulation animale réduisant les émissions de méthane. Dans le cas des contrats coopératifs, les stratégies RSE (responsabilité sociale des entreprises) peuvent également encourager à des pratiques contractuelles avec des cahiers des charges plus poussés. Des travaux restent à mener dans le futur pour analyser ces pratiques contractuelles et faire évoluer les contrats en faveur de la transition agroécologique. Mais, pour que ces contrats puissent voir le jour, ils devront prendre en compte les rapports de force dans les filières, qui restent déterminants dans l'incitation des éleveurs à s'engager dans le développement d'une production plus durable et plus rémunératrice que ce que propose le marché spot.

**Remerciements :** ce travail est le résultat de travaux menés dans le cadre du RMT Filarmoni Économie des filières agro-alimentaires, financé par le compte d'affectation spéciale développement agricole et rural (Casdar). Il a également bénéficié des fonds de l'Agence nationale de la recherche (ANR) dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir.

## Références bibliographiques

- Abcis et Blezat Consulting, 2019. Comment l'amont des filières de production agricole se saisit-il des outils d'organisation économique et comment mesurer l'impact qu'ont ces choix sur les revenus des agriculteurs ? Rapport final, étude commandée par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, marché n° SSP-DGPE-2018-053. <https://agriculture.gouv.fr/comment-lamont-des-filieres-de-production-agricole-se-saisit-il-des-outils-dorganisation-economique>
- Agrial, 2022. Résultats 2021. Dossier de presse, 4 avril 2022. [https://www.lacooperationagricole.coop/sites/default/files/2022-04/20220404\\_DP\\_Agrial\\_Resultat2022.pdf](https://www.lacooperationagricole.coop/sites/default/files/2022-04/20220404_DP_Agrial_Resultat2022.pdf)
- Allain M.L., Chambolle C., Turolla S., Villas-Boas S.B., 2017. Retail mergers and food prices: evidence from France. *The Journal of Industrial Economics*, 65 (3), 469-509. <https://doi.org/10.1111/joie.12153>
- Antoine E., Roussillon M.A., Legendre V., Rieu M., 2015. Les contrats de commercialisation des animaux en France. Une réponse à la variabilité du prix du porc ? *Économie rurale*, 345, 53-72. <https://doi.org/10.4000/economierurale.4564>
- Bonanno A., Russo C., Menapace L., 2018. Market power and bargaining in agrifood markets: a review of emerging topics and tools. *Agribusiness*, 34 (1), 6-23. <https://doi.org/10.1002/agr.21542>
- Bouamra-Mechemache Z., Duvaléix-Treguer S., Ridier A., 2015a. Contrats et modes de coordination en agriculture. *Économie rurale*, 345, 7-28. <https://doi.org/10.4000/economierurale.4545>
- Bouamra-Mechemache Z., Duvaléix-Treguer S., Magdelaine P., Ridier A., Rieu M. *et al.*, 2015b. Contractualisation et modes de coordination dans les filières animales. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, (345), 4-6. <https://doi.org/10.4000/economierurale.4538>
- Bouamra-Mechemache Z., Buczinski B., Désolé M., Duflot B., Le Clerc L. *et al.*, 2023. Contractualisation rénovée mise en œuvre par la loi EGalim. Document de travail.
- Cniel, 2023. L'économie laitière en chiffre, édition 2023. <https://www.calameo.com/read/002230051f03d65734467>
- Cours des comptes, 2024. Le contrôle de la contractualisation dans le cadre des lois EGalim : premiers enseignements pour les éleveurs bovins. Exercices 2022-2023, Audit flash, février 2024. <https://www.ccomptes.fr/sites/default/files/2024-02/20240214-Contrôle-contractualisation-dans-cadre-des-lois-EGalim.pdf>

- Deconinck K., 2021. Concentration and market power in the food chain. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, No. 151, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/3151e4ca-en>
- Di Marcantonio F., Ciaian P., Falkowski J., 2020. Contracting and farmers' perception of unfair trading practices in the EU dairy sector. *Journal of Agricultural Economics*, 71 (3), 877-903. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12388>
- Hueth B., Marcoul P., 2003. An essay on cooperative bargaining in US agricultural markets. *Journal of Agricultural and Food Industrial Organization*, 1 (1). <https://doi.org/10.2202/1542-0485.1020>
- IFIP, 2022. *Porc par les chiffres, la filière porcine en France dans l'UE et le monde*, édition 2022-2023.
- IFIP, 2023. *Porc par les chiffres, la filière porcine en France dans l'UE et le monde*, édition 2023-2024.
- Itavi, 2015. *Des outils pour favoriser l'organisation économique de la filière œuf*.
- Itavi, 2023. *Indicateurs de coûts et de prix dans le secteur de la volaille*. <https://www.itavi.asso.fr/publications/les-indices-itavi>
- Le Clerc L., Bouamra-Mechemache Z., Duvaleix-Tréguer S., Magdelaine P., Roguet C. *et al.*, 2019. Rôles des organisations de producteurs dans les filières animales : négociation, conseil, commercialisation et création de valeur. *Notes et Études socio-économiques*, (46), 59-79.
- MacDonald J., Perry J., Ahearn M., Banker D., Chambers W. *et al.*, 2004. Contracts, markets, and prices: organizing the production and use of agricultural commodities. Agricultural Economic Report AER-837, Economic Research Service, USDA.
- MacDonald J.M., Burns C., 2019. Marketing and production contracts are widely used in US agriculture. *Amber Waves: The Economics of Food, Farming, Natural Resources, and Rural America*, (6). <http://dx.doi.org/10.22004/ag.econ.302725>
- Magdelaine P., Coutelet G., Duvaleix-Tréguer S., 2015. La contractualisation dans le secteur aviculture chair. *Économie rurale*, 345, 73-86. <https://doi.org/10.4000/economierurale.4573>
- Magdeleine P., Coutelet G., Guerder F., Henninot E., Riffard C., 2012. Les contrats en aviculture. *TeMA, techniques et marchés agricoles*, 24, 23-28.
- OECD, 2006. Supermarkets and the meat supply chain: the economic impact of food retail on farmers, processors and consumers. Report, OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264028883-en>
- Repplinger M., 2015. La grève du lait de 2009 : une révolte de l'éleveur modernisé contre les pouvoirs professionnels. *Histoire et Sociétés rurales*, 44, 111-140. <https://doi.org/10.3917/hsr.044.0111>
- Sorrentino A., Russo C., Cacchiarelli L., 2017. Strengthening farmers' bargaining power in the new CAP. *Proceedings in Food System Dynamics*, 123-127. <https://doi.org/10.18461/pfsd.2017.1713>
- Vavra P., 2009. Role, usage and motivation for contracting in agriculture. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, No. 16, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/225036745705>
- Velázquez B., Buffaria B., 2016. Policy measures and bargaining power along the food chain, a review to help assessing the way ahead. *Rivista di Economia Agraria - REA*, 71 (1).
- Velázquez B., Buffaria B., 2017. About farmers' bargaining power within the new CAP. *Agricultural and Food Economics*, 5 (1), 1-13. <https://doi.org/10.1186/s40100-017-0084-y>
- You G., 2015. Contractualisation et modes de coordination dans la filière laitière. *Économie rurale*, 345, 87-100. <https://doi.org/10.4000/economierurale.4580>



## Chapitre 5

---

# Quel rôle pour les contrats dans la régulation du secteur laitier ?

*Marie Dervillé, Melise Bouroullec-Machado, Amanda Ferreira Guimarães*

Le lait cru, en raison de sa périssabilité et de sa production biquotidienne, est principalement échangé dans le cadre de contrats. Cependant, l'organisation des échanges de lait a évolué de manière significative au fil du temps. De 1960 à 2008, les échanges étaient essentiellement encadrés par des réglementations publiques et des accords professionnels. Les contrats entre producteurs et premiers acheteurs étaient alors informels et résiduels, organisant surtout la logistique de la collecte. À partir de 2008, suite à la libéralisation du marché européen, la relation contractuelle entre éleveurs et premiers acheteurs devient centrale, structurant la négociation des conditions d'accès au marché (prix, volume et qualité). L'analyse institutionnaliste historique des contrats de commercialisation permet de les analyser comme des dispositifs porteurs de règles qui, en articulation avec d'autres, organisent la production et les échanges de lait. Ce système de règles est qualifié de « régulation sectorielle ». Cette perspective permet de considérer conjointement non seulement les clauses contractuelles et l'organisation des contractants, mais aussi les conventions de qualité et de productivité, les organisations professionnelles et interprofessionnelles et les politiques publiques dans la régulation du secteur laitier. La dépendance au chemin est soulignée.

### Introduction

La filière laitière est un pilier du secteur agroalimentaire français qui se distingue par son statut de leader en matière de chiffres d'affaires, atteignant 42,9 milliards d'euros en 2022, avec un excédent commercial positif de 2,2 milliards d'euros, l'équivalent de 4 litres sur 10 étant exportés (Insee, 2024). La filière laitière française, deuxième producteur européen après l'Allemagne, a collecté 23,4 milliards de litres en 2022 auprès de 46 262 exploitations et les a transformés dans 744 sites de

transformation (Agreste, 2024<sup>1</sup>). La filière se caractérise aussi par une stratégie de différenciation et un positionnement sur des produits à marque, contrairement aux pays d'Europe du Nord, axés sur des stratégies de coûts et de volumes. Les trois quarts du lait français sont transformés en produits de grande consommation (PGC), tandis que les 25 % restants sont utilisés pour la fabrication de produits intermédiaires destinés à l'industrie. Cinq entreprises françaises sont dans le top 20 mondial, dont trois réalisent la majeure partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Enfin, avec environ 250 000 emplois répartis sur tout le territoire (d'après le Centre national interprofessionnel de l'économie laitière, Cniel), la filière joue un rôle essentiel dans l'aménagement territorial, en particulier en montagne, qui rassemble 22 % des exploitations françaises et 15 % de la production (FranceAgriMer, 2018).

Le chapitre précédent ayant exposé les différents types de contrats présents dans les échanges marchands du secteur de l'élevage, ce chapitre s'intéresse spécifiquement au secteur laitier bovin et vise une mise en perspective historique du rôle des contrats de commercialisation dans la régulation de ce secteur. En effet, dans ce secteur longtemps administré, l'acteur public impose depuis 2010 des contrats longs (5 ans) entre les producteurs de lait et les laiteries privées, qui sont les entreprises de collecte et/ou de transformation laitière (loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche, LMAP, n° 2010-874 du 27 juillet 2010) (voir chapitre 1, section 2.1.1). Cette obligation vise à assurer la pérennité de la collecte dans un contexte de libéralisation du marché européen, et fait également suite à une crise conjoncturelle en 2009 qui a accéléré ce recours à la contractualisation.

Adoptant une analyse économique institutionnaliste historique, nous mettons l'accent sur le rôle des règles sur la production et l'échange de lait cru. Dans cette perspective, nous considérons le contrat comme un dispositif institutionnel porteur de règles encadrant les échanges de lait entre le producteur et le premier acheteur ; et nous définissons la régulation sectorielle comme l'ensemble des règles structurant les modalités de production, de consommation et d'échange dans un secteur donné (Bartoli et Boulet, 1990 ; Boyer, 1990). Ainsi, si le contrat est conçu dans le contexte d'une régulation sectorielle donnée, il participe aussi à produire de nouvelles règles tant sur la production que sur la manière de segmenter le marché et d'établir des prix. Plus précisément, les modalités de l'arrangement contractuel (formel ou informel, individuel ou collectif selon les périodes) peuvent être analysées dans leurs interactions dynamiques avec les règles publiques (lois, règlements, politiques publiques), les règles encadrées dans des organisations (profession et interprofession notamment) et des règles informelles<sup>2</sup> (règles morales, conventions de qualité, etc.). Dans chaque section, nous nous intéressons à la configuration de ces règles et à leur impact sur les modalités de l'échange de lait cru entre producteurs et premier acheteur.

---

1. Chaque année, le Service de la statistique et de la prospective (SSP) du ministère en charge de l'Agriculture et de l'Alimentation réalise l'enquête annuelle laitière (EAL), enquête d'intérêt général et de qualité statistique à caractère obligatoire. Elle fournit, sur un champ exhaustif et dans une nomenclature détaillée, les données annuelles de collecte et de production de la branche, et, sur le champ des entreprises de 20 salariés ou plus, les données de fabrication et de production vendue : <https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Chd2302/detail/>

2. Nous renvoyons le lecteur à la section 1 du chapitre 3 sur la distinction entre règles formelles et informelles.

**Tableau 5.1.** Rôle croissant des contrats de commercialisation dans la régulation du secteur laitier.

	De 1968 à 2008	2008-2014	Après 2014
Règles publiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>– OCM : prix seuil garanti par les mécanismes d'intervention, qualité standard</li> <li>– À partir de 1984, plafonnement de l'offre et allocation de droits à produire aux États membres</li> <li>– Modalités nationales de mise en œuvre : quotas non marchands administrés aux échelles nationale et départementale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Libéralisation du marché : baisse du prix d'intervention à partir de 2003 ; hausse et suppression des quotas de 2008 à 2015)</li> <li>– LMAP 2010 : contrats longs obligatoires</li> <li>– Paquet lait (2012) et OCM unique (2013) : contrats et organisations de producteurs et spécificités pour les Siqo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– OCM unique : maîtrise de l'offre possible en cas de force majeure (art. 222)</li> <li>– Loi d'avenir, loi Sapin 2, lois EGalim visant un rééquilibrage des relations contractuelles</li> <li>– Création du rôle de négociateur des relations commerciales</li> </ul>
Règles professionnelles et interprofessionnelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Paiement du lait à la qualité à partir de 1969</li> <li>– Institutionnalisation d'un standard interprofessionnel (lait apte à toute transformation)</li> <li>– À partir de 1984, règles d'allocation des quotas</li> <li>– Accord interprofessionnel national relatif à la négociation du prix de base du lait brut (de 1997 à 2008)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Fin de l'accord national sur le prix de base (2008)</li> <li>– Élaboration d'indicateurs de prix de marché par l'interprofession</li> <li>– Maintien de la grille régionale de paiement à la qualité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Diversification des indicateurs interprofessionnels (création d'indicateurs de prix de marché et de prix de revient pour le lait conventionnel et biologique, de plaine et de montagne)</li> <li>– Représentation des OP au Cniel</li> </ul>
Règles contractuelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contrats informels : organisation logistique de la collecte et négociation de prime qualité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Formalisation et signature progressive de contrats incluant des clauses de volume, de saisonnalité et de modalité de calcul du prix</li> <li>– Structuration d'OP à partir de 2012</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Renforcement de la négociation collective <i>via</i> des accords-cadres avec mutualisation possible des volumes au sein de l'OP</li> <li>– Création d'associations d'OP</li> <li>– Diversification des contrats dans et hors Siqo (nouveaux équilibres qualité-prix)</li> </ul>

OCM : Organisation commune des marchés agricoles ; Siqu : Signe d'identification de l'origine et de la qualité ; Cniel : Centre national interprofessionnel de l'économie laitière.

Pour cela, nous commençons par examiner l'organisation de la production et des échanges de lait avant 2008, afin de comprendre le rôle des contrats informels dans cette période où le secteur laitier était administré par l'acteur public et la profession. Ensuite, nous nous intéressons à la mise en place de contrats formels (essentiellement des contrats écrits de commercialisation entre éleveurs et premiers acheteurs) dans un contexte de déréglementation des marchés, à partir de 2008, ainsi qu'aux difficultés de mise en œuvre associées, jusqu'à ce qu'ils deviennent un « élément central » de la coordination de la vente du lait entre producteurs et premiers acheteurs. Enfin, notre approche historique sur le temps long (comme adoptée au chapitre 8 sur les contrats de la filière bois) permet de mettre en évidence les évolutions des contrats de commercialisation, notamment ceux associés à des stratégies de différenciation (tableau 5.1). Sur le plan empirique, ce chapitre réalise une synthèse et une mise en perspective de travaux, eux-mêmes appuyés sur un travail de terrain approfondi des auteurs<sup>3</sup>.

## 1. Avant 2008, des contrats informels résiduels

Le lait, production biquotidienne issue de la glande mammaire des vaches, ayant une durée de conservation limitée (quelques heures pour le lait cru), est un produit rarement échangé sur le marché. Ce constat est en accord avec la théorie, puisque la fréquence élevée de la transaction, les investissements requis (il faut trois ans pour qu'une vache entre en production) et les incertitudes associées favorisent l'intégration ou la contractualisation (voir chapitre 2, section 1.1). Historiquement, seuls le beurre et le fromage, à la fois objet d'échange et réserve de valeur pour les agriculteurs, étaient commercialisés à longue distance (Vatin, 1990). Le véritable essor de la collecte à grande échelle et de l'industrialisation des fabrications date des années 1960. Il est concomitant de la mise en place de politiques agricoles interventionnistes, nationales puis européennes (voir chapitre 1, section 1.1.2), et de la structuration d'une profession agricole. Nous retraçons ici les principales composantes de la politique agricole française de l'époque, afin de comprendre comment ce secteur était régulé et pourquoi les contrats entre éleveurs et premiers acheteurs étaient essentiellement informels, avec peu de marge de manœuvre de négociation, ce qui nous conduit à les qualifier de « contrats informels résiduels ».

### 1.1. Industrialisation laitière dans un marché coadministré : des contrats résiduels

Le plan de modernisation agricole (plan Monnet de 1947) vise à améliorer la productivité du travail agricole. Cela implique en élevage des avancées techniques en génétique (sélection de races à haute productivité), dans la maîtrise de la reproduction, en matière de culture et de stockage du fourrage (prairies semées, ensilage d'herbe et de maïs) et de mécanisation (traite, affouragement). Ces innovations techniques résultent d'un investissement public dans la recherche et le développement agricole, ainsi que d'innovations organisationnelles et institutionnelles en lien avec la transformation du métier d'agriculteur. Une identité

---

3. Plus de 300 entretiens avec les parties prenantes du secteur entre 2015 et 2023, participation à des instances sectorielles et analyse de contrats.

professionnelle basée sur la maîtrise technique et l'investissement dans un nombre limité de productions émerge (Muller, 2000), matérialisée par la création en 1946 de la Fédération nationale des producteurs de lait (FNPL), branche laitière du syndicalisme majoritaire.

Des politiques publiques de deux ordres soutiennent ce double mouvement de modernisation et de professionnalisation : la politique structurelle, essentiellement nationale (lois d'orientation de 1960, 1962 et 1966), et la politique d'administration des marchés (nationale avec la création d'Interlait en 1953, puis européenne avec la création de l'Organisation commune des marchés agricoles, OCM) (voir chapitre 1, section 1.1.2). Plus spécifiquement pour l'élevage laitier, les producteurs livrant à des laiteries privées s'appuient sur la loi de 1962 pour constituer des groupements de producteurs (Trouvé *et al.*, 2016) (voir chapitre 1, section 2.1.1). La loi Godefroy (1969) débouche par ailleurs sur la création de laboratoires interprofessionnels départementaux, rassemblant représentants des producteurs (élus de la FNPL) et des acheteurs coopératifs et privés. En 1974, la loi n° 74-639 relative à l'organisation interprofessionnelle laitière donne naissance au Cniel. Ainsi, le Cniel<sup>4</sup> et les laboratoires interprofessionnels sont respectivement responsables de l'encadrement des négociations d'un prix de base du lait (dans le cadre du marché administré par l'OCM, où l'intervention débouche sur un prix seuil pour le lait) et de la transparence des paiements du lait à la qualité du lait (absence de mélange, primes liées à la qualité sanitaire et à la teneur en matières grasses et protéiques).

La production laitière, permettant une intensification sur de petites surfaces, est mise en avant par les structures territoriales de développement (chambres d'agriculture et centres d'études techniques agricoles notamment). Ainsi, la collecte laitière se développe considérablement dans les années 1960 et 1970, et de façon particulièrement marquée dans le Grand Ouest (Normandie, Bretagne et Pays de la Loire), où les conditions pédoclimatiques favorisent l'intensification fourragère. À la fin des années 1970, cette zone concentre la majorité des investissements laitiers et la moitié des producteurs. Face à ce mouvement de concentration, deux formes de résistance émergent : en montagne, les éleveurs ont fait valoir leur droit à préserver leur production, malgré des coûts de collecte et de production plus élevés qu'en plaine ; en plaine, des éleveurs laitiers pratiquant le pâturage ont également cherché à faire reconnaître la robustesse de leur savoir-faire herbager.

Ainsi, sur la période 1960-1984, outre les innovations techniques, les régulations publiques, professionnelles et interprofessionnelles, aux échelles départementales, régionales et nationales, se développent et jouent un rôle central dans l'organisation de la production et des échanges de lait cru de vache. La relation directe entre éleveurs et premiers acheteurs reposait alors sur un accord oral qui prenait en charge les éléments résiduels de la transaction : la négociation du prix (dans les limites déjà prédéfinies par l'acteur public et l'interprofession), l'organisation logistique de la collecte et, dans certains cas, la négociation de primes de qualité particulières.

---

4. Les interprofessions sont des institutions de droit privé, qui reçoivent une délégation de pouvoir par l'administration pour les « accords professionnels » (voir chapitre 1, section 1.2.2).

## 1.2. Renforcement et diversification des dispositifs interprofessionnels dans un marché rationné : des contrats qui restent résiduels

Cette seconde sous-période est marquée principalement par l'instauration de droits à produire (quotas) en 1984 à l'échelle européenne. L'instauration des quotas visait à réduire le coût de l'administration du marché pour les contribuables européens. Les droits à produire étaient alloués aux États membres sur la base de leur production entre 1981 et 1983, mais ils disposaient d'une marge de manœuvre dans leur application. La France a fait le choix de quotas individuels non marchands, cogérés aux échelles nationale et départementale entre l'administration publique et la profession. Les premiers acheteurs jouaient aussi un rôle en transmettant aux pouvoirs publics le volume collecté par période et en distribuant les pénalités de dépassement en cas d'écart entre droit à produire et livraison. La mise en œuvre des quotas s'est accompagnée d'aides à la restructuration laitière, favorisant l'achat des droits à produire non réalisés et leur réallocation à d'autres producteurs qui en exprimaient le besoin.

Toutefois, les quotas ont eu tendance à figer les structures, notamment dans les départements dynamiques de production où la demande de quotas dépassait les quotas libérés par cessation. Sur ces territoires dynamiques (Grand Ouest notamment), lorsque la contrainte des quotas ne permettait pas le développement ni la sécurisation d'un revenu laitier suffisant, les exploitations étaient incitées à se diversifier (adjonction d'un élevage porcin, développement d'un atelier de fruits rouges, etc.). La concentration de la production dans l'ouest de la France fut ainsi stoppée. L'affectation de droits à produire aux départements de montagne a favorisé, au contraire, l'ancrage de la production dans ces territoires.

De façon complémentaire, la politique de la montagne (loi pastorale française de 1972 n° 72-12, reprise à l'échelle européenne en 1975, CEE 75/268) et la politique de la qualité supérieure et les signes d'identification de l'origine et de la qualité (Siqo) vont favoriser la reconnaissance d'une diversité de modes de production et d'échange du lait. La politique de la montagne reconnaît les surcoûts de production et d'investissement et vise à les compenser. Le développement des appellations d'origine contrôlée (AOC) fromagères participe à la reconnaissance de modes de production et de transformation spécifiques, tant en plaine qu'en montagne. Finalement, la gestion départementalisée des quotas, les Siqo et la politique de la montagne ont favorisé l'ancrage de 22 % de la production nationale en montagne (Dervillé *et al.*, 2012).

Les quotas marquent aussi la fin d'une croissance extensive pour les entreprises laitières en aval. Ces dernières se concentrent et cherchent à atteindre des tailles critiques (Saives et Lambert, 2001). Elles investissent également dans des ressources immatérielles, avec les innovations-produits et la création de marques. Économies d'échelle et économies de gamme se combinent. Parallèlement, les supermarchés se développent, se concentrent et transforment progressivement le pouvoir de marché dans les filières alimentaires (Allain et Chambolle, 2003). À la demande des grandes entreprises laitières opérant dorénavant à cette échelle, les négociations interprofessionnelles sur le prix de base deviennent nationales de 1997 à 2008. Le premier accord de 1997 repose sur les principes suivants : l'évolution du prix du lait

fixé par trimestre ; un prix de base considérant les différents débouchés de la collecte nationale, soit 30 % de produits intermédiaires, 20 % de PGC exportés et 50 % de PGC consommés en France ; des indicateurs pour les deux premières catégories. Du fait d'une référence historique glissante, le prix de base français est plus stable que chez nos voisins européens, plus directement en prise avec l'évolution des marchés internationaux (Perrot *et al.*, 2011). Le corollaire de cet accord national est que tous les producteurs respectant le standard professionnel, quels que soient le volume produit, leur localisation et l'acheteur, bénéficient d'un même prix de base<sup>5</sup> (Dervillé, 2021). Ainsi, avec la cogestion des quotas et l'accord interprofessionnel national sur le prix de base du lait, le contrôle professionnel s'étend de la qualité et du prix du lait au triptyque volume, prix et qualité. Les éleveurs s'appuient sur les structures nationales que sont la FNPL et le Cniel pour négocier les composantes du revenu laitier : prix de base, primes de qualité et accès à des volumes de développement (Dervillé, 2021). Les groupements de producteurs subsistent localement, mais avec un rôle amoindri.

Sur la période, les Siquo sont les seuls éléments différenciants du prix du lait (Desbois et Nefussi, 2007) ; 10 % des quotas sont concernés en 2008 (8 % en AOP, 1 % en bio et 1,4 % en produits fermiers). Dans ces filières de qualité, comme dans les filières conventionnelles, la contractualisation entre producteurs et premiers acheteurs reste informelle et résiduelle derrière les dispositifs publics et interprofessionnels. Les filières sous indication géographique protégée (IGP) ou appellation d'origine protégée (AOP) s'appuient sur un cahier des charges définissant les conditions de production et de transformation du lait (dont l'aire géographique) et sur un organisme de défense et de gestion (ODG) en charge de leur respect et de la promotion des produits. La production laitière biologique, reconnue en France en 1981, bénéficie d'un cahier des charges et d'une commission dédiée au Cniel (créée en 2003). Ces Siquo se renforcent au fil du temps jusqu'à leur reconnaissance dans les années 1990, à l'échelle européenne (1992 pour l'AOP, 1999 pour le bio) et internationale (Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, 1995).

Finalement, sur la période 1960-2008, les contrats, majoritairement oraux, sont établis localement entre premiers acheteurs et producteurs, organisés en groupements de producteurs. Ils organisent la collecte, des partenariats techniques et l'allocation de primes de qualité. Les critères généraux de qualité et leur niveau de rémunération, le volume de production et le prix de base sont quant à eux déterminés à des échelles supérieures, au sein de dispositifs publics, professionnels et interprofessionnels régionaux et nationaux pour le lait conventionnel, mais plus localisés pour les filières sous Siquo. Sur la période, l'organisation de la production et des échanges du lait cru bovin repose sur une régulation publique et interprofessionnelle qui confère aux contrats de commercialisation entre les éleveurs et les premiers acheteurs un rôle résiduel.

---

5. La réforme de la politique laitière en 2003 (Accord de Luxembourg), avec la baisse des droits de douane (partiellement compensée par des aides directes), conduira à une évolution de cette régulation sectorielle du prix de base (en 2004, un indicateur d'écart de prix entre la France et l'Allemagne est introduit et, en 2006, 20 % des volumes transformés en beurre et en poudre de lait sont considérés sans valeur marchande).

## 2. La régulation contractuelle du secteur laitier bovin après 2008

Les années 1990 sont marquées par un tournant libéral fondé sur des règles de concurrence renforcée (voir chapitre 1, section 1.1.1). Dans ce contexte, l'agriculture est réintroduite dans les négociations internationales du commerce. Dans le secteur laitier, la baisse des droits de douane à partir de 2003 rapproche les prix européens des prix mondiaux, entraînant une volatilité des prix sur le marché européen visible dès 2008. Dans ce contexte instable, la hausse progressive des quotas laitiers, de 2008 à leur suppression en 2015, participe aussi de la baisse et de la volatilité du prix du lait. C'est dans ce contexte de crise, accentué par la faillite de coopératives de collecte, que la contractualisation se renforce et s'impose comme un dispositif de régulation sectorielle compatible avec la libéralisation du marché laitier.

### 2.1. Des contrats de commercialisation formels obligatoires comme alternative au marché administré : un démarrage chaotique

Après trente ans d'administration collective encadrée par l'acteur public, l'obligation de contrats écrits entre éleveurs et premiers acheteurs émerge pour garantir *a minima* la collecte du lait. Comme indiqué dans le chapitre 4, la mise en application de l'obligation de contractualisation était limitée au départ à trois secteurs : lait de vache, viande ovine ainsi que fruits et légumes. La LMAP institue la contractualisation entre éleveurs et premiers acheteurs (voir chapitre 1, section 2.1.1) :

« Dans un contexte d'instabilité des marchés et de volatilité des prix, il est nécessaire de mettre en œuvre des outils de stabilisation des marchés. Le renforcement du dispositif contractuel dans le secteur agricole est un élément indispensable pour favoriser la stabilisation des prix et permettre aux producteurs d'avoir une meilleure visibilité sur ses débouchés et d'obtenir des prix de cession davantage rémunérateurs. C'est une première étape dans la couverture contre les aléas économiques. »

Projet de loi, LMAP 2010, exposé des motifs, Sénat.

Plus précisément, l'article L. 631-24 du Code rural prévoyait que le contrat puisse être rendu obligatoire par extension ou homologation d'un accord interprofessionnel, ou par décret en Conseil d'État. Faute de consensus interprofessionnel, un décret de décembre 2010 rend obligatoires les contrats écrits et l'envoi d'une proposition de contrat par les acheteurs de lait. Il entre en vigueur en 2011 pour les acheteurs privés. Les coopératives doivent ajuster leurs contrats coopératifs (voir chapitre 4) pour garantir une transparence équivalente.

Le contrat de commercialisation, encadré par l'article R. 631-10 du Code rural, est un contrat long (5 ans) qui doit spécifier :

- le volume de lait livré par le producteur et les conditions dans lesquelles le volume peut être ajusté à la hausse ou à la baisse ;
- les caractéristiques ;
- les règles applicables lorsque le producteur dépasse ou n'atteint pas le volume fixé par le contrat ;
- les règles applicables lorsque l'acheteur ne respecte pas ses engagements d'achat de volume ;

- les modalités de collecte (accès à la marchandise, fréquence et plages horaires de collecte, conditions d'enlèvement, procédure de mise en place pour l'échantillonnage et mesure de la qualité et de la composition du lait) ;
- les modalités de détermination du prix ;
- les modalités de facturation (notamment le paiement) ;
- les modalités de révision du contrat ;
- les modalités de résiliation, et notamment la durée du préavis de rupture ;
- et enfin les règles applicables en cas de force majeure.

Le décret d'application du 30 décembre 2010 a obligé les laiteries privées à proposer un contrat commercial écrit à leurs éleveurs dans un délai de trois mois (avant le 31 mars 2011), pour une période de cinq ans (2011 à 2016), sous peine de sanction. La préparation et la négociation de la première génération de contrats écrits ont donc été réalisées dans la précipitation, ce qui a plutôt renforcé le lien de subordination des éleveurs avec leurs premiers acheteurs. Comme indiqué par You (2015), ces contrats définissent des règles plutôt claires sur les volumes et les modalités de gestion. Ils sont en revanche moins engageants sur le prix du lait. Le droit des éleveurs à pouvoir se structurer en OP pour négocier ces contrats, voire signer des contrats-cadres, n'a été reconnu qu'un an plus tard, en 2012, suite à l'adoption d'un « Paquet lait » à l'échelon communautaire. Cette mise en place à front renversé conduit certains organismes publics et professionnels à qualifier de « chaotique » le lancement de la contractualisation obligatoire en France (You, 2015 ; CGAAER, 2016 ; Idele, 2016 ; Trouvé *et al.*, 2016).

## 2.2. Une régulation contractuelle étendue à l'échelle européenne

En effet, la crise européenne de 2008-2009, marquée notamment par les grèves d'éleveurs français et allemands, a conduit à la formation d'un groupe d'experts à haut niveau ayant abouti à l'adoption du Paquet lait en mars 2012, puis à l'extension de ces mesures à d'autres secteurs dans le cadre de l'OCM unique de décembre 2013 (n° 1308/2013) (voir chapitres 1 et 2). À la différence du décret français de 2010, ce texte établit explicitement le lien entre la « négociation collective du contrat » et les « organisations de producteurs » (OP). Ces dernières bénéficient d'une exemption au droit de la concurrence, autorisant la négociation collective des prix sans transfert de propriété. L'article 149 prévoit qu'« une organisation de producteurs du secteur du lait et des produits laitiers reconnue [...] peut négocier au nom des agriculteurs qui en sont membres, pour tout ou partie de leur production conjointe, des contrats de livraison de lait cru d'un agriculteur à un transformateur de lait cru ». Cependant, ces mesures et leur mise en œuvre progressive ne suffisent pas à éviter une nouvelle crise en 2013-2014. Cette crise est structurelle et s'explique par des investissements importants dans le secteur, notamment en Europe du Nord, alors que des marchés à l'export se referment (embargo russe) (Pouch et Trouvé, 2018). Le Parlement européen adopte finalement en 2016 une résolution permettant aux États membres de soutenir les producteurs réduisant volontairement leur production.

En raison du déséquilibre structurel de marché entre l'amont et l'aval (76 400 exploitations, 6 entreprises assurant 50 % de la collecte, et 6 distributeurs

assurant 90 % de la mise en marché des produits de grande consommation en 2010<sup>6</sup>), l'administration française a cherché à instaurer un équilibre par la massification de l'offre. Pour atteindre cet objectif, elle a établi des critères contraignants pour la reconnaissance des OP. L'article D. 551-34 du Code rural prévoit : une adhésion des membres pour cinq ans minimum ; une exclusivité d'apport (« Les membres de l'organisation ou de l'association de producteurs lui apportent la totalité du volume produit, à l'exception du lait cru destiné à la transformation à la ferme, et lui communiquent les volumes de lait cru transformés à la ferme ») ; une connaissance de ses membres en matière de volumes et de suivi qualitatif. Les articles D. 551-36 et -37 mentionnent respectivement que l'OP doit disposer de moyens et atteindre une taille minimale (200 producteurs et 60 millions de litres en lait conventionnel, avec une adaptation aux filières sous Sigo à 25 producteurs, ou 7 millions de litres au moins).

Cependant, la majorité des premiers acheteurs ayant refusé les négociations transversales, les OP se sont structurées par acheteur et par site de fabrication, le plus souvent sur la base d'une réactivation des groupements de producteurs établis dans les années 1960. En 2015, les trois quarts des OP disposaient d'un mandat de négociation de leurs éleveurs pour négocier les conditions de vente avec un premier acheteur spécifique, ce qui les qualifie d'OP verticales ou mono-acheteurs. Parmi les 51 OP reconnues, 48 étaient à vocation non commerciale, c'est-à-dire sans transfert de propriété, contre 3 OP commerciales, impliquant un transfert de propriété (CGAAER, 2016).

De plus, l'articulation entre le règlement européen (un producteur ne peut adhérer qu'à une seule OP), la réglementation française (un producteur apporte tout son lait à l'OP), la volonté des premiers acheteurs (négociation avec des OP mono-acheteurs uniquement) et l'organisation logistique de la collecte (propriété du tank, lait du cheptel et heures et jours de passage imposés) conduit à une organisation en silos (un éleveur, une OP, un premier acheteur) et à une exclusivité de fait des contrats de commercialisation du lait. Cette situation a été aggravée par l'absence de transfert de ressources accompagnant le passage de la négociation du prix de base de l'interprofession aux OP. Bien que la FNPL ait fourni un soutien juridique et mutualisé des ressources au profit des OP, les éleveurs se sont souvent retrouvés en difficulté pour négocier face aux équipes de grands groupes internationaux.

L'adoption du Paquet lait européen en 2012 a validé le choix français d'une régulation contractuelle et a encouragé la structuration d'OP pour permettre une négociation collective. Cependant, les premiers acheteurs ont continué à imposer un encadrement des restrictions sur les volumes livrés, limitant les débouchés des éleveurs français, contrairement à la logique de flux poussés prédominante en Europe (Idele, 2011 ; 2019 ; Trouvé *et al.*, 2016). Dans d'autres États membres, les premiers acheteurs ont su s'adapter en trouvant de nouveaux débouchés pour valoriser la production, offrant aux éleveurs une plus grande liberté de développement après la suppression des quotas (Idele, 2019). La comparaison avec la situation allemande (encadré 5.1) met en évidence la particularité des choix initiaux français et la spécificité de l'organisation sectorielle française.

---

6. Estimations des auteurs à partir de l'enquête annuelle laitière : <https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Chd2302/detail>

### **Encadré 5.1. France-Allemagne : des contrats qui s'inscrivent dans des contextes socio-historiques différents**

Contrairement à la France, l'Allemagne n'impose pas la contractualisation, ni une durée longue (6 mois minimum). Les critères de reconnaissance des OP sont peu contraignants (5 membres minimum, sans volume minimum) et en phase avec les organisations existantes.

Plusieurs lois antérieures à la politique européenne avaient en effet organisé le secteur dans cette direction. La loi de 1933 sur l'organisation de la production et du marché laitier (*Reichsnährstand*), confirmée en Allemagne de l'Ouest par la loi de 1952 (*Milch und Fettgesetz*), a structuré la relation entre producteurs et laiteries de statut coopératif et privé. Elle a institutionnalisé le principe de l'apport total. Ce principe oblige les premiers acheteurs à collecter l'ensemble du lait de leurs producteurs, sans limite de volume contractuel ni pénalités, contrairement à la situation en France, offrant ainsi aux éleveurs une liberté de développement et d'expansion de leur production sans contrainte de volume prédéterminé. La loi sur l'évolution des structures de marché dans le secteur agricole (*Marktstrukturgesetz*) de 1969 a favorisé, quant à elle, la structuration d'OP engagées dans la négociation collective de la commercialisation du lait à des laiteries privées.

Ces collectifs de collecte et de vente de lait (*Milcherzeugergemeinschaft*, ou MEG) sont particulièrement développés en Allemagne du Sud. Ils négocient des contrats informels avec des laiteries privées orientées vers la production fromagère à destination d'un marché régional. En Allemagne du Nord, la collecte et la transformation sont dominées par des coopératives.

Ainsi, en Allemagne, à la différence de la France, les échanges de lait conservent un caractère régional marqué, tant en matière d'organisations que de conventions de qualité. Cette régionalisation des modèles productifs n'est pas modifiée par la création de l'OCM. L'absence d'interprofession en Allemagne induit que la relation éleveur-premier acheteur reste centrale pour la négociation du prix et des qualités.

Les quotas ne modifient pas non plus fondamentalement ces relations entre producteurs et premiers acheteurs. Si la relation producteur-coopérative a pu se distendre avec l'accroissement de la taille des coopératives (comme en France), les producteurs allemands, livrant à des laiteries privées, sont restés impliqués dans la commercialisation de leur lait en tant que membres d'une MEG. Par ailleurs, les quotas sont rapidement devenus marchands, avec la création d'une bourse d'échange en 1999, ce qui a limité leur impact structurel et réactivé le principe de l'apport total.

Le Paquet lait de 2012 n'apporte pas de changement majeur à cette organisation sectorielle, accordant simplement le statut d'OP commerciale et non commerciale respectivement aux coopératives et aux MEG déjà existantes. En outre, le syndicalisme majoritaire allemand a anticipé la sortie des quotas avec la création, dès 2005 et 2007, de deux associations d'OP, visant pour la première à renforcer les capacités collectives de négociation du prix du lait des 64 OP de Bavière adhérentes, et pour l'autre à favoriser la mutualisation et la diffusion d'information pour l'ensemble des OP allemandes.

Ainsi, en Allemagne, les OP sont petites, nombreuses, agissent sur une base territoriale (OP horizontale) et bénéficient d'associations d'OP mutualisant les ressources. Dès 2016, l'ensemble du lait à destination de laiteries privées bénéficie d'une négociation collective par les OP (en France la même année, 50 % du lait est toujours échangé sans négociation collective). Cette structuration, et le principe de l'apport total, confère une liberté aux éleveurs pour le développement des volumes.

**Encadré 5.1. (suite)**

Elle favorise aussi dans le cas des MEG la réponse à des demandes de différenciation de l'aval. Cependant, elle ne garantit pas une égalité de traitement à l'ensemble des producteurs allemands, notamment les petites structures éloignées des axes de communication qui peuvent être exposées à des pénalités de collecte.

Source : Dervillé *et al.*, 2022 ; Dervillé et Fink-Kessler, 2019.

## 2.3. Établissement de contrats-cadres et prise en compte des coûts de production

La notion de « contrat-cadre » mise en avant par la loi d'avenir de 2014 (remplacée par la notion d'« accord-cadre » par la loi Sapin 2 en 2016) et la mention explicite du rôle des OP dans leur négociation constituent une avancée dans l'équilibre des relations contractuelles, dans la mesure où elles confèrent une dimension collective aux contrats. Le contrat-cadre doit contenir l'ensemble des clauses obligatoires pour un contrat individuel écrit. Toutefois, il ne se substitue pas aux contrats individuels, qui deviennent alors des contrats d'application des contrats-cadres (Idele, 2015).

L'article L. 631-24 du Code rural<sup>7</sup> prévoit ainsi que, « conformément au droit de l'Union européenne, une organisation de producteurs est habilitée à négocier les contrats de vente au nom et pour le compte de ses adhérents en vertu d'un mandat donné à cet effet, la cession des produits agricoles destinés à la revente ou à la transformation est subordonnée à la proposition d'un contrat-cadre écrit remis par l'acheteur à l'organisation de producteurs concernée ». Il précise aussi les clauses additionnelles relatives, d'une part, au volume global de l'OP, et, d'autre part, aux modalités de transfert et de répartition des volumes à livrer entre les producteurs adhérents d'une OP ou d'une association d'OP (AsOP), regroupement d'OP visant à massifier davantage leur offre et/ou à mutualiser des services. Il inclut la prise en compte des coûts de production et prévoit la possibilité de renégocier le prix en cas d'impact significatif sur les coûts (clause de renégociation). Il devient par ailleurs possible de préciser les modalités collectives de gestion des dépassements. La loi d'avenir institue également un médiateur des relations commerciales agricoles (art. L. 631-24, § II) et confère aux OP la possibilité d'agir en justice, dans l'intérêt de plusieurs de leurs membres, en cas d'échec de la médiation.

L'adoption de la loi Sapin 2 vise à assurer une meilleure répartition de la valeur au sein des filières alimentaires, grâce à des relations commerciales plus transparentes et à une contractualisation renouée. La négociation d'accords-cadres entre les OP et les laiteries non coopératives doit précéder toute signature de contrats bilatéraux entre éleveurs et premiers acheteurs. Cela donne lieu aux contrats dits « de 2<sup>e</sup> génération ». Comme indiqué dans le chapitre 1, section 2.2.2.1, le déséquilibre de pouvoir de négociation entre éleveurs et premiers acheteurs peut générer des problèmes de partage de la valeur, faisant des accords-cadres négociés par les OP un moyen pour rééquilibrer les rapports de force. Dans certains cas, notamment pour les OP multi-acheteurs, ces accords permettent également de réduire la dépendance des éleveurs vis-à-vis de l'aval, grâce à la diversification des opportunités de marché.

7. Dans sa version en vigueur jusqu'au 1<sup>er</sup> avril 2017.

En 2024, la France compte 70 OP (dont 14 pour le lait de vache sous Siqu), mais uniquement 5 associations d'OP reconnues.

Les États généraux de l'alimentation (EGA) et la loi EGalim (2018), pour favoriser l'inversion de la construction du prix, soutiennent la prise en compte des coûts de production et l'encadrement des promotions dans la vente en grandes et moyennes surfaces (voir chapitres 1 et 4). Ils favorisent également une montée en gamme, dans un objectif de création de valeur, notamment en fixant dans la restauration collective un objectif de 50 % de produits durables et de qualité, dont 20 % de produits en agriculture biologique. La concrétisation de ces objectifs est toutefois difficile. La loi EGalim 2, adoptée en 2021, cherche à remédier à cela en sanctuarisant le coût de la matière première agricole, en renforçant le rôle du médiateur et en favorisant l'expérimentation de mesures sur l'affichage. L'adoption d'une nouvelle loi (Descrozaillie, ou EGalim 3), en mars 2023, témoigne des difficultés persistantes pour renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

Dans le secteur laitier, ces nouvelles lois ont impliqué la rédaction d'avenants pour adapter les contrats. Pour concrétiser la marche en avant dans la construction des prix, le Cniel a élaboré un indicateur de prix de revient du lait de vache (conventionnel en plaine, conventionnel en montagne et biologique). Cet indicateur a été validé par la Commission européenne et est utilisé depuis 2021 par la FNPL pour calculer un prix conforme par premier acheteur. Le prix est dit « conforme » s'il respecte la formule de prix stipulée dans l'accord-cadre et si les valeurs des différents indicateurs sont respectées. Ce prix conforme est mobilisé par les OP pour engager le dialogue avec le médiateur des relations commerciales. Par ailleurs, les OP et les AsOP se fédèrent en 2018 au sein de France OP Lait (syndicat des organisations de producteurs de lait). Cette dernière obtient un siège dans le collège des producteurs au sein de l'interprofession laitière Cniel début 2023. En outre, la FNPL a saisi la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC)<sup>8</sup> et, aujourd'hui, il ressort une forme de reconnaissance d'une situation pouvant être qualifiée de « dépendance économique ».

Ces récentes évolutions montrent que la relation contractuelle entre éleveurs et premiers acheteurs peut évoluer sous l'effet d'une action réglementaire, et d'une capacité des acteurs sectoriels à s'en saisir pour s'organiser et renforcer leur pouvoir de négociation. En effet, la structuration des OP et leur implication, en conséquence, dans des instances de régulation sectorielle, impactent l'équilibre de la relation contractuelle. Autrement dit, les relations contractuelles ne peuvent être analysées sans les dispositifs législatifs et sectoriels qui les encadrent. Malgré des transformations récentes, la régulation sectorielle du lait reste complexe. La poursuite des mouvements sociaux de mobilisation d'éleveurs et le manque d'attractivité du métier (dont la conséquence est un problème de renouvellement des générations) en témoignent. Ceci nous conduit à considérer la persistance d'une crise de régulation sectorielle (Dervillé, 2021). Face à cette crise, les filières sous Siqu se renforcent, et de nouvelles démarches de différenciation portées par les producteurs (en dehors des Siqu) se structurent, en quête d'une meilleure rémunération des éleveurs.

---

8. Cette commission créée 2001 est constituée de juristes, d'anciens magistrats et de représentants des secteurs économiques. Elle dispose d'un groupe dédié à l'industrie agroalimentaire.

### **3. Les contrats comme supports de stratégies de différenciation qualitative des produits laitiers**

Lambaré *et al.* (2018) distinguent trois grands ensembles de relations contractuelles : les relations contractuelles d'agence, partenariales et synergiques, concernant en 2016 respectivement 24 %, 60 % et 26 % des producteurs. Dans cette section, nous revenons principalement sur les relations contractuelles synergiques, qualifiées ainsi pour rendre compte de la construction, dans le cadre de la relation contractuelle, d'un projet commun entre les éleveurs et le premier acheteur débouchant sur des conditions d'accès au marché favorables pour les éleveurs, tant en matière de prix que de volume. Ces arrangements contractuels synergiques se sont développés dans un contexte de relative rareté, rareté effective en cas de déprise laitière (régions Centre et Sud-Ouest notamment) ou organisée par la qualité (appellation d'origine protégée, agriculture biologique, marques régionales). Dans les deux cas, la relation contractuelle se dote d'attendus spécifiques en matière de qualité de la production. Dans les paragraphes suivants, nous distinguons le cas des indications géographiques (IG), de la filière biologique et des marques de producteurs, dans la mesure où la place des contrats de commercialisation, au sein de la régulation sectorielle de ces filières de qualité, diffère.

#### **3.1. Les indications géographiques : des contrats de commercialisation spécifiques**

Comme souligné dans la section 1.2, les IG se caractérisaient avant 2008 par une régulation sectorielle articulant contrats informels et dispositifs sectoriels territorialisés par produit. En 2007, l'imposition de la certification par des tiers s'accompagne d'une spécification systématique des conditions de production du lait (au-delà du lieu) et permet aux éleveurs de négocier une prime de qualité, dans les filières où leur rôle était jusque-là limité (AOP du Massif central notamment) (Dervillé et Allaire, 2014).

Le Paquet lait et l'OCM unique reconnaissent la spécificité des filières sous Sigo, avec notamment la reconnaissance des organismes interprofessionnels de défense et de gestion, et l'ouverture de la possibilité de régulation des volumes *via* l'élaboration de plans de campagne. Ces filières bénéficient aussi de critères adaptés de reconnaissances des OP (un minimum de 7 millions de litres, ou 55 % des volumes, contre 200 millions de litres en conventionnel). Finalement, les contrats formels dans ces filières restent complémentaires à la régulation sectorielle spécifique *via* le cahier des charges et l'ODG. En 2022, 12 % de la production laitière est concernée.

#### **3.2. Filières biologiques : diversité de contrats de commercialisation et institutionnalisation d'un prix de revient**

De 2008 à 2022, la production laitière biologique s'est fortement développée. Elle est passée de 1 % à 5 % de la collecte laitière nationale (Idele, 2020). Les relations contractuelles formelles qui se mettent en place après 2010 ont pris des formes contrastées. La coopérative Biolait, créée en 1994 et assurant 30 % de la collecte biologique nationale, est devenue une OP commerciale reconnue sur l'ensemble du territoire. La création de l'OP biologique multi-acheteurs Loire et Seine a par

ailleurs débouché sur une négociation collective spécifique à cette OP. *A contrario*, dans le Sud-Ouest, les laiteries coopératives et privées conventionnelles pilotent le développement des filières biologiques sans spécificité contractuelle, au-delà d'un différentiel de prix (les producteurs biologiques appartiennent à l'OP conventionnelle de la laiterie).

En parallèle, en réponse aux lois EGalim, le Cniel a commandité le calcul d'un indicateur de prix de revient spécifique au lait biologique, récemment subdivisé entre laits biologiques de plaine et de montagne. Ces indicateurs visent à soutenir les négociations contractuelles et à garantir un découplage entre le prix du lait conventionnel et celui du lait biologique. Cette initiative contribue à renforcer la transparence et l'équité dans les négociations contractuelles, tout en adaptant les grilles de prix aux spécificités des différents types de production biologique. Toutefois, dans un contexte de demande saturée, une partie du lait est déclassée (vendue en conventionnel) et le prix payé au final est peu incitatif, poussant certains éleveurs à abandonner la production biologique.

Ainsi, dans les filières laitières biologiques, les dispositifs interprofessionnels de gouvernance sont moins développés que sous IG, ce qui confère un rôle plus important aux contrats de commercialisation dans l'organisation de la production et de l'échange de lait entre éleveurs et premiers acheteurs.

### **3.3. Réappropriation de la mise en marché du lait par la spécification des dispositifs contractuels**

Les contrats de commercialisation formels ont joué un rôle contrasté dans la mise en œuvre de démarches de différenciation portées par les éleveurs. Entre 2010 et 2023, une trentaine de démarches environ ont été identifiées, représentant entre 8 % et 10 % de la collecte laitière en 2023 (You, 2023). Elles ciblent principalement le segment en déclin des laits conditionnés, avec parfois une extension à des produits tels que le beurre, les crèmes conditionnées et les yaourts. Ces démarches permettent de réajuster la répartition de la valeur par des substitutions entre marques, aboutissant à des compléments de prix et de revenus variables, en fonction du niveau de premium obtenu (de + 10 à 100 euros/tonne) et du volume valorisé. Pour certaines démarches, seuls 10 % du lait des éleveurs sont valorisés, tandis que pour d'autres, la totalité de la production est prise en charge par les démarches de différenciation (Siqueira *et al.*, 2023).

Dans certains cas, les contrats ont soutenu la construction du projet commun entre premier acheteur et éleveurs. C'est le cas de la laiterie Triballat Rians (entreprise de taille intermédiaire du centre de la France), qui a sécurisé et amélioré les revenus des éleveurs en échange de leur implication dans un travail d'expérimentation, visant à renforcer l'adéquation entre le lait produit et les besoins spécifiques de la laiterie. Différentes pratiques ont été testées, comme le changement de race, les doubles troupeaux et les croisements trois voies, dans le but d'augmenter la teneur en matière grasse du lait. Dans ce cas particulier, la relation contractuelle a joué un rôle d'innovation localisée, transformant le contrat de commercialisation en un contrat de production (Magrini *et al.*, 2023).

Les marques telles que C'est qui le patron ?! (CQLP) et Les éleveurs vous disent merci ! illustrent également un modèle participatif et transparent ayant un

impact significatif sur les conditions de commercialisation, tout en assurant une meilleure rémunération des producteurs. Avec un prix de vente fixé selon les coûts de production réels, les éleveurs bénéficient d'une rémunération plus juste, qui contribue à la pérennité de leur exploitation. Des contrats à long terme avec des prix fixes permettent de réduire l'impact de la volatilité du marché. Dans le cas particulier de CQLP, les consommateurs-sociétaires participent à l'élaboration des critères de production, comme le pâturage ou l'alimentation sans OGM. Ils ont collectivement approuvé plusieurs augmentations de prix pour assurer un revenu décent aux producteurs. La marque CQLP a connu un grand succès : en 2023, ses briques de lait de vache UHT sont devenues les plus vendues en France, hors marques de distributeurs (MDD).

Les contrats tripartites dans la filière laitière, impliquant producteurs, transformateurs et distributeurs, ont également gagné en importance après la fin des quotas laitiers, avec des initiatives en région Centre et en Île-de-France (Idele, 2016). Des acteurs comme la Laiterie Saint-Denis-de-l'Hôtel et des distributeurs tels qu'Auchan et Lidl se sont engagés dans des contrats avec les producteurs. Le lait provient d'élevages pratiquant le pâturage, et les producteurs reçoivent une prime de qualité. La mutualisation de la prime au sein de l'OP permet une meilleure répartition des volumes et la stabilisation des revenus des éleveurs. Cette modalité est souvent utilisée pour les produits laitiers sous MDD.

Dans d'autres cas, les éleveurs ont été contraints de se désengager de relations contractuelles conventionnelles pour développer leur stratégie de commercialisation. En effet, comme mentionné précédemment et dans le chapitre 4, les cadres réglementaires européen et français qui régissent la relation contractuelle, combinés à la structuration des OP par le premier acheteur, conduisent les producteurs laitiers à une forte dépendance vis-à-vis de leurs collecteurs uniques, aboutissant à une exclusivité de fait. Pour s'engager dans la démarche de différenciation, les éleveurs ont donc dû négocier avec leurs premiers acheteurs respectifs, avec lesquels ils avaient signé un contrat couvrant la totalité de leur production laitière, le droit de sortir de l'exclusivité contractuelle et d'allouer une partie de leur production à un autre circuit. Le défi est d'autant plus grand que les démarches de différenciation, souvent structurées sur une base territoriale, regroupent des éleveurs qui, historiquement, livraient leur lait à différents acheteurs.

Certains éleveurs, comme le démontre l'exemple du collectif des Hautes-Pyrénées ayant lancé la marque Blanc des Pyrénées, ont réussi à négocier avec leurs premiers acheteurs la modification des volumes de lait contractuellement engagés, afin de livrer une partie de leur production au projet collectif (Bouroullec-Machado *et al.*, 2023). D'autres ont d'abord dû dénoncer les contrats signés avec leurs laiteries historiques, avant de pouvoir en négocier un nouveau avec un premier acheteur ouvert à la coexistence de débouchés pour le lait de l'exploitation (au-delà de la vente à la ferme). Lorsque ces démarches de différenciation ne valorisent qu'une partie du lait de l'éleveur, la question de l'articulation avec l'OP mono-acheteur, chargée de la négociation du prix du lait conventionnel, se pose.

Il est intéressant de noter également que la négociation de ces dispositifs contractuels spécifiques débouche progressivement sur une évolution de la régulation sectorielle. Les conventions de qualité et de productivité se diversifient, tout comme les modèles

d'entreprise, transformant ainsi le métier d'éleveur (Dervillé *et al.*, 2024) et celui de transformateur. Cette évolution permet aussi aux premiers acheteurs de créer de la valeur en se positionnant comme sous-traitant de démarches de producteurs (Bouroullec-Machado *et al.*, 2023).

## Conclusion

Cette analyse institutionnaliste historique révèle que les contrats de commercialisation, individuels (entre éleveurs et premiers acheteurs) et collectifs (accords-cadres), constituent une structure de gouvernance intégrée à un ensemble de règles interdépendantes, définissant les droits et les devoirs des parties engagées dans la régulation sectorielle. Ces arrangements institutionnels de règles sont hiérarchisés, ce qui explique que, selon les périodes, les contrats occupent une place plus ou moins centrale dans l'encadrement de la production et de l'échange de lait cru, entre éleveurs et premier acheteur. Les contrats de commercialisation s'articulent de manière complémentaire, avec les règles sectorielles (cahier des charges et règles internes aux organisations professionnelles et interprofessionnelles), les réglementations (Code rural, décrets et arrêtés) et les politiques publiques (politique structurelle, politique de la qualité supérieure).

Dans les années 2000, l'affirmation du principe de concurrence a conduit l'Union européenne à renoncer à une administration directe des marchés laitiers au profit d'une régulation contractuelle privée encadrée par la loi. La régulation interprofessionnelle est alors également fragilisée par la dénonciation des accords interprofessionnels par la DGCCRF en 2008 (voir chapitre 1, section 1.2.2.2). En d'autres termes, la structure de gouvernance contractuelle qui émerge et sa renégociation permanente entre 2010 et 2023 (au fil des différentes lois rappelées dans ce chapitre) suggèrent que les contrats de commercialisation, en accord avec l'objectif des pouvoirs publics, deviennent un élément central de la régulation sectorielle après 2008. Les premiers contrats individuels négociés sans OP étaient favorables aux laiteries coopératives et privées qui ont imposé à la filière française une logique de flux semi-poussé et tiré, respectivement, contraignant ainsi les éleveurs français (contrairement à d'autres producteurs européens) à des obligations de volume sans compensation notable en matière de prix. Le projet des pouvoirs publics et du syndicat majoritaire de structuration d'OP de grande taille, aptes, par la massification, à renforcer la capacité de négociation des éleveurs, n'a pas fonctionné. Ce sont finalement des OP par laiteries qui se sont imposées. Ces OP ont bénéficié d'un appui de la FNPL à l'échelle nationale (mise à disposition d'un juriste, groupe de réflexion sur la facturation) et en région (appui à la négociation, mutualisation de locaux et de ressources humaines). Dans notre perspective institutionnaliste régulationniste, les contrats de commercialisation émergent ainsi comme le support principal des compromis entre les acteurs en amont et en aval du secteur dans un contexte néolibéral.

De 2014 à 2024, l'État français s'est efforcé de rééquilibrer les relations contractuelles entre éleveurs et premiers acheteurs, mais la succession des lois montre la difficulté de la tâche (voir chapitre 1). En parallèle, les producteurs s'organisent : ils se fédèrent en associations de producteurs, négocient leur insertion dans les instances sectorielles et s'investissent dans le développement de stratégies de différenciation

du lait et des produits laitiers. Les cas observés de relations contractuelles équilibrées (certaines IG et démarches de producteurs) révèlent l'importance de la spécification des conditions de production du lait. Ce résultat suggère qu'au-delà de la négociation sur les prix et les volumes, la discussion sur les choix techniques et organisationnels, y compris les conventions de qualité et de productivité, revêt une importance centrale. La pérennité de ces démarches sera assurée par la prise en compte des coûts et des valeurs supplémentaires induits par des cahiers des charges spécifiques dans les accords-cadres et/ou les contrats individuels, ainsi que dans les règlements intérieurs de coopératives.

Ainsi, envisager le rôle des contrats comme un dispositif institutionnel articulé avec d'autres permet d'élargir les possibilités d'action et de considérer les synergies entre initiatives publiques et sectorielles pour équilibrer la création et la répartition de la valeur dans les filières. Le poids de la dépendance au chemin est également mis en exergue.

## Références bibliographiques

- Agreste, 2024. Enquête annuelle laitière 2022. Chiffres et données, Paris, 28 p.
- Allain M.-L., Chambolle C., 2003. Les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs : bilan et limites de trente ans de régulation. *Revue française d'économie*, 17, 169-212. <http://dx.doi.org/10.3406/rfeco.2003.1475>
- Bartoli P., Boulet D., 1990. Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle : le cas de la sphère viticole. INRA Department of Economics, *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, 17, 7-38. <http://dx.doi.org/10.22004/ag.econ.244185>
- Bouroullec-Machado M., Guimarães A.F., Dervillé M., 2023. The reconfiguration of contracts as a transition driver of transition: a case of a territorialized dairy chain in south-west of France. *In : IFAMA*, New Zealand.
- Boyer R., 1990. Les problématiques de la régulation face aux spécificités sectorielles. Perspectives ouvertes par la thèse de Pierre Bartoli et Daniel Boulet. *Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, 17, 39-76.
- CGAAER, 2016. Compétitivité de la filière laitière française : stratégies d'acteurs et politiques publiques. Rapport n° 15053-2, 140 p.
- Dervillé M., 2021. Libéralisation des marchés laitiers et transformation des régimes de concurrence : mutualisation sectorielle sous pression et statut des éleveurs en question. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, 30. <https://doi.org/10.4000/regulation.19850>
- Dervillé M., Allaire G., 2014. Quelles perspectives pour les filières laitières de montagne après la suppression des quotas laitiers ? Une approche en termes de concurrence. Dossier. *INRA Productions animales*, 27, 17-30. <https://doi.org/10.20870/productions-animales.2014.27.1.3051>
- Dervillé M., Fink-Kessler A., 2019. Institutional insights into contract theories: a comparative approach to the French and German dairy industries under liberalization. *The European Journal of Comparative Economics*, 16, 81-104. <http://dx.doi.org/10.1007/s00168-022-01132-y>
- Dervillé M., Fink-Kessler A., Trouvé A., 2022. Institutions and territorial structuring: the transformation of the dairy sector in France and Germany. *Regional Studies*, 1-14. <https://doi.org/10.1080/00343404.2022.2107628>
- Dervillé M., Guimarães A.F., Nguyen G., 2024. Leviers stratégiques des exploitations laitières françaises dans un contexte d'incertitude. *Économie rurale*, 389, 363-380.
- Dervillé M., Vandenbroucke P., Bazin G., 2012. Suppression des quotas et nouvelles formes de régulation de l'économie laitière : les conditions patrimoniales du maintien de la production laitière en montagne. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*. <https://doi.org/10.4000/regulation.9848>

- Desbois D., Nefussi J., 2007. Signes de qualité : prix du lait et rentabilité des exploitations. *Agreste Cahiers*, 3, 3-18.
- FranceAgriMer, 2018. La filière lait de montagne et ses dynamiques pour les années à venir. Éditions Les Études de FranceAgriMer, 34 p.
- Idele, 2011. Le lait après 2015 : comment les transformateurs comptent gérer l'offre ? Dossier « Économie » n° 418, 48 p.
- Idele, 2015. Lait en Europe du Nord : forces, faiblesses et potentiels en 2020. Éditions Économie de l'élevage, Dossier « Prévisions en Europe » n° 462, 52 p.
- Idele, 2016. Contrats laitiers. État des lieux en 2016. Éditions Économie de l'élevage, n° 474, 25 p.
- Idele, 2019. L'Europe laitière du Nord dans l'après-quotas. La concurrence aiguisée amplifie les différences. Éditions Économie de l'élevage, dossier « Europe du Nord – Filière laitière », 48 p.
- Idele, 2020. Les filières laitières biologiques françaises : la troisième vague, un changement d'échelle. Éditions Économie de l'élevage, n° 508, 32 p.
- Insee, 2024. *Transformations de l'agriculture et des consommations alimentaires*, Insee Références, Paris, Institut national de la statistique économique, 143 p.
- Lambaré P., You G., Dervillé M., 2018. Quelles conditions d'accès au marché des éleveurs après les quotas laitiers ? *Économie rurale*, 2, 55-71.
- Magrini M.-B., Cholez C., Bouroullec-Machado M., Dervillé M., Krajieski D. *et al.*, 2023. Quelle singularité des contrats sur la production, en France, dans un contexte de transition des filières agricoles ? *Économie rurale*, 383, 119-140.
- Muller P., 2000. La politique agricole française : l'État et les organisations professionnelles. *Économie rurale*, 255, 33-39.
- Perrot C., Mottet A., You G., 2011. Les modèles laitiers européens du nord de l'UE à l'épreuve de la volatilité. *Renc. Rech. Ruminants*, 18, 317-320.
- Pouch T., Trouvé A., 2018. Deregulation and the crisis of dairy markets in Europe: facts for economic interpretation. *Studies in Political Economy*, 99 (2), 194-212. <https://doi.org/10.1080/07078552.2018.1492216>
- Saives A.-L., Lambert A., 2001. Territorialisation et organisation des IAA : l'exemple du processus d'approvisionnement. *Économie rurale*, 264, 104-109.
- Siqueira T.S., Gonçalves A., Bouroullec-Machado K., Mur L., 2023. Governance of sustainability standards in new farmers collective's brands: the case of Occitania dairy sector. Farmers' brands and sustainability standards. *Cahiers CosTech*, 6. <https://doi.org/10.34746/cahierscostech179>
- Trouvé A., Dervillé M., Gouin D.-M., Pouch T., Briot X. *et al.*, 2016. Étude sur les mesures contre les déséquilibres de marché : quelles perspectives pour l'après-quotas dans le secteur laitier européen ? Rapport d'une étude financée par le ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche, Paris.
- Vatin F., 1990. *L'industrie du lait : essai d'histoire économique*, Éditions L'Harmattan.
- You G., 2015. Contractualisation et modes de coordination dans la filière laitière. *Économie rurale*, 345, 87-100.
- You G., 2023. Segmentation/démarcation dans la filière lait de vache. Paris, RMT Filarmoni, 6 p.



# Les contrats de production en grandes cultures : des stratégies de différenciation sur le marché

*Marie-Benoît Magrini, Aude Ridier, Pierre Triboulet*

En grandes cultures, les contrats de production (CP) renvoient à des contrats régissant des conditions spécifiques de production et de commercialisation. Ces contrats répondent le plus souvent à des stratégies de différenciation de l'aval sur le marché, en apportant des incitations pour y répondre. Ils s'insèrent généralement dans une chaîne de contrats : un contrat de production entre un industriel et un organisme collecteur, ce dernier établissant un contrat de production avec des agriculteurs. Ces contrats peuvent compléter un contrat coopératif liant un agriculteur à sa coopérative. Les contrats de production permettent de sécuriser des approvisionnements pour rentabiliser des investissements matériels, le plus souvent spécifiques, de renforcer les interactions entre opérateurs des filières et de favoriser l'apprentissage collectif. Il est cependant difficile d'obtenir des données sur ces contrats (aucune enquête publique n'est disponible). À partir d'une synthèse de travaux de recherche, croisés avec des documents et des entretiens auprès de professionnels, ce chapitre vise à expliquer leurs principales modalités et leurs effets, tout particulièrement pour structurer des filières.

## Introduction

Plus de 100 000 exploitations agricoles en France sont spécialisées en grandes cultures (Agreste, 2024). Les productions de grandes cultures renvoient pour l'essentiel aux : céréales (blé, orge, maïs, riz, etc.), oléagineux (colza, tournesol, etc.), légumineuses (pois, soja, légumes secs, etc.), pommes de terre, betteraves, lin, tabac, chanvre. Dans cet ensemble est distingué le groupe formé par les surfaces de céréales, oléagineux et légumineuses (Scop)<sup>1</sup>, car ces cultures sont souvent liées par des rotations agromonomiques au champ, mais également par une organisation logistique commune de ces filières, *via* les mêmes organismes de stockage, de tri et de distribution ; alors que l'organisation des filières est plus spécifique pour les autres grandes cultures, comme la betterave ou la pomme de terre, caractérisées par une plus forte spécialisation des exploitations agricoles et des circuits de stockage et de commercialisation. Dans ce chapitre, nous nous intéresserons donc principalement aux cultures des Scop qui,

---

1. Les Scop sont historiquement les « surfaces en céréales et oléo-protéagineux », que nous abordons ici *via* les usages en céréales, oléagineux et légumineuses.

d'après les données de la statistique agricole (Agreste, 2024), représentent plus de 10 millions d'hectares en France, soit près de 40 % de la surface agricole utile (SAU). La plupart de ces cultures sont destinées à un usage domestique, mais certaines productions occupent une place importante dans les exportations. Par exemple, sur les près de 70 millions de tonnes de céréales produites annuellement en France (dont pour moitié du blé), plus de la moitié est exportée.

Quelle que soit leur destination domestique ou internationale, ces cultures répondent à une diversité de débouchés en alimentation humaine et animale. Les débouchés de l'alimentation humaine répondent, en particulier, à une segmentation croissante du marché, relative à des attentes fonctionnelles spécifiques des industriels (produit meunier, panifiable, « de force », de brasserie, etc.). L'organisation de la production et de la collecte de ces grandes cultures relève historiquement des coopératives agricoles, qui assurent encore aujourd'hui plus de 60 % de la collecte. Mais, si le contrat coopératif classique « à prix moyen de campagne » constitue la relation contractuelle privilégiée de la première mise en marché de la production des grandes cultures, les formes de contrat se sont diversifiées au cours des dernières décennies.

Dans ce chapitre, nous nous intéressons spécifiquement aux contrats de production, qui peuvent organiser jusqu'à 40 % de la collecte de certaines coopératives (Cholez *et al.*, 2017). Ces CP sont des contrats de commercialisation assortis de clauses spécifiques sur les conditions de production, et le plus souvent passés avant semis. Les CP n'ont pas de définition juridique officielle. Ils trouvent, cependant, une réalité certaine en France, notamment dans les filières des Scop (ex. : Cholez et Magrini, 2023 ; Triboulet et Plumecocq, 2021 ; Jouan *et al.*, 2019 ; Cholez, 2019 ; Cholez *et al.*, 2017), mais aussi dans d'autres filières des fruits et légumes (ex. : Codron *et al.*, 2017) ou de l'élevage (voir chapitre 4) par exemple. Si ces contrats peuvent être employés pour sécuriser un approvisionnement en produit standard sur le marché, face à des difficultés d'accès au marché ou à un défaut de production (volume et/ou qualités insuffisants ou avec de fortes irrégularités), ils sont le plus souvent utilisés dans une stratégie de différenciation des produits en jouant sur les conditions de production. Il convient donc de distinguer ces contrats incluant des clauses sur les conditions de production, d'autres types de contrats de commercialisation très répandus et variés en grandes cultures, tels que les contrats à terme ou à livraison différée qui, eux, ont pour vocation principale d'établir les modes de fixation des prix et de gérer les risques de marché. Pour un panorama de ces autres contrats utilisés dans la commercialisation des grains de céréales et d'oléagineux, nous renvoyons le lecteur à Begue Turon *et al.* (2016)<sup>2</sup>.

---

2. Ce chapitre n'aborde pas tout ce qui concerne l'évolution des pratiques contractuelles liée à l'utilisation de contrats à terme, qui visent à mieux se prémunir des risques de variation des cours de matières premières. Dans la mesure où ces contrats sont essentiellement utilisés pour les cultures dominantes, comme le blé, et dans un cadre d'adossement à des produits standards vendus sur des marchés mondialisés, il n'apparaissait pas utile de développer cette dimension pour ce chapitre, qui s'intéresse plus à des stratégies de différenciation. Pour autant, depuis les années 1990 et avec l'amplification de la volatilité des cours depuis 2007, ces pratiques commerciales ont fortement évolué pour tous les opérateurs. Les agriculteurs étant de plus en plus intéressés par un prix ferme, les coopératives cherchent à mieux diversifier les risques liés à la commercialisation des produits qu'elles collectent. De ce fait, le contrat classique de commercialisation, qualifié de contrat « à prix moyen de campagne », n'est plus le seul contrat proposé et s'inscrit dans une gamme diversifiée de contrats que la coopérative peut proposer à l'agriculteur.

Nous considérons ici que dès qu'une production fait l'objet d'un cahier des charges spécifique qui vise à la différencier des standards du marché (définis, par exemple, dans les *addenda* techniques<sup>3</sup>), on peut s'attendre à ce qu'un CP soit établi. Ce contrat doit permettre, du côté de l'acheteur, de sécuriser l'approvisionnement qu'il recherche, et, du côté du vendeur, de sécuriser la vente de sa production. Cette sécurisation est d'autant plus essentielle que, pour l'acheteur, cette production peut entraîner des investissements spécifiques (usines, équipements, service de conseil dédié, etc.) dont les coûts d'investissements doivent être rentabilisés (on parle d'actifs spécifiques) ; et que, pour le producteur, cette production peut générer des coûts supplémentaires et une moindre rentabilité. Le CP est ainsi un accord formel entre deux parties y trouvant un intérêt partagé. Comme la plupart des contrats abordés dans cet ouvrage, ces contrats relèvent à la fois du Code civil, du Code rural et de la pêche maritime et du Code de commerce. En particulier, le droit des contrats reste le garant de leur mise en place et de leur exécution.

La présence du CP constitue aussi, vis-à-vis des tiers, une forme de preuve pour certifier le respect d'un cahier des charges ou d'une meilleure traçabilité de la production. Il est donc courant de trouver ces contrats dans la plupart des filières sous label (c'est-à-dire avec mention valorisante), que ce label soit public (comme l'agriculture biologique, AB, ou le Label Rouge) ou privé (ex. : le blé en culture raisonnée contrôlée, CRC, ou des cultures zéro résidu de pesticides, ZRP), afin de préciser la traçabilité de la production. Ces contrats se développent donc d'autant plus que le marché se caractérise par des stratégies de différenciation croissante, des réponses à la diversité des attentes sociales (ex. : commerce équitable), environnementales (ex. : Haute Valeur Environnementale, HVE) ou de santé (ex. : Bleu-Blanc-Cœur, BBC) (Magrini *et al.*, 2025 ; Triboulet et Plumecocq, 2021). Ces attentes orientent les qualités de la production au-delà des attributs standards, ou les plus courants, du marché. Les produits standards sont souvent dénommés « commodités » par opposition aux productions sous CP, renvoyant à des produits qualifiés de « spécifiques » et dont l'organisation des échanges relève de modes « hybrides » selon la théorie économique (voir chapitre 2). La segmentation croissante des marchés tend à développer ces formes contractuelles et nous invite à nous y intéresser pour comprendre leurs effets économiques.

Historiquement, le droit de la concurrence prévoit que les formes d'entente sur le marché sont préjudiciables à l'optimum social (vu comme la maximisation du surplus du consommateur) en créant des rentes de marché. Cependant, comme la première partie de l'ouvrage le rappelle, il existe des dérogations dans le secteur de l'agriculture du fait de l'atomisation des structures de production et des aléas auxquels cette production est soumise ; mais aussi du fait de la reconnaissance de la nécessité de certaines formes d'entente pour aider à structurer de nouvelles filières. C'est en ce sens qu'en 2018 l'Autorité de la concurrence a reconnu, par arrêté, que des formes d'entente étaient nécessaires pour développer de nouvelles productions

---

3. Établis par le Syndicat de Paris du commerce et des industries des grains, produits du sol et dérivés, ces *addenda* techniques précisent les standards en vigueur auxquels peuvent se référer les opérateurs des filières dans les transactions. L'objectif est d'harmoniser les pratiques commerciales pour réduire les sources de litige. Ces critères sont régulièrement révisés au sein de commissions techniques où sont représentés les opérateurs des filières. <http://www.incograin.com/>

et appuyer la structuration de nouvelles filières<sup>4</sup>. Des chercheurs de l'USDA (le département de l'Agriculture des États-Unis) reconnaissent également que, pour des petites productions nécessitant des coordinations renforcées entre l'amont et l'aval, ces formes contractuelles « hybrides » sont à préférer aux transactions standards du marché (Adjemian *et al.*, 2016). Les chercheurs ont également avancé l'idée que les CP peuvent être le support de dynamiques d'apprentissage collectif favorisant la coconstruction de nouvelles connaissances entre l'amont et l'aval sur de nouvelles pratiques ou cultures (Magrini *et al.*, 2023 ; Cholez et Magrini, 2023), et qu'ils soutiennent la construction de niches d'innovation (Magrini *et al.*, 2025).

Pour autant, il n'existe pas d'enquête publique en France permettant d'inventorier et de classer les différentes formes contractuelles liées aux transactions sur les marchés, rendant plus difficile l'évaluation de leur poids, de leurs modalités, des effets et des problèmes rencontrés. Ce chapitre propose donc de décrire ce que recouvrent ces CP dans le secteur des grandes cultures, à partir de différentes illustrations issues de travaux de recherche par études de cas, et d'étayer les raisons de leur existence et des effets qui peuvent leur être associés.

## 1. Définitions, modalités et raisons d'usage des contrats de production

Afin d'éviter des confusions sur les termes employés, nous commençons par revenir sur les définitions associées à ces formes contractuelles sur la production dans l'économie agricole française, comparativement à la terminologie anglo-saxonne ; puis nous exposons leurs principales modalités.

### 1.1. Terminologies

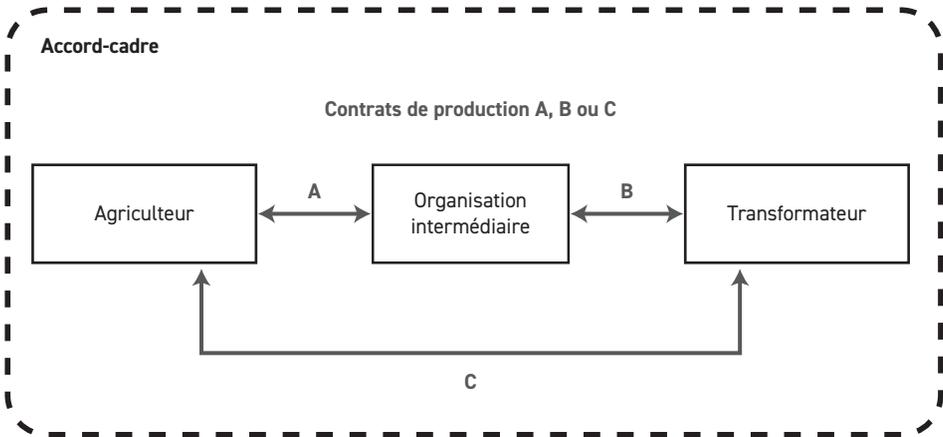
Nous retenons comme définition du CP celle donnée par Magrini *et al.* (2023) : un contrat de production est un contrat passé entre un agriculteur, ou un collecteur, et un autre opérateur de filière (semencier, coopérative, industriel, grande distribution, etc.) avant la mise en production (semis ou lancement d'une nouvelle campagne de production) conduisant à définir des conditions de production, telles que le lieu et la période de production, l'itinéraire technique, les conditions de stockage, et les obligations et apports des parties signataires *en sus* des conditions de commercialisation (caractéristiques du produit à la livraison, volume et prix, modalités de transport et de livraison). En ce sens, les contrats de semences en grandes cultures (voir chapitre 7) sont des contrats de production dédiés aux transactions avec des producteurs de semences.

La plupart des CP pour les grandes cultures de la Scop qui lient une organisation intermédiaire (ex. : une coopérative agricole) et un agriculteur sont rattachés à d'autres CP passés entre cette organisation intermédiaire et une autre organisation plus en aval (ex. : un industriel), recherchant des productions rares et/ou des qualités spécifiques (Cholez *et al.*, 2017). Les CP sont ainsi souvent insérés dans une chaîne de contrats, sans nécessairement faire l'objet de contrats tripartites ou d'un accord-cadre d'ensemble (figure 6.1). Des CP passés directement entre un opérateur plus en aval

---

4. Avis 18-A-04 du 3 mai 2018 : <https://www.autoritedelaconurrence.fr/sites/default/files/commitments/18a04.pdf>

et un agriculteur sont plus rarement observés en France, mais ils existent (ex. : dans la filière lin oléagineux, l'industriel Valorex contractualise en partie directement avec des agriculteurs ; voir Cholez, 2019).



**Figure 6.1.** Schéma type de contrats entre maillons d'une filière agricole.

En grandes cultures, les maillons d'une filière peuvent être liés par un ou plusieurs contrats de production, insérés ou pas dans un accord-cadre plus large (ligne en pointillés).

Ces CP se distinguent du contrat coopératif, qui lie classiquement un agriculteur à un organisme collecteur à qui il confie la commercialisation de sa récolte, dans la mesure où ces CP ajoutent un cahier des charges spécifique sur les modes de production. En ce sens, le CP complète le contrat coopératif. En 2015, Cholez *et al.* (2017) recensent que ces CP peuvent occuper jusqu'à 40 % de la collecte de grandes cultures au sein des 20 premières coopératives françaises.

Cette première clarification est importante au vu de l'ambiguïté de l'expression « contrat de production » qui, selon les contextes et les langues, renvoie à des réalités différentes, notamment en comparaison avec les filières d'élevage (voir chapitre 4) et les terminologies de la littérature anglo-saxonne (encadré 6.1).

### Encadré 6.1. L'ambiguïté des terminologies à l'international

La littérature internationale ne s'accorde pas sur les caractéristiques des CP selon leur contexte de déploiement. Comme l'expliquent Magrini *et al.* (2023), aux États-Unis, Prager *et al.* (2020) de l'USDA distinguent deux grands types de contrats agricoles passés avant la fin d'un cycle de production (et le plus souvent avant son démarrage) :

- les *production contracts*\*, qui renvoient aux situations où l'agriculteur n'est plus décisionnaire sur les outils et les moyens de production (ce qui correspond en France à la définition d'un contrat d'intégration\*\*); ces contrats sont très répandus dans le secteur de l'élevage, tant aux États-Unis (Prager *et al.*, 2020) qu'en France (Bouamra-Mechemache *et al.*, 2015) ;
- les *marketing contracts*, où la possession des actifs reste celle des agriculteurs et où des clauses sur les conditions de production peuvent être ajoutées.

Ces deux types de contrats se définissent par opposition aux transactions de vente classique (les *traditional cash sales*, c'est-à-dire des transactions courantes de marché, ou encore de type *spot market*). Mais leur traduction littérale (respectivement

**Encadré 6.1. (suite)**

« contrats de production » et « contrats de commercialisation ») ne correspond pas au contexte français décrit plus haut pour les grandes cultures.

À cela s'ajoute une autre source d'ambiguïté liée à un autre pan de la littérature anglo-saxonne sur le *contract farming*, centrée sur des contrats de production, plus proches des contrats d'intégration, et dont les modalités sont essentiellement illustrées dans les contextes des pays du Sud (ex. : Mugwagwa *et al.*, 2020 ; Unidroit-FAO-Fida, 2015 ; Bijman, 2008). Ces contrats de production sont souvent désignés sous le terme de *crop contracts*.

Dans une perspective comparative entre pays, le recensement et l'analyse de ces contrats restent donc difficiles. D'autant plus qu'en l'absence d'enquêtes publiques, les enquêtes par questionnaire, conduites par la recherche ou par des cabinets auprès des entreprises, conduisent à des données parcellaires (voir Vavra, 2009, pour une tentative d'enquête généralisée en Europe). En effet, ces contrats relèvent d'informations jugées stratégiques par les opérateurs (Sykuta et James, 2004).

\* "USDA, Economic Research Service (ERS) classifies contracts as either marketing or production, both of which are established before crops are harvested or livestock production cycles are complete. Marketing contracts: Ownership of commodities stays with farmers during production. The contract sets a price or pricing formula, product quantities and qualities, and a delivery schedule. Contractor involvement with production is minimal [...]. Production contracts: Contractors usually own the commodity during production. They provide inputs and services, production guidelines, and technical advice to the producer. For example, contractors typically provide feed, veterinary services, transportation, and young animals. Farmers receive a fee for producing the commodity" (<https://www.ers.usda.gov/topics/farm-economy/farm-structure-and-organization/farm-structure-and-contracting/>).

\*\* Art L. 326-1 du Code rural : « Sont réputés contrats d'intégration tous contrats, accords ou conventions conclus entre un producteur agricole ou un groupe de producteurs et une ou plusieurs entreprises industrielles ou commerciales comportant obligation réciproque de fournitures de produits ou de services. »

En France, dans l'usage des acteurs économiques, l'expression « contrat de production » s'est peu à peu imposée dans le secteur des grandes cultures. Elle est désormais couramment utilisée par des filières comme celle de l'agriculture biologique. Un bulletin d'information du groupe Terres du Sud (2022) expose ainsi : « Différentes productions contractuelles peuvent vous être proposées. L'objectif est de pouvoir aussi diversifier vos assolements tout en vous apportant de la valeur ajoutée. Une sécurisation contractuelle de vos débouchés est nécessaire pour répondre aux besoins des clients et éviter la saturation des marchés. Un engagement sera donc demandé en début de campagne *via* la signature d'un contrat de production aux exigences spécifiques de la culture. »

Mais des ambiguïtés subsistent dans le langage des opérateurs. Certains auront tendance à parler de « contrat » sans aucun qualificatif associé, alors qu'ils sous-entendent des « contrats de production », en opposition aux modes habituels de transaction par contrats de commercialisation sans cahier des charges. Pour illustrer ce constat, lors d'un salon agricole, le groupe Soufflet présente en 2022 sa filière dite « sous contrat » (et sans autre qualificatif) pour désigner 15 % de son approvisionnement sous cahier des charges auprès des agriculteurs avec une traçabilité accrue. D'autres auront tendance à parler de « contrat de filière » pour désigner des CP, alors que les contrats de filière peuvent avoir un autre sens

spécifique, comme en blé dur, où le contrat de filière renvoie à un contrat-cadre pluriannuel signé entre un industriel et une coopérative, qui se décline ensuite en différents CP proposés annuellement aux agriculteurs de la coopérative (Bourassin et Triboulet, 2014).

En outre, il reste souvent difficile de bien décrire les modalités de ces contrats, car l'accès complet aux cahiers des charges est parfois refusé par les opérateurs. Chaque contrat révèle la stratégie de différenciation visée et permet de garantir la portée de l'ambition de qualité sur laquelle l'opérateur pourra communiquer. En l'absence d'accès à ces informations précises contenues dans les modalités contractuelles (puisqu'il n'existe pas d'enquêtes publiques dédiées), des erreurs d'appréciation de ces contrats sont possibles. Un recensement plus complet des CP reste donc nécessaire pour apprécier pleinement leur singularité *via* une meilleure connaissance de leurs modalités, et du degré d'interdépendance qu'ils créent entre les parties et leurs effets. La suite de ce chapitre présente un ensemble d'informations connues, illustrées par des données collectées par la recherche, au travers de quelques études de cas de filières mobilisant ces CP.

## 1.2. Types de modalités régissant les contrats sur la production

Si l'on se réfère à la théorie économique des coûts de transaction (voir chapitre 2), les CP sont des formes hybrides distinctes des contrats de commercialisation sur le marché, selon le degré plus ou moins important de la coordination et du contrôle des ressources productives qu'ils présentent. *Via* ces contrats, les opérateurs s'accordent sur l'usage de ressources (ex. : choix de semences certifiées, orientation d'un service technique dédié au suivi de ces cultures) et/ou sur les droits de décision sur les cultures vendues, selon le respect d'un cahier des charges (interdiction d'usage d'une molécule, absence de traces d'autres grains, mode de désherbage, exigence de traçabilité à la parcelle, etc.). Enfin, les contractants s'accordent sur des modes de fixation des prix (souvent sous la forme d'un « premium ») pouvant conduire à une différenciation des prix de marché en lien avec le cahier des charges. En croisant les travaux de recherche existants et des documents professionnels (comme des guides à la contractualisation établis par des interprofessions), l'encadré 6.2 synthétise l'ensemble des modalités types pouvant régir un contrat de production. Cette grille de modalités nous permet, dans ce qui suit, de classer les CP employés dans différentes filières de grandes cultures.

### **Encadré 6.2. Synthèse des clauses types des contrats de production en grandes cultures**

**Vendeur/acheteur** : dénomination des parties.

**Date et durée du contrat** : contrats signés le plus souvent avant le semis d'une culture.

**Objet de la transaction** : dénomination de la culture.

**Quantité** : quantité exprimée en volume de graines, en surfaces emblavées, en tonnage de collecte.

**Zone de production** : une délimitation géographique peut être imposée.

**Encadré 6.2. (suite)**

**Qualité(s) :** qualités spécifiques recherchées comparativement aux qualités standards. Par exemple dans les grandes cultures, le taux d'impuretés, la teneur en protéines, le taux d'humidité, etc. ; des critères visuels ou organoleptiques comme une teneur en sucre des fruits, la couleur ou la taille des graines ; des critères à la fois organoleptiques et nutritionnels.

**Conditions de production :** en lien ou non avec les qualités recherchées, critères relatifs au choix des variétés, préconisations sur la densité ou la date de semis, l'irrigation, la gestion des adventices, contraintes sur la date de récolte et la mise en stockage, sur les traitements sanitaires (produits phytosanitaires), etc.

**Prix :** déterminé selon différentes modalités pouvant se combiner : un prix fixe avant le semis et non renégocié pendant la campagne ; un tunnel de prix fixé avant le semis, puis un prix définitif en fin de campagne ; une indexation sur le cours du marché d'autres matières premières ; des réfections (pénalités) ou des premium (suppléments de prix) selon des grilles de paiement à la qualité, etc.

**Conditions de livraison et de transport :** mentions liées au paiement du transport, selon une distance limite, des dates ou des périodes de livraison.

**Conditions de stockage ou d'abattage :** conditions de stockage à la ferme ou chez un organisme collecteur.

**Clauses liées au cas de non-conformité, de résiliation et de gestion des litiges :** des conditions de renégociation liée aux risques de production (ex. : non-production d'une culture d'hiver liée au gel, à remplacer par une culture de printemps) ou en cas de force majeure peuvent être définies. Des indemnités en cas de résiliation par l'une des parties sont aussi parfois définies.

**Autres clauses spécifiques des parties :** les parties restent libres de s'entendre sur d'autres clauses.

Source : d'après Magrini *et al.*, 2023.

L'analyse des modalités des CP permet de comprendre les raisons économiques de leur mise en œuvre pour améliorer l'efficacité des transactions en limitant, par exemple, les coûts liés au contrôle de qualités spécifiques. Elle permet aussi de sécuriser des investissements matériels et immatériels, comme expliqué ci-après.

## 2. Accroître l'efficacité des relations commerciales

Nous constatons d'abord que les CP sont souvent employés pour des volumes de production relativement faibles, comparativement aux volumes des transactions des principales commodités agricoles de qualité standard ; puis nous revenons sur les deux grands types de motivations liés à leur usage : l'amélioration de l'efficacité des transactions, au sens de la limitation des coûts subis par les opérateurs, et la sécurisation des actifs spécifiques liés aux productions échangées.

### 2.1. Des contrats de production sur de faibles volumes

Plusieurs travaux mettent en avant l'intérêt des CP pour développer des cultures de diversification faisant l'objet de peu d'hectares en France, comme les cultures de lin, de féverole ou de lupin dans l'ouest de la France (Jouan *et al.*, 2019 ; Cholez, 2019). D'après les opérateurs enquêtés par ces auteurs en 2018, les tonnages sont réduits, de

l'ordre de 1 800 à 2 000 tonnes par an. Des données collectées auprès d'autres filières, prises en exemple dans ce chapitre, témoignent aussi de volumes relativement modestes (voir tableau 6.1). Mais ces volumes peuvent augmenter significativement dans une stratégie de développement de la filière, comme aujourd'hui pour le pois protéagineux à destination de l'alimentation humaine sous CP à l'initiative de l'industriel Roquette (Magrini *et al.*, 2025).

### Encadré 6.3. Une enquête *ad hoc* auprès de filières sous contrats de production

Une enquête réalisée en 2021 par des chercheurs d'INRAE a sollicité les opérateurs de 6 filières qui mobilisent des CP pour assurer tout ou partie de leur approvisionnement. Suite à un premier entretien avec ces opérateurs, un questionnaire leur a été adressé afin de confirmer et d'uniformiser les informations recueillies lors de l'entretien. Le questionnaire complet est accessible en ligne (Magrini *et al.*, 2021). Ont été interrogés séparément un seul vendeur (V) à l'amont, en l'occurrence une coopérative agricole pour chaque cas présenté ici, et un seul acheteur (A) à l'aval. Notons que les écarts de tonnage observés pour un même cas s'expliquent par le fait que l'acheteur peut s'approvisionner auprès de plusieurs fournisseurs, mais un seul d'entre eux a été interrogé (tableau 6.1).

**Tableau 6.1.** Principales caractéristiques de quelques contrats de production (CP) pour 6 filières grandes cultures en France (source : enquête de Magrini *et al.*, 2021).

Filière de grande culture	Féverole en AA	Maïs à éclater en AH	Pois chiche en AH	Pois protéagineux en AH	Soja bio en AH	Blé dur bio en AH
Type d'acheteur en aval	Fabricant d'aliment du bétail	Industriel (en Angleterre)	Grossiste	Industriel de la 1 <sup>re</sup> transformation	Industriel des 1 <sup>re</sup> et 2 <sup>e</sup> transformations	Industriel des 1 <sup>re</sup> et 2 <sup>e</sup> transformations
Année de démarrage des CP liant les opérateurs enquêtés	2018-2019	1994	2010	2017	2000	2019
Périodicité du CP	Pluriannuel 3 ans	Annuel	Pluriannuel 3 ans	Annuel	Annuel	Pluriannuel 3 ans
Volume annuel moyen sous CP des trois dernières années (en tonnes)	V : 1 000	V : 12 000	V : 5 000	V : 15 000	V : 15 000	V : 1 000
	A : 5 000	A : nc	A : nc	A : 50 000	A : 15 000	A : 13 000

AA : alimentation animale ; AH : alimentation humaine ; V : vendeur ; A : acheteur ; nc : non communiqué.

## 2.2. Des contrats pour réduire les coûts de production et offrir des prix attractifs et stables

Pour les cultures concernées, l'emploi des CP vise d'abord à accroître l'attractivité de ces productions en réduisant les coûts de production pour les deux parties (et également les coûts de transactions abordés en section 3.3). Tant pour les collecteurs que pour les opérateurs en aval, les coûts de production peuvent être réduits si des économies d'échelle suffisantes sont réalisées pour rentabiliser les équipements, d'autant plus s'ils sont spécifiques (techniques et matériels de stockage ou de transformation dédiés nécessitant des formations et des investissements). Pour sécuriser des approvisionnements, l'attractivité des productions sous contrat passe alors par le niveau de prix payé et sa régularité.

Les CP offrent généralement des systèmes de paiement premium attractifs pour inciter les agriculteurs à diversifier leurs assolements. Les formules de prix sont variables, comme l'illustre le tableau 6.2. Elles sont le plus souvent associées à une grille de bonification et/ou à des primes spécifiques liées à certaines pratiques de production. Ces formules de prix relèvent d'un principe de flexisécurité : les opérateurs définissent à l'avance la manière dont le prix sera établi et peuvent anticiper un prix espéré ; mais ce prix reste relativement flexible car il est, le plus souvent, indexé sur un cours (de la production concernée ou autre) et/ou associé à un tunnel de prix (prix minimum/plafond). Cette diversité des CP dans un secteur constitue un élément explicatif de la variabilité des prix payés aux producteurs observée dans les observatoires de FranceAgriMer<sup>5</sup>. Un prix unique de marché n'existe pas.

**Tableau 6.2.** Illustration de paramètres de la formule de prix employés dans des contrats de production pour les filières mentionnées au tableau 6.1.

Filière	Féverole	Maïs à éclater	Pois chiche	Pois protéagineux	Soja bio	Blé dur bio
Prix d'achat minimum garanti	×		×		×	×
Prix plafond	×				×	
Prix fixe						×
Indexation sur le cours du bien sous contrat		×				
Indexation sur le cours d'un autre bien	×*			×*		
Grille de bonification/réfaction	×				×	
Autre forme de complément de prix	×**	×***		×****		

Selon les déclarations des opérateurs enquêtés : \* le blé ; \*\* remontée des pratiques, semences certifiées ; \*\*\* prime de rendement, couvert végétal, à l'hectare ; \*\*\*\* prime durabilité/filière.

5. Par exemple, d'après les données de l'enquête conduite par FranceAgriMer en région Occitanie sur la campagne de commercialisation du pois chiche (première région productrice) du 1<sup>er</sup> juillet 2020 au 31 décembre 2022 (communication de l'association Fileg), on peut observer des variations de prix journalier allant de 1 à 4 pendant un même trimestre de commercialisation. Ces écarts de prix sont liés en partie à la diversité des filières de qualité, qui se sont développées autour de cette culture mais qui ne sont pas renseignées dans l'enquête de FranceAgriMer. On observe aussi des variations en cours de campagne selon les trimestres (les moyennes de prix pouvant presque doubler) suivant les tensions de la demande ou des besoins de déstockage des opérateurs.

Par ailleurs, les opérateurs reviennent régulièrement sur le fait que ces contrats favorisent un lissage des prix dans le temps, réduisant leur risque de fluctuation (tableau 6.3). En effet, même en cas d'aléas, les clauses de révision visent à partager les risques et à maintenir un minimum de rémunération pour le producteur ; et inversement, en cas de montée des prix sur le marché, à limiter le coût d'achat des industriels. En ce sens, les CP limitent les spéculations de prix ; et ce d'autant plus que les opérateurs adoptent généralement des règles tacites d'exclusion des relations contractuelles en cas de rupture des contrats par des producteurs cherchant à bénéficier d'un prix de marché soudainement plus attractif. Ces contrats sont généralement perçus par les opérateurs comme favorisant des relations plus équitables<sup>6</sup>.

**Tableau 6.3.** Perceptions des opérateurs sur les effets des contrats de production sur le prix des filières mentionnées au tableau 6.1.

Filière		Féverole	Maïs à éclater	Pois chiche	Pois protéagineux	Soja bio	Blé dur bio
Le CP stabilise-t-il les prix dans le temps ?	V	+	+	+	++	-	+
	A	++	na	na	+	++	na
Le prix du CP semble-t-il plus équitable (>) que celui d'un contrat commercial ou identique (=) ?	V	nsp	nsp	>	>	=	=
	A	nsp	na	na	>	>	>

V : vendeur ; A : acheteur ; nsp : ne sait pas ; na : n'a pas répondu à la question. ++ : oui tout à fait ; + : plutôt oui ; - : plutôt non (source : enquête des auteurs, 2021).

### 2.3. Des contrats qui visent à réduire les coûts de transaction

Tout développement d'un nouveau standard de qualité (AB, blé CRC, standard international SAI, *sustainable agriculture initiative*, etc.) pousse à utiliser un CP pour sécuriser les opérateurs des filières dans leurs transactions, et réduire ainsi leurs coûts de transaction sur le marché. Plus il y a de spécificités, plus des CP seront employés, comparativement aux contrats de commercialisation négociés après la récolte qui résultent d'un ajustement de l'offre et de la demande à un instant  $t$  sur un marché géographique donné. Dans cet ajustement *ex post* sans contrat *ex ante* (dit aussi « marché spot », ou *cash market*, comme rappelé plus haut), rien ne garantit à l'acheteur qu'il trouvera sur le marché les productions recherchées, et inversement rien ne garantit au vendeur qu'il pourra vendre sur le marché des productions spécifiques, par exemple des cultures mineures qui peuvent ne pas faire l'objet d'une demande régulière. Les CP sécurisent donc les risques encourus en s'engageant dans de nouvelles cultures ou pratiques de production (Cholez, 2019 ; Magrini et Cholez, 2023).

Ces contrats opèrent aussi comme une garantie auprès du consommateur lorsque les produits alimentaires sont associés à des labels liés à des qualités spécifiques ou

6. Un commentaire libre lors de cette enquête indique que si ces contrats de production ont lieu alors qu'ils génèrent des coûts de gestion et d'adaptation, c'est que les parties considèrent qu'elles « y gagnent ensemble », et donc qu'un contrat de production accepté par les deux parties est « nécessairement plus équitable ».

différenciantes. Les baguettes Baguépi ou Banette, connues sur le marché français, sont fabriquées avec des farines issues de blés certifiés CRC et tracés par des CP. Plus ou moins de dimensions liées à la différenciation des produits sur le marché peuvent être prises en compte dans ces contrats. Dans la filière blé dur, ces contrats visent essentiellement à garantir un volume de production de base à proximité des industries pastières, et/ou à promouvoir des critères de qualité spécifiques, comme une teneur en protéines supérieure au standard moyen du marché. Ces contrats passés entre coopératives et semouliers concernaient environ 40 % de la production française de blé dur en 2013 (Bourassin et Triboulet, 2014). Ces volumes sous contrats permettent le plus souvent aux semouliers d'allotir avec d'autres lots tout au long de l'année afin d'atteindre un standard moyen de teneur en protéines à l'usine. Ces contrats existent aussi au-delà de nos frontières, comme dans différentes filières de légumineuses en Europe (Cholez et Magrini, 2023) ou dans la filière blé dur en Italie (Ventura *et al.*, 2017).

**Tableau 6.4.** Clauses de qualité et autres critères mentionnés dans des contrats de production (CP) utilisés dans les filières mentionnées au tableau 6.1.

Filière	Féverole	Maïs à éclater	Pois chiche	Pois protéagineux	Soja bio	Blé dur bio
<b>Critères spécifiques dans le CP</b>						
– choix de variétés	×	×	×	×		×
– caractéristiques visuelles des graines	×		×	×	×	×
– qualités organoleptiques ou nutritionnelles	×			×	×	×
– résidus de pesticides		×	×	×		×
– qualité bactériologique au-delà du règlement		×		×		×
– garantie d'absence d'OGM	×	×		×	×	
– origine géographique	×			×	×	×
– certification (HVE, AB, ISO, etc.)	×	×	×	×	×	×
– itinéraire technique	×	×		×		×
– modalités de la récolte, tri		×		×		×
– modalités de stockage				×		×
– modalités de transport				×		×
– autres	Isolement des lots			Traçabilité et audit agriculteur		
<b>Prise en compte de critères dans la sélection des agriculteurs sous CP</b>						
– technicité et savoir-faire		×	×		×	×
– proximité géographique à la coopérative	×	×	×		×	×

Le tableau 6.4 illustre différentes clauses spécifiques rencontrées dans ces CP relatifs au choix de : variétés ; certifications ; caractéristiques visuelles et organoleptiques ; spécifications relatives à l'itinéraire technique de l'agriculteur ; traçabilité et origine de la production ; spécifications supplémentaires à la réglementation sur des usages de produits phytosanitaires ou résidus de pesticides ; absence d'OGM ; qualités bactériologiques, etc. L'entente sur ces critères « additifs » au standard du marché permet ainsi de limiter des coûts liés aux transactions (voir chapitre 2) : par exemple, la recherche d'informations (quels opérateurs peuvent fournir la production recherchée avec quelles qualités et quantités ?), les opérations de négociation (combien de réunions pour parvenir à un prix d'intérêt partagé ?), les opérations de contrôle (les cultures collectées correspondent-elles aux attentes ?), voire les coûts de transport (combien de kilomètres pour acheminer des productions en provenance d'une diversité de fournisseurs, plutôt que d'organiser les transactions sur un nombre plus réduit d'opérateurs ?). Ce dernier point pousse d'ailleurs souvent les coopératives à choisir des agriculteurs sous contrat à proximité (tableau 6.4), et les industriels à contractualiser avec des collecteurs à proximité de leurs usines.

Les coûts de transaction sont d'autant plus élevés que les acheteurs font face à des marchés caractérisés par de faibles volumes et une information dispersée, non stabilisée dans des supports interprofessionnels, ce qu'Adjemian *et al.* (2016) qualifient de « marchés de niche » (*thin markets*), par opposition aux marchés de commodités (*thick markets*).

### 3. Renforcer les investissements matériels et immatériels

Si la spécificité des actifs est souvent liée à des investissements d'ordre matériel, une littérature récente met aussi l'accent sur les investissements immatériels liés à la construction nécessaire de nouvelles connaissances techniques sur des cultures de diversification ou de nouveaux modes de culture, et ce d'autant plus que la transition agroécologique nécessite des connaissances situées.

#### 3.1. Sécuriser des investissements matériels

Au-delà du contrôle de qualités spécifiques recherchées, le CP vise pour le partenaire en aval à sécuriser des investissements liés aux infrastructures matérielles de transformation, comme celle des meuniers ou des usines de semoulerie dans la filière blé dur (Triboulet et Plumecocq, 2021), celle des usines de déshydratation de la luzerne en alimentation animale (Jouan *et al.*, 2019) ou celle de trituration de graines. Les CP du colza ont aussi été un levier important de sécurisation des investissements pour la filière des biocarburants (Cour des comptes, 2012). Dans cette filière, au début des années 2000, afin de renforcer les incitations à produire ces cultures, la puissance publique a même ajouté une aide spécifique pour les agriculteurs ayant souscrit des contrats avec des industriels (Guindé *et al.*, 2008).

Le tableau 6.5 rend compte de la perception des opérateurs interrogés sur cette spécificité des investissements engagés dans la relation contractuelle. Les réponses données pour les deux filières en AB (blé dur et soja) montrent que les investissements en AB ne sont pas nécessairement jugés spécifiques, car ils ont eu lieu indépendamment du nombre d'agriculteurs sous contrat. Ceci s'explique par le fort développement du marché bio, avec l'accroissement des conversions au moment

de l'enquête. Pour les autres filières, cette spécificité tend à être reconnue. Dans tous les cas, l'évaluation de la spécificité des actifs par les opérateurs reste délicate, car elle relève d'une appréciation du degré de « redéployabilité » des infrastructures pour d'autres cultures, alors que cette situation ne s'est pas nécessairement produite.

**Tableau 6.5.** Perceptions d'opérateurs sur les investissements et la spécificité des actifs liés à la relation contractuelle des filières mentionnées au tableau 6.1.

Filière		Féverole	Maïs à éclater	Pois chiche	Pois protéagineux	Soja bio	Blé dur bio
La démarche contractuelle a-t-elle sécurisé les investissements matériels de production ?	V	nsp	++	nsp	++	+	--**
Les investissements liés à la production sous CP sont-ils très spécifiques (non redéployables sans coûts importants) ?	A	++	na	na	++	-*	na
	V	-	++	+	+	+	--
	A	++	na	na	++	nsp	na

V : vendeur ; A : acheteur ; nsp : ne sait pas ; na : n'a pas répondu à la question. ++ : oui tout à fait ; + : plutôt oui ; - : plutôt non ; -- : non pas du tout ; \* aurait investi sans CP ; \*\* investissait déjà dans ces équipements pour se positionner sur ce marché.

### 3.2. Favoriser les investissements immatériels

Certains auteurs ont pu observer que les CP soutiennent le développement d'actifs humains spécifiques *via* plusieurs dispositifs liés à la mise en place des CP, comme la formation du personnel, le conseil technique ou la diffusion, par la coopérative, de bulletins techniques pour les cultures sous contrat auprès des agriculteurs, ou encore la mise en place d'une plateforme de conseil dédié (Cholez et Magrini, 2023 ; Cholez, 2019). La mise en place ou le renforcement de ces dispositifs (tableau 6.6) contribue alors à élaborer des connaissances partagées entre opérateurs pour construire de nouvelles filières. Pour autant, la perception de leurs effets dans l'enquête conduite auprès des 6 filières étudiées est variable et plus mitigée que dans les travaux conduits par Cholez et Magrini (2023) sur des filières légumineuses, pour lesquelles le déficit de connaissances techniques de la filière est reconnu.

Par ailleurs, la notion de « connaissances partagées » reste relative au degré d'implication de l'aval dans la construction de ces dispositifs. Ainsi, on observe bien que les opérateurs en aval qui ont déclaré, dans l'enquête, percevoir un effet positif dans la construction de connaissances partagées sont aussi ceux ayant mis en place une remontée d'informations dans le suivi technique des agriculteurs. Cependant, ce résultat est à nuancer en raison d'un possible biais de sélection des agriculteurs engagés dans les CP. En effet, la technicité des agriculteurs est souvent avancée comme un critère de sélection pour entrer dans les contrats (tableau 6.4).

La remontée d'information et le partage des connaissances techniques pour développer la filière peuvent ainsi être jugés d'autant plus efficaces qu'ils sont issus d'agriculteurs expérimentés. Mais cette maîtrise technique perçue reste relative, car elle dépend aussi de la durée de suivi, pouvant varier d'un répondant à l'autre.

**Tableau 6.6.** Investissements immatériels liés aux contrats de production (CP) pour le développement des connaissances, et perceptions de leurs effets selon les deux opérateurs des filières mentionnées au tableau 6.1.

Filière	Féverole	Maïs à éclater	Pois chiche	Pois protéagineux	Soja bio	Blé dur bio
<b>Mise en place d'un suivi technique des agriculteurs sous CP</b>						
Remontée d'informations par :						
– l'agriculteur	×	×		×	×	
– un conseiller	×	×				×
Réunions techniques entre agriculteurs sous CP	×	×	×			
Renforcement (R) ou mise en place (M) du conseil technique	R	M	Absence	M	M	R
<b>Perception des améliorations techniques par le CP</b>						
Les agriculteurs sous CP ont réalisé des progrès techniques significatifs :						
V	–	+	--	+	–	+
A	++	na	na	++	+	++
Le CP a favorisé le développement de connaissances partagées :						
V	+	+	–	++	++	++
A	++	na	na	++	++	+

V : vendeur ; A : acheteur ; na : n'a pas répondu à la question. ++ : oui tout à fait ; + : plutôt oui ; – : plutôt non ; -- : non pas du tout.

Les contrats permettent la diffusion et l'échange d'informations et de connaissances entre les agriculteurs et les opérateurs à l'aval, en particulier lorsqu'il s'agit de petits marchés où l'information sur une demande spécifique est peu diffusée. Dans ce cas, ces contrats peuvent permettre à l'amont, en particulier pour les agriculteurs, de mieux prendre connaissance des attentes du consommateur (Adjemian *et al.*, 2016). Ces échanges contribuent aussi à fédérer et à renforcer l'implication des agriculteurs dans ces productions. Par exemple, l'entreprise belge Cosucra invite annuellement les agriculteurs français de pois protéagineux sous CP à visiter leur usine pour échanger avec les équipes de production et partager un sens commun des exigences figurant dans le cahier des charges. Dans les filières enquêtées (tableau 6.7), nous observons aussi un consensus sur l'effet de la démarche contractuelle sur l'engagement des

**Tableau 6.7.** Perceptions des effets de la démarche contractuelle sur la filière dans son ensemble.

Filière		Féverole	Maïs à éclater	Pois chiche	Pois protéagineux	Soja bio	Blé dur bio
Le dialogue nécessaire à la mise en place des CP permet d'engager des discussions sur l'évolution des pratiques agricoles	V	+	+	-	++	-	
	A	++	na	na	++	++	+
Une démarche de progrès entre les parties s'est mise en place avec la démarche contractuelle	V	×	×	×	×	×	×
La mise en place du CP renforce la lisibilité de la filière vis-à-vis d'autres parties prenantes	V	nsp	+	+	+	+	+
	A	++	na	na	++	++	

V : vendeur ; A : acheteur ; na : n'a pas répondu ; nsp : ne sait pas ; ++ : oui tout à fait ; + : plutôt oui ; - : plutôt non ; -- : non pas du tout.

opérateurs dans une démarche pérenne de progrès, permettant un dialogue renforcé, notamment sur les pratiques agricoles, et mettant en visibilité la démarche.

Cet apprentissage collectif, par les échanges d'informations et de connaissances entre opérateurs, est d'autant plus étendu que le périmètre de ces contrats et leur gouvernance le sont. Tout ou partie des opérateurs d'une filière peuvent être liés par des CP, créant une chaîne complète de contrats. C'est par exemple le cas dans la production du soja en alimentation humaine pour l'entreprise Nutrition&Santé. Cette filière s'est structurée à partir des années 1980 selon un mode de gouvernance spécifique : des CP sont établis par cette entreprise avec des coopératives de la région Occitanie, et celles-ci passent à leur tour des CP avec certains de leurs adhérents pour sécuriser l'approvisionnement en soja bio ; de plus, agriculteurs, coopératives et semenciers participant à cette filière sont regroupés au sein de l'association Sojadoc, créée en 1994. Nutrition&Santé est le membre fondateur de cette association qui regroupe les opérateurs de cette filière du Sud-Ouest en bio et en conventionnel. Elle fédère aujourd'hui environ 800 agriculteurs, localisés pour la plupart à proximité des usines. Le surcoût de cette organisation par cahier des charges imposé dans un CP était estimé, en 2005, à 50 €/tonne de soja produite comparativement à un soja importé OGM et non bio. Ce surcoût est réparti entre les membres de la filière<sup>7</sup>. Cette association permet ainsi de fédérer des pratiques techniques et commerciales pérennes, organisées autour d'un modèle compétitif renforcé par les économies d'apprentissage résultant de la fidélisation des agriculteurs sous contrats.

7. D'après une étude citée dans un rapport du Haut Conseil des biotechnologies de 2010 ([https://www.infogm.org/IMG/pdf/hcb\\_cees\\_gts4032\\_rx1\\_20101109.pdf](https://www.infogm.org/IMG/pdf/hcb_cees_gts4032_rx1_20101109.pdf)). Au regard des cours internationaux, compenser ce surcoût pour l'agriculteur peut être estimé à une majoration du prix d'achat inférieure à 10 % pour l'industriel par comparaison au soja importé.

### 3.3. Un risque de verrouillage des pratiques

Le risque d'un enfermement des pratiques impulsées par la démarche contractuelle est cependant présent ; il peut induire un processus de verrouillage, au sens d'une forte dépendance aux itinéraires culturels initialement choisis. C'est pourquoi certaines expériences décrites dans les enquêtes font état que la relation contractuelle s'accompagne aussi d'une dynamique de recherche d'évolution des pratiques, en s'appuyant notamment sur d'autres dispositifs de construction des connaissances agricoles, comme des groupements d'intérêt économique et environnemental (GIEE) (cas de Sojadoc qui a initié le montage de 4 GIEE), ou en associant d'autres parties prenantes à la gouvernance de la démarche, telles que la plateforme SAI pour la filière pois, des ONG (cas de la filière Qualité Carrefour) ou des associations de promotion de pratiques agroécologiques (cas des démarches filières sous contrat du distributeur Système U avec l'association Pour une agriculture du vivant).

Pour résumer, les CP permettent d'abord de réduire les coûts de transaction et de créer de la valeur au travers d'une interdépendance consentie par les contractants. Les illustrations mobilisées ici montrent bien que les raisons majeures du recours à des CP restent la diminution des coûts de production et de transaction, l'alignement des incitations, la construction d'actifs, le partage des risques, et enfin des gains d'efficacité par rapport aux qualités recherchées et à leur construction ; et ce d'autant plus que les actifs construits, matériels ou humains, sont spécifiques. À cet égard, les CP permettent aussi la construction d'actifs immatériels à travers l'échange de connaissances et de compétences entre les agriculteurs et l'aval des filières.

## 4. Perspectives : des contrats de production au service des transitions ?

Comme aussi mis en avant dans le chapitre 5, les CP peuvent *in fine* être considérés comme un outil de coordination pour la construction de nouveaux standards et normes reportés dans les cahiers des charges associés à ces contrats. C'est pourquoi, quand bien même un risque d'accaparement de rente par les contractants existerait, le secteur agricole bénéficie d'un certain nombre de dérogations dans le droit de la concurrence (voir chapitre 1). Cet espace protecteur du droit permet aux opérateurs de penser des pratiques différenciées susceptibles de construire de nouvelles conventions de qualité dans un secteur donné, comme cela a été mis en avant dans la filière volaille sous Label Rouge (Raynaud et Valceschini, 2005). La stabilisation des transactions dans un secteur tient ainsi, à la fois, de l'action de la puissance publique et de la capacité qu'ont les agents économiques à s'organiser, à se coordonner et à se doter de règles, pour réduire l'incertitude sur les échanges, tout particulièrement dans la recherche de qualités différenciées (voir chapitre 3).

Les nouvelles normes et conventions de qualité qui sont construites au travers de ces transactions sous CP sont susceptibles d'être reprises dans le temps dans des accords interprofessionnels plus larges (comme les *addenda* mentionnés plus haut) ou dans le cadre réglementaire. En ce sens, les CP peuvent opérer comme des outils au service des transitions, comme suggéré par Magrini *et al.* (2023), ou constituer un support organisationnel pour développer la dynamique d'innovation des filières (Magrini, 2023). Plumecocq et Triboulet (2021) expliquent aussi, dans le cas de la

production du blé dur, comment les modalités d'organisation des maillons de la filière ont impacté les échanges d'information et la construction des standards sur les critères de teneur en protéines. Mieux analyser la dynamique de construction de nouvelles règles productives au travers des démarches contractuelles suppose donc de s'intéresser conjointement à la gouvernance de ces filières et au périmètre des acteurs qui y sont associés pour évaluer la potentielle diffusion de nouveaux critères de qualité que ces filières contractuelles construisent. Le contrat peut ainsi bien avoir un effet structurant sur le marché, comme expliqué au chapitre 3.

Mais il n'existe pas d'enquêtes publiques ou régulièrement conduites par des interprofessions pour connaître les modalités contractuelles d'organisation des échanges agricoles. Il existe des enquêtes visant à recueillir les coûts à la production et les prix d'achat (comme les observatoires de FranceAgriMer), mais elles ne questionnent pas les modalités juridiques d'organisation de ces transactions. Or ces modalités contractuelles sont susceptibles d'induire des qualités variables liées à des cahiers des charges et à des prix différents ; et, plus largement, d'être associées à des dynamiques différentes de diffusion des innovations. À ce titre, le chapitre 7 sur les contrats de semences montre à quel point l'organisation contractuelle est une condition essentielle de la compétitivité de ce secteur. Une meilleure connaissance des formes contractuelles attachées aux transactions d'une culture donnée permettrait donc de mieux comprendre les dynamiques de développement qui s'opèrent, et la manière dont elles répondent aux attentes sociétales pour la durabilité.

Il existe une forte évolution et diversité dans les pratiques commerciales, tant chez les agriculteurs que chez les coopératives et les opérateurs à l'aval. Il est donc important de prendre en considération cette diversité, en tenant compte d'enjeux différents selon qu'il s'agit de structurer une filière locale autour d'une culture mineure ou de différencier sur le marché une culture dominante *via* des attributs spécifiques.

Aussi, en complément des enquêtes par questionnaire permettant de mieux quantifier la part des différentes formes contractuelles liées aux transactions et leurs modalités principales, des études de cas restent nécessaires pour apprécier les dimensions de la gouvernance contractuelle et leurs effets sur une démarche de progrès entre les parties. Tous les efforts liés à la construction de pratiques de production plus durables ne sont pas listés dans des cahiers des charges ; et un ensemble de savoirs et pratiques tacites peut se mettre en place à travers l'apprentissage collectif que ces CP peuvent favoriser en fonction des modalités d'interactions sociales choisies.

Il convient aussi de se pencher sur la manière dont ces CP sont négociés entre les parties pour limiter le développement du pouvoir de marché entre les maillons de la filière, particulièrement en présence de peu d'opérateurs en concurrence. Selon les rapports de force entre les opérateurs, il est aussi important de considérer si ces contrats sont issus d'une négociation loyale ou s'avèrent être imposés par une des parties.

## Conclusion

Au travers de ce chapitre, nous avons cherché à montrer que les effets de ces relations contractuelles du CP sont multiples : elles sont incitatives, elles réduisent les coûts de transaction, sécurisent les investissements, favorisent le développement des connaissances selon la mise en œuvre d'une démarche de conseil et de remontée

d'informations techniques dédiées, mettent en lisibilité la filière. Si ces effets sont autant d'atouts pour construire et développer des filières, ils ne doivent pas faire oublier que ces formes d'entente contractuelle peuvent aussi être sujettes à des accaparements de rente, ce qui pousse le droit à limiter la place que ces contrats peuvent occuper dans un secteur de production. Ces formes contractuelles doivent faire la preuve de leur pérennité en garantissant un retour sur investissement pour les opérateurs impliqués. Enfin, pour répondre aux enjeux d'investissements matériels et immatériels requis aujourd'hui par les enjeux de durabilité, ces CP en grandes cultures apparaissent aussi comme des outils de transition méritant une attention plus grande, pour leur emploi en grandes cultures comme dans d'autres secteurs agricoles.

**Remerciements :** ce travail s'inscrit dans le projet PPR Specifics du programme prioritaire de recherche « Cultiver et protéger autrement », financé par l'Agence nationale de la recherche (ANR). Les auteurs remercient tous les opérateurs ayant accepté de participer à cette enquête et pour leurs contributions à ces réflexions.

## Références bibliographiques

- Adjemian M.K., Brorsen B.W., Hahn W., Saitone T.L., Sexton R.J., 2016. Thinning markets in US agriculture. *Economic Information Bulletin*, 148. <http://dx.doi.org/10.22004/ag.econ.232928>
- Agreste, 2024. Graph'Agri n° 2024. <https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/GraFra2024Integral/detail/>
- Begue Turon J.-L., Cordier J., Hallot S., Plasmans J.-B., Weiller D., 2016. Utilisation des marchés à terme par les acteurs commerciaux exposés à la volatilité des marchés de grains et du sucre. Rapport technique, ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, 143 p. <https://hal.science/hal-02068381>
- Bijman J., 2008. Contract farming in developing countries: an overview. *Working paper*, Wageningen University, Department of Business Administration. [https://www.wur.nl/upload\\_mm/5/c/b/79333121-6f4b-4f86-9e8e-0a1782e784d6\\_ReviewContractFarming.pdf](https://www.wur.nl/upload_mm/5/c/b/79333121-6f4b-4f86-9e8e-0a1782e784d6_ReviewContractFarming.pdf)
- Bouamra-Mechemache Z., Duvalaix-Tréguer S., Ridier A., 2015. Contrats et modes de coordination en agriculture. *Économie rurale*, 345, 7-28. <https://doi.org/10.4000/economierurale.4545%0a>
- Bourassin M., Triboulet P., 2014. Les modalités contractuelles dans la filière blé dur française. Rapport de synthèse. hal-02798237
- Cholez C., 2019. Structure de gouvernance des transactions et dynamique des connaissances inter-firmes dans la création de filière. Thèse de doctorat, spécialité sciences économiques, Toulouse, 335 p. <http://www.theses.fr/2019INPT0075>
- Cholez C., Magrini M.-B., 2023. Knowledge and network resources in innovation system: how production contracts support strategic system building. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 47, 100712. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2023.100712>
- Cholez C., Magrini M.-B., Galliano D., 2017. Les contrats de production en grandes cultures. Coordination et incitations par les coopératives. *Économie rurale*, 360, 65-83. <https://doi.org/10.4000/economierurale.5260%0a>
- Codron J.-M., Engler A., Adasme C., Bonnaud L., Bouhsina Z. et al., 2017. Food safety management through the lens of hybrids: the case of fresh fruit and vegetable shippers. In: *Management and Governance of Networks: Franchising, Cooperatives, and Strategic Alliances* (G. Hendrikse, G. Cliquet, T. Ehrmann, J. Windsperger, coord.), Berlin, Springer, 295-322. [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-319-57276-5\\_16](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-319-57276-5_16)
- Cour des comptes, 2012. La politique d'aide aux biocarburants. Rapport public thématique, 267 p. <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/la-politique-daide-aux-biocarburants>

- Guindé L., Jacquet F., Millet G., 2008. Impacts du développement des biocarburants sur la production française de grandes cultures. *Revue d'études en agriculture et environnement*, 89 (4), 55-81. <https://doi.org/10.3406/reae.2008.1955>
- Jouan J., Ridier A., Carof M., 2019. Economic drivers of legume production: approached via opportunity costs and transaction costs. *Sustainability*, 11 (3), 705. <https://doi.org/10.3390/su11030705>
- Magrini M.-B., 2023. Interactions sociotechniques de filière et fonctions des systèmes d'innovation responsable : une mise en perspective à partir d'enjeux de transition des filières agricoles. *Innovations*, 1 (70), 181-207. <https://doi.org/10.3917/inno.070.0181>
- Magrini M.-B., Bettoni L., Bouroullec-Machado M., Cholez C., Dervillé M. *et al.*, 2023. Quelle singularité des contrats sur la production, en France, dans un contexte de transition des filières agricoles ? *Économie rurale*, 3 (385), 119-140. <https://doi.org/10.4000/economierurale.11830%0a>
- Magrini M.-B., Cholez C., Bettoni L., Bouroullec M., Dervillé M. *et al.*, 2021. French survey on production contract in agriculture. Survey Data INRAE. <https://doi.org/10.15454/SZXBMA>
- Magrini M.-B., Lantremange H., Saint-Ges V., Sebillotte C., Lebret B., Lullien-Pellerin V., Nozières-Petit M.-O., Prache S., Détang-Dessendre C., 2025. Méthode d'analyse de la transition agroécologique à l'échelle des filières. *Innovations agronomiques*, (100).
- Mugwagwa I., Bijman J., Trienekens J., 2020. Typology of contract farming arrangements: a transaction cost perspective. *Agrekon*, 59 (2), 169-187. <https://doi.org/10.1080/03031853.2020.1731561>
- Prager D., Burns C., Tulman S., MacDonald J., 2020. Farm use of futures, options, and marketing contracts. *EIB-219*, US Department of Agriculture, Economic Research Service. <https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/99518/eib-219.pdf?v=9835.8>
- Raynaud E., Valceschini E., 2005. Collectif ou collusif ? À propos de l'application du droit des ententes aux certifications officielles de qualité. *Revue internationale de droit économique*, t. XIX, 2 (2), 165-195. <https://doi.org/10.3917/ride.192.0165>
- Sykuta M., James H.S., 2004. Organizational economics research in the US agricultural sector and the contracting and organizations research institute. *American Journal of Agricultural Economics*, 86 (3), 756-761. <https://www.jstor.org/stable/3697818>
- Terres du Sud, 2022. L'info des filières bio du groupe Terres du Sud. *L'Œil du bio*, 5, 20 p. <https://www.groupe-terresdusud.fr/wp-content/uploads/2023/03/loeil-bio-N°5-24janv-PaP-HD-1.pdf>
- Triboulet P., Plumecocq G., 2021. Quality standards between co-existence and coordination: lessons from the French durum wheat case study. *Cleaner Environmental Systems*, 3, 100061. <https://doi.org/10.1016/j.cesys.2021.100061>
- Unidroit-FAO-Fida, 2015. *Guide juridique sur l'agriculture contractuelle*, Unidroit/FAO/Fida, 288 p. <https://www.unidroit.org/french/guides/2015contractfarming/cf-guide-2015-f.pdf>
- Vavra P., 2009. *L'agriculture contractuelle : rôle, usage et raison d'être*, Paris, Éditions OCDE, 42 p. <http://dx.doi.org/10.1787/5kmmmx180zkk-fr>
- Ventura F., D'Arienzo M.C., Martino G., 2017. Italian network contracts viewed from the perspective of transaction cost economics. In: *It's a Jungle out There: The Strange Animals of Economic Organization in Agri-Food Value Chains* (G. Martino, K. Karantininis, S. Pascucci, L. Dries, J.-M. Codron, coord.), Wageningen Academic Publishers Books. <https://doi.org/10.3920/978-90-8686-844-5>

## Chapitre 7

---

# Dans le secteur des semences, des contrats pour favoriser l'innovation

*Aline Fugerey-Scarbel, Adrien Hervouet, Benaïssa Larbi, Stéphane Lemarié*

**Le secteur des semences en agriculture est intensif en recherche : il fait intervenir de multiples acteurs économiques pour la création de nouvelles variétés, la production de semences à grande échelle et leur distribution auprès des agriculteurs. Les différents types de contrats établis entre ces acteurs économiques font l'objet d'une analyse détaillée dans ce chapitre, avec une focalisation plus particulière sur le cas des semences de grandes cultures en France. Nous montrons que les contrats jouent un rôle clé pour assurer une production de qualité, valoriser la propriété intellectuelle et favoriser les partenariats en recherche. Dans certaines situations, la nécessité d'établir des contrats entre des acteurs très nombreux conduit à une standardisation partielle ou complète de ces contrats. Enfin, les enjeux de transition agroécologique créent de nouveaux besoins en matière d'innovation dans le domaine des semences, ce qui peut aussi nécessiter de nouvelles formes de contractualisation pour favoriser le développement de ces innovations.**

### Introduction

Les semences jouent un rôle particulier dans l'agriculture en intégrant des innovations qui améliorent la productivité agricole et en répondant aux nouveaux besoins, comme ceux de la transition agroécologique pour réduire l'usage d'intrants (pesticides et engrais en particulier). Dans les pays industrialisés, et notamment en France, les semences sont principalement créées, produites et diffusées par des acteurs privés. Le chiffre d'affaires de la filière est de 3,9 milliards d'euros, dont plus de la moitié est réalisée à l'export (Semae, 2023). Les entreprises semencières jouent un rôle central dans la création de nouvelles variétés de semences. Elles investissent, en France, 11 % de leur chiffre d'affaires en recherche (Semae, 2023), ce qui est très proche de la moyenne mondiale (Pray et Fuglie, 2015, tableau 8) et place le secteur semencier parmi les secteurs intensifs en recherche.

Le développement de ces innovations fait intervenir différents acteurs dont les activités sont complémentaires. La contractualisation joue un rôle important pour favoriser la coordination et les échanges entre ces acteurs, et les amener à

investir pour favoriser l'innovation. Dans ce secteur des semences, il est possible de définir trois catégories générales de contrats. La première catégorie est liée à la production de l'innovation (contrat de production). Comme la semence est une innovation de produit, il est important de garantir la qualité de ce produit. L'enjeu de la contractualisation est d'inciter les acteurs impliqués dans la production de l'innovation à respecter des cahiers des charges sur la qualité de la semence. La deuxième catégorie de contrats concerne la valorisation de la propriété intellectuelle, qui peut porter sur différents éléments : le produit final (nouvelle variété de semence), certains composants de ce produit final (gènes liés à des caractères agronomiques) ou encore certaines technologies utilisées en recherche pour créer de nouvelles variétés. Cette propriété intellectuelle peut être détenue par différents acteurs. Le recours aux contrats de licence sur la propriété intellectuelle permet l'usage de celle-ci par d'autres acteurs et détermine le partage des bénéfices liés à l'innovation entre les acteurs qui y contribuent, ainsi que les incitations à investir en recherche. Enfin, l'activité de recherche peut mobiliser différents acteurs dans l'objectif de mutualiser les moyens ou de combiner des compétences complémentaires. Dans ce domaine, des contrats de coopération en recherche, et notamment les contrats entre recherche publique et recherche privée, jouent un rôle important pour favoriser l'innovation.

Ces trois catégories de contrats ne sont pas spécifiques au secteur des semences. Ils peuvent être observés dans la plupart des secteurs qui introduisent régulièrement des innovations de produits, et il existe une littérature générale en économie sur ces différents types de contrats. Dans ce chapitre dédié au secteur des semences végétales, nous montrerons comment ces trois catégories de contrats s'articulent entre elles pour favoriser la création et la diffusion d'innovations variétales.

Les semences en agriculture couvrent une large gamme d'espèces et de types de productions : grandes cultures, cultures maraîchères, arboriculture fruitière, etc. L'organisation industrielle de l'offre de semence et les contrats présentent certaines spécificités selon ces types de production. Pour simplifier l'analyse, nous nous limitons dans ce chapitre au cas des semences de grandes cultures.

La section 1 de ce chapitre est consacrée à une présentation des activités et de l'organisation industrielle de ce secteur des semences, afin de mettre en évidence les acteurs impliqués dans chaque type de contractualisation. Les sections suivantes sont consacrées à une présentation de chacun des trois types de contractualisation indiqués plus haut : contrat de production, contrat de licence sur la propriété intellectuelle et contrat de coopération en recherche. Enfin, dans une dernière section, nous discutons les nouveaux enjeux auxquels l'industrie des semences est amenée à répondre dans un contexte de transition agroécologique. Certains de ces enjeux conduisent à envisager des évolutions dans le type de contractualisation mis en place actuellement.

## **1. Organisation générale des activités privées de la filière française des semences en grandes cultures**

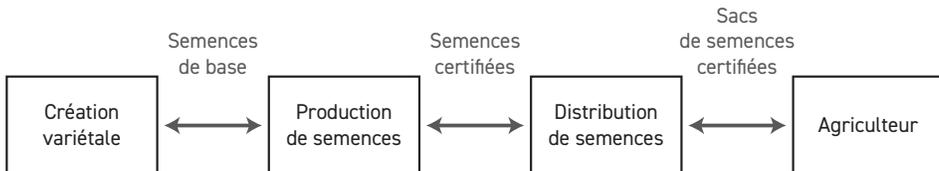
Cette section présente les acteurs et les activités conduisant à la création, la production et la distribution de semences de grandes cultures pour les utilisateurs finaux que sont les agriculteurs. L'objectif est donc de présenter l'ensemble des acteurs impliqués dans les relations contractuelles, qui seront étudiées plus en détail dans les sections suivantes.

Les activités de création et de production de semences sont des activités très encadrées<sup>1</sup>, afin d'assurer à l'agriculteur la qualité des semences qu'il achète. Une nouvelle variété doit répondre aux critères DHS (distinction, homogénéité, stabilité) : elle doit être distincte des variétés déjà sur le marché, homogène et stable du point de vue phénotypique. Les variétés de grandes cultures doivent également répondre au critère VATE (valeur agronomique, technologique et environnementale), qui garantit que les nouvelles variétés sont plus performantes que les précédentes. Une nouvelle variété répondant aux critères DHS et VATE peut alors être inscrite au catalogue officiel des variétés et, en conséquence, être commercialisée. Une fois produite, la semence commercialisée doit être certifiée, c'est-à-dire contrôlée sur son identité, sa pureté (variétale et spécifique), sa capacité germinative et son état sanitaire.

Nous commençons par définir les activités, en faisant abstraction des acteurs qui les prennent en charge. Puis nous précisons les types d'entreprises impliquées dans chacune des activités, cette organisation industrielle pouvant être différente selon les espèces considérées. Notons que certaines activités importantes dans le processus d'innovation ne sont pas présentées ici, car elles ne font pas l'objet d'une contractualisation. Il s'agit en particulier des activités et des acteurs liés à la mise en œuvre de la réglementation et à l'évaluation des nouvelles variétés et, pour certaines espèces, des activités liées à la production de semences fermières.

### 1.1. Les activités de la filière des semences de grandes cultures

Trois activités privées structurent la filière des semences de grandes cultures (figure 7.1) : la recherche, qui conduit à la création de nouvelles variétés, la production de semences et la distribution des semences. L'articulation entre ces différentes activités est matérialisée par la circulation de matériel végétal, correspondant à différentes générations successives : G1, G2, G3 et G4 pour la semence de base et R1 pour la semence vendue aux agriculteurs. Ces générations successives permettent de multiplier la semence tout en préservant ses caractéristiques génétiques, depuis les quelques graines issues d'un programme de recherche jusqu'à l'usage sur de grandes surfaces par les agriculteurs. En France, les semences des générations G3, G4 et R1 doivent répondre aux exigences de certification, celles-ci étant plus strictes pour les générations initiales de semences de base. Dans la suite, par commodité de langage, les « semences certifiées » feront référence à la génération R1 vendue aux agriculteurs, et les « semences de base » feront référence aux générations précédentes.



**Figure 7.1.** Schéma type de la filière des semences de grandes cultures.

1. En Europe, la réglementation sur les semences est définie au travers de différentes directives, celles-ci étant ensuite transcrites au niveau national dans les différents États membres. Des travaux sont actuellement réalisés pour faire évoluer la réglementation au niveau européen, ce qui pourrait conduire notamment à une évolution des règles d'inscription des nouvelles variétés.

La *création variétale* est une activité de recherche conduisant à de nouvelles variétés qui correspondent à des innovations de produit. Cette activité s'appuie sur une succession de cycles de sélection génétique au cours desquels de nouveaux matériels sont créés par croisement, puis sélectionnés sur des caractéristiques correspondant aux attentes des utilisateurs. De nouvelles variétés peuvent être créées à chaque cycle de sélection et être mises en marché si elles répondent aux critères réglementaires DHS et VATE décrits plus haut. Les nouvelles variétés sont généralement protégées par un droit de propriété intellectuelle (certificat d'obtention végétale, ou COV), décrit plus en détail dans la section 3. Cette activité intègre également la multiplication de semences de base dans des quantités suffisantes pour alimenter l'activité de production de semences.

Les recherches sur les biotechnologies ont conduit à développer de nouvelles technologies ou méthodes utilisées en création variétale. Dans un premier cas de figure, elles correspondent à de nouveaux outils qui peuvent permettre d'améliorer l'efficacité de la création variétale. À titre d'exemple, les technologies de génotypage peuvent permettre une sélection plus précise ou plus rapide des nouveaux matériels créés à chaque cycle de sélection. Dans un second cas de figure, ces technologies permettent de développer certains caractères génétiques d'intérêt qui peuvent être modifiés et intégrés ensuite dans de nouvelles variétés. C'est par exemple le cas avec des caractères développés par des technologies comme la transgénèse (OGM) ou, dans le contexte actuel, par édition du génome.

L'activité de *production de semences* comprend deux étapes. La première étape est une activité de multiplication des semences de base obtenues à l'issue de l'activité de création variétale. Cette activité est réalisée dans des parcelles agricoles en respectant un cahier des charges bien précis pour répondre aux exigences de certification de la semence. La deuxième étape de production de semences est réalisée en usine. Les semences récoltées dans les parcelles de production de semences sont mises aux normes (tri, séchage, etc.), éventuellement traitées et conditionnées. Les semences ainsi produites sont certifiées après contrôle de leur pureté spécifique et variétale, de leur état sanitaire et de leur faculté germinative.

L'activité de *distribution des semences* consiste d'abord à référencer un certain nombre de variétés commercialisées dans une zone géographique donnée. Ce référencement s'appuie sur les résultats d'évaluation en parcelles d'essai dans le but de connaître la performance agronomique des variétés et leur qualité pour certains débouchés. Les semences de ces variétés sont alors vendues aux agriculteurs, cette vente étant accompagnée d'un conseil sur le choix variétal.

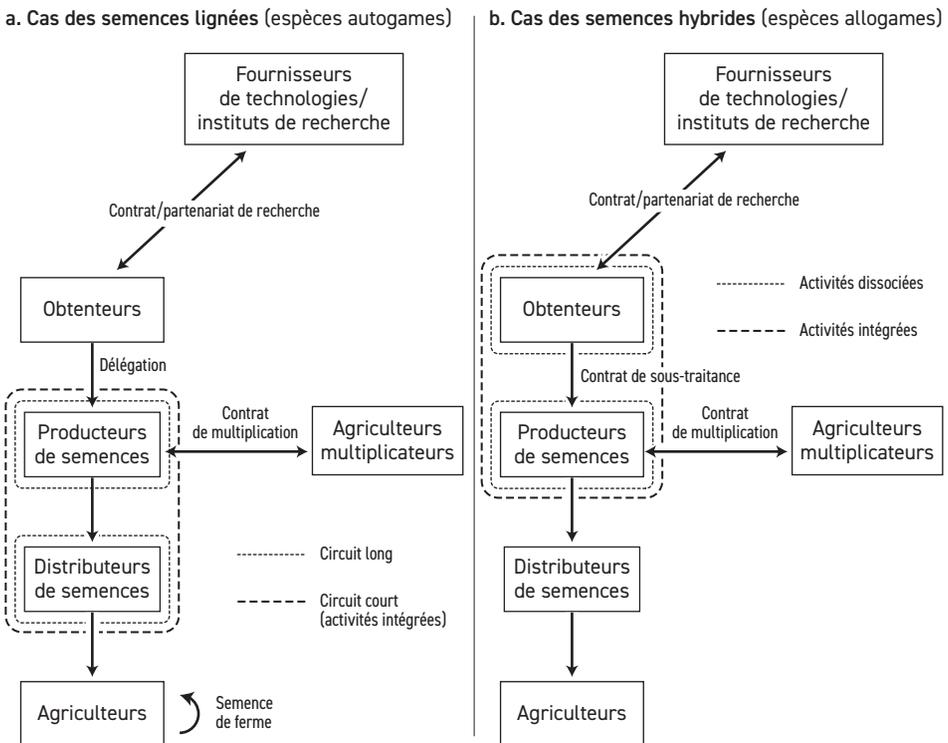
## 1.2. Acteurs, organisation industrielle et formes de contractualisation

La création variétale constitue le cœur des activités de recherche du secteur des semences. Les entreprises impliquées dans cette activité (obtenteurs) sont de différentes tailles et formes juridiques : petites et moyennes entreprises (PME), coopératives, sociétés d'envergure nationale ou internationale. Elles investissent une part conséquente de leur chiffre d'affaires en recherche (10 à 15 %) et sont généralement présentes sur plusieurs espèces, voire groupes d'espèces. En France,

on dénombre 21 obtenteurs en céréales à paille et protéagineux, 11 en maïs et sorgho et 14 en oléagineux<sup>2</sup>.

Les activités de recherche en amont de la création variétale peuvent être réalisées au sein même des entreprises, en particulier pour les acteurs de grande taille, ou faire l'objet d'une prestation de service (ex. : prestation de service en génotypage), d'un accord de licence (ex. : pour accéder à certaines technologies ou certains caractères génétiques) ou d'une recherche partenariale. Les partenaires de ces relations contractuelles peuvent être des entreprises spécialisées sur certaines technologies en amont, des instituts techniques ou des organismes de recherche publique (INRAE dans le contexte français). Les accords de licence seront présentés dans la section 3 et les accords de recherche partenariale seront présentés dans la section 4.

La première étape de la production de semence, qui consiste à multiplier la semence en grande quantité, nécessite de disposer de très larges surfaces. À titre d'exemple, la multiplication de semences de céréales à paille et de protéagineux en France couvre plus de 130 000 ha. Le besoin d'accès à de grandes surfaces explique pourquoi cette production est réalisée de manière contractuelle entre les établissements producteurs de semences et des agriculteurs multiplicateurs (voir section 2).



**Figure 7.2.** Organisation industrielle de la filière des semences de grandes cultures.

2. Le nombre d'obtenteurs est généralement inférieur pour les autres groupes d'espèces de semences agricoles : 12 pour les fourragères et le gazon, 6 pour les betteraves et les chicorées, 5 pour les pommes de terre et 6 pour le lin et le chanvre. Les effectifs présentés dans cette section correspondent à l'année 2023 et sont disponibles sur le site de Semae (<http://semae.fr>).

Les établissements producteurs de semences établissent les contrats de production de semences et conduisent la deuxième étape de production de semence (tri, traitement de semence et conditionnement). Deux configurations existent (figure 7.2) selon que les semences sont des lignées pures ou des hybrides (voir encadré 7.1 pour la définition de ces deux types de semence) :

– pour les espèces autogames pour lesquelles les semences sont principalement des lignées pures, les activités de production et de distribution de semences sont le plus souvent intégrées, les établissements producteurs de semences étant très majoritairement des distributeurs (93 établissements en France pour les céréales à paille et les protéagineux). La création variétale et la production de semences sont donc réalisées par des acteurs différents<sup>3</sup>. Ceci s'explique en particulier par la quantité importante de semences nécessaire par hectare, et par la concurrence des semences fermières qui limitent les marges économiques réalisées sur la vente de semences certifiées (encadré 7.1). Dans ces conditions, l'organisation décentralisée de la production de semences au niveau des distributeurs permet de limiter le coût de transport. Du fait des quantités importantes par hectare, ce coût serait en effet très élevé et pourrait difficilement être couvert par la marge sur la vente de semences. Une telle organisation nécessite la signature d'un contrat de licence entre les obtenteurs, les détenteurs du droit de propriété sur la semence, et les distributeurs qui en assurent la production et le commerce (voir section 3). Notons enfin que certains distributeurs ne sont pas impliqués dans la production de semences et se fournissent donc auprès d'autres distributeurs<sup>4</sup> ;

– pour les espèces allogames, la production de semences est intégrée à l'activité de création variétale. Concrètement, les établissements producteurs de semences sont des obtenteurs ou des établissements prestataires pour ces obtenteurs (une trentaine d'opérateurs en France en maïs, en sorgho et en oléagineux). Dans tous les cas, le point important est que l'obtenteur reste propriétaire de la semence jusqu'à ce que la semence certifiée ensachée soit fournie au distributeur, dont l'activité se limitera à la vente.

### **Encadré 7.1. Espèces autogames/allogames, variétés lignées/hybrides et densités de semis**

Les espèces autogames (ex. : blé, orge, pois protéagineux) sont des espèces pour lesquelles la biologie de la plante conduit à un fort taux d'autofécondation, c'est-à-dire que la plante tend très majoritairement à se féconder avec elle-même. Dans ces conditions, les acteurs de la sélection ont convergé vers des semences de type lignée pure. Lorsqu'une lignée pure est autofécondée, elle produit une descendance identique génétiquement aux parents. Comme l'autofécondation se produit naturellement chez les espèces autogames, la multiplication d'une lignée pure peut se faire assez facilement. Pour cette raison, les agriculteurs peuvent facilement produire leurs propres semences (semences fermières) avec les espèces autogames.

3. Dans certains cas, des obtenteurs peuvent avoir une activité de production de semences, mais il s'agit souvent de deux filiales distinctes, l'activité de production de semences étant généralement sous statut de coopérative produisant des variétés de différents obtenteurs.

4. On distingue le circuit court, qui correspond au cas où le distributeur est impliqué aussi dans la production de semences, du circuit long, qui correspond au cas où le distributeur se fournit auprès d'autres distributeurs impliqués dans la production de semences.

Les espèces allogames (ex. : maïs, colza, tournesol) sont des espèces pour lesquelles la biologie de la plante conduit à un fort taux de croisement entre plantes voisines. Dans ces conditions, les acteurs de la sélection ont convergé vers des semences de type hybride, qui correspond au croisement de deux lignées pures. Dans ce cas, la multiplication de la semence comprend une première étape de multiplication des lignées pures (production dans une parcelle isolée avec des plantes toutes identiques génétiquement) et une seconde étape de production d'hybrides (production dans une parcelle isolée avec des rangs en alternance des deux lignées parentales). La multiplication de semences pour produire des hybrides dans le cas des espèces allogames est donc plus compliquée que la multiplication de semences pour produire des lignées dans le cas des espèces autogames. Par ailleurs, l'agriculteur qui achète de la semence hybride ne peut pas la produire lui-même, car la graine récoltée est différente de la semence initiale.

La densité de semis (quantité de semences pour semer un hectare) est un paramètre important qui influence l'organisation de la production de semences. La densité de semis est nettement plus élevée pour les espèces autogames (supérieure à 100 kg/ha) que pour les espèces allogames (ex. : 2 kg/ha pour le colza, 5 kg/ha pour le tournesol). La conséquence est que, pour répondre à une demande correspondant à une certaine surface de production agricole, il faudra produire une quantité plus faible de semences dans le cas des espèces allogames en comparaison des espèces autogames.

## 2. Contractualisation liée à la production de semences

La diffusion de l'innovation incorporée dans les semences nécessite que celle-ci soit produite dans des quantités suffisantes pour répondre à la demande pour chaque variété. Cette multiplication est faite sur plusieurs générations. Nous nous concentrons ici sur la dernière génération de multiplication, qui conduit à la production de semences certifiées (R1) destinées aux agriculteurs. Garantir la qualité des semences présente un enjeu important. Le premier aspect de cette qualité renvoie aux caractéristiques phénotypiques, qui doivent être identiques à la semence qui a fait l'objet d'une inscription au catalogue officiel et d'un droit de propriété. Le second aspect de la qualité de la semence correspond aux différentes caractéristiques (taux de germination, taux d'impureté, qualité sanitaire de la semence) qui garantissent à l'agriculteur une bonne croissance de la culture au début du cycle de production. Garantir la qualité des semences sur ces deux aspects nécessite que la multiplication soit réalisée en respectant un certain cahier des charges, défini dans un règlement technique établi par l'interprofession des semences pour le niveau national, sur la base de règles et de normes européennes.

Au-delà des enjeux de diffusion de l'innovation, le fait d'assurer la qualité des semences par une contractualisation spécifique est un facteur de compétitivité nationale pour ce secteur. La France a une balance commerciale positive sur le marché des semences, avec un solde de l'ordre de 1 milliard d'euros (tableau 7.1). Le pays est exportateur net pour tous les groupes d'espèces, mis à part les fourragères et les gazons d'une part et les betteraves d'autre part<sup>5</sup>. Les céréales à paille et les

5. Pour les betteraves, la France exporte des semences brutes et importe des semences traitées. En Europe, seules la France et l'Italie produisent de la semence, alors que les usines de traitement des semences sont en Allemagne et en Belgique.

protéagineux font l'objet de très peu d'échanges relativement à la surface multipliée en France. Ceci est lié au caractère très pondéreux de la semence, qui explique également que la production de semences certifiées soit décentralisée au niveau des distributeurs. Notons enfin que les variétés produites pour l'exportation ne sont pas nécessairement celles destinées au marché national. À ce titre, une liste d'inscription spécifique existe pour les variétés autorisées à la multiplication, mais pas à la vente au sein de l'Union européenne (UE) (destination export hors UE).

**Tableau 7.1.** Volumes de production, importation et exportation de semences par groupes d'espèces de grandes cultures (source : Semae).

Groupe d'espèces	Nombre d'agriculteurs multiplicateurs	Surface (ha)	Importation (M€)	Exportation (M€)
Céréales à paille et protéagineux	6 131	136 137	24	50
Maïs et sorgho	4 041	83 737	209	773
Fourragères et gazons	3 949	47 250	134	40
Betteraves et chicorée industrielle	1 007	5 389	127	116
Pommes de terre	772	23 265	18	129
Lin et chanvre	1 158	30 204	166	429
Oléagineux	3 428	35 047		
<b>Total</b>		<b>361 029</b>	<b>678</b>	<b>1 537</b>

Nombre d'agriculteurs et surface : données moyennes sur 2019-2023. Importations et exportations : données moyennes sur 2021-2022 et 2022-2023.

Pour une espèce donnée, la production de semences nécessite plus ou moins d'opérations spécifiques par rapport à la production agricole classique. Ces opérations, définies dans les règlements techniques, dépendent de la biologie de l'espèce et du type de semence qui est produit. Ces opérations induisent un surcoût de production pour l'agriculteur, plus ou moins élevé, et peuvent avoir une influence sur les clauses des contrats de multiplication. L'encadré 7.2 résume les principales configurations possibles et l'ampleur des opérations spécifiques liées à la production de semence.

En France, toute production de semence à des fins commerciales doit être contractualisée. Selon les années, cette production correspond à une surface totale de 350 000 à 400 000 ha pour l'ensemble des grandes cultures, potagères et florales, et mobilise des milliers d'agriculteurs multiplicateurs (tableau 7.1). La contractualisation entre établissements producteurs et agriculteurs multiplicateurs s'appuie sur une convention type et un contrat commercial.

La convention type est un document spécifique par groupe d'espèces établi au niveau national par l'interprofession, et qui définit les éléments généraux de l'organisation de la multiplication ainsi que le cahier des charges technique à respecter. Le cahier des charges technique est défini en faisant référence au règlement technique, document qui couvre les règles de production, de contrôle et de certification des semences pour l'espèce considérée. Les règlements techniques pour chaque espèce

sont des références nationales qui sont publiées au *Journal officiel*. Une grande partie de la contractualisation est donc standardisée et identique pour tout contrat de multiplication pour une espèce donnée sur le territoire national. Cette standardisation permet de limiter les coûts de transaction, et elle est aussi indispensable pour garantir l'uniformité de la qualité pour l'ensemble de la production nationale<sup>6</sup>. À ce titre, on peut noter que l'existence d'une convention type est spécifique à la France, où l'on trouve un très grand nombre d'agriculteurs multiplicateurs engageant en moyenne des surfaces assez limitées. À l'inverse, dans différents pays de l'est de l'Europe, la multiplication implique un nombre beaucoup plus limité de multiplicateurs sur des surfaces supérieures : l'ensemble de la contractualisation est alors négocié de manière spécifique avec chacun de ces acteurs.

### **Encadré 7.2. Quatre configurations de production de semence**

1. La semence correspond aux graines qui sont récoltées classiquement en production agricole, avec une grande similarité génétique entre les graines récoltées et les semences initiales utilisées pour la mise en production. C'est le cas pour les espèces de grandes cultures autogames (céréales à paille et protéagineux). Dans ce cas, assez peu d'opérations complémentaires sont nécessaires.

2. La semence correspond aux graines qui sont récoltées classiquement en production agricole, mais avec une différence génétique entre la graine récoltée et la semence initiale. C'est le cas pour les espèces de grandes cultures allogames, pour lesquelles les semences commercialisées sont hybrides (ex. : maïs, colza, tournesol). Dans ce cas, la production de semences nécessite un dispositif particulier dans les champs (alternance de rangs mâles et femelles et récolte uniquement sur les rangs femelles), un éventuel travail de castration (maïs) et le respect de distances d'isolement.

3. La semence correspond à des graines, mais la récolte en production agricole correspond à des parties végétatives autres que la graine (ex. : betterave à sucre, fourragères, la plupart des cultures maraîchères). La production de semences correspond alors à une activité différente de la production agricole – avec une durée de cycle plus longue pour aller jusqu'à la production de graines – et à un matériel de récolte spécifique. On peut retrouver des mesures similaires dans le cas où les graines produites sont hybrides (betterave à sucre).

4. Dans le cas particulier de la pomme de terre, l'agriculteur utilise des plants qui correspondent au tubercule usuellement récolté. À la différence des cas précédents où la semence est une graine, on s'appuie ici sur une multiplication végétative, ce qui nécessite un effort supplémentaire pour le contrôle de l'état sanitaire (contrôle lors de la production et contrôle des lots après la récolte).

Le contrat commercial entre établissement producteur et agriculteur multiplicateur, établi chaque année, précise les modalités de paiement de la récolte : part fixe, part variable ainsi que délais de paiement. Produire de la semence représente un surcoût lié à certaines opérations spécifiques qui induisent des coûts de main-d'œuvre et éventuellement du matériel spécifique. Le rendement est généralement inférieur, voire très inférieur, au rendement en production classique. Le contrat commercial

6. Plus précisément, la convention type est un standard minimum auquel les acteurs économiques ne peuvent pas déroger.

permet d'inciter les agriculteurs multiplicateurs à s'engager dans de telles productions plutôt que sur des productions agricoles classiques. Les données sur les termes de ces contrats ne sont pas publiques. Pour les cultures induisant des surcoûts modérés et sans perte de rendement trop forte (configuration 1 de l'encadré 7.2), le contrat commercial ne comprend pas de partie fixe, la partie variable (prix par quantité produite) étant basée sur le prix de la production agricole classique, auquel s'ajoute une prime de multiplication qui est généralement de l'ordre de 15 %. Dans les cas de figure où la production de semence nécessite plus d'opérations spécifiques, avec potentiellement des rendements plus faibles (configurations 2, 3 et 4 de l'encadré 7.2), il existe une part fixe qui peut couvrir 50 à 80 % des charges<sup>7</sup>. Dans tous les cas, la partie variable est modulée selon la qualité de la semence produite.

Pour les espèces allogames, la production de semence nécessite de respecter des distances d'isolement pour éviter les risques de pollution pollinique. À titre d'exemple, pour la production de semence certifiée de maïs, il ne peut y avoir de production de maïs dans un périmètre de 200 m autour de la parcelle dans laquelle la production de semence est réalisée. La mise en place de ces isolements nécessite une coordination entre établissements producteurs et agriculteurs. Une cartographie des isolements est établie entre les établissements producteurs en préalable à la contractualisation, et chaque établissement intègre cette contrainte d'isolement dans sa contractualisation avec les agriculteurs impliqués dans la multiplication.

### 3. Contractualisation liée à la propriété intellectuelle

Une partie des relations contractuelles entre les acteurs de la chaîne de valeur, de la création à la vente des semences, est gérée par le biais de contrats de licence. Ces contrats de licence sont liés à l'existence de droits de propriété intellectuelle (DPI) portant directement sur les variétés végétales ou sur des composants des variétés végétales. Deux rôles principaux peuvent être attribués aux DPI : protéger un innovateur de la copie, et permettre de créer des conditions d'échange d'une innovation entre acteurs de la filière *via* les contrats de licence. Ce second point est important car, dans ce secteur, ceux qui créent les nouvelles variétés végétales (obteneurs) ne sont pas forcément ceux qui produisent les semences (établissements producteurs) et qui les vendent aux agriculteurs (distributeurs). Les contrats qui lient ces acteurs peuvent être de nature exclusive, comporter des conditions de production/distribution et décrire la nature et le montant des paiements entre les deux parties.

Nous rappelons dans un premier temps les caractéristiques des principaux droits de propriété intellectuelle mis en œuvre pour la semence en France ou en Europe<sup>8</sup>. Nous

7. Les semences fourragères (configuration 3) font exception à cette règle, avec uniquement une partie variable.

8. Nous n'abordons pas ici certains modes de protection qui sont mis en œuvre dans des cas très particuliers et des surfaces limitées en grandes cultures. Il s'agit notamment du secret qui peut être utilisé dans des cas où la production agricole est contractualisée pour approvisionner une usine de transformation détenue par le semencier. Il s'agit aussi de la marque qui peut être utilisée pour des productions valorisées directement auprès des consommateurs (ex. : pomme de terre Princesse Amandine). La marque permet de différencier le produit après expiration du droit de propriété sur la variété. La mise en œuvre des marques induit des relations contractuelles spécifiques, notamment pour le respect d'un cahier des charges lié à la marque en question. Les marques sont davantage utilisées en production fruitière et ornementale (ex. : pomme Pink Lady).

expliquons ensuite comment les licences sont établies pour les variétés protégées par COV, et les procédés ou les caractères protégés par brevet.

### 3.1. Les systèmes de droits de propriété intellectuelle : certificats d'obtention végétale et brevets

Les COV<sup>9</sup> sont des droits de propriété intellectuelle spécifiques aux variétés végétales. Ils confèrent un droit exclusif sur la commercialisation de la variété protégée. Néanmoins, contrairement aux brevets, les sélectionneurs peuvent utiliser des variétés protégées par un COV dans leur programme de sélection pour créer de nouvelles variétés, sans nécessiter l'accord du détenteur du COV ou le paiement d'une licence. Pour certaines espèces (21 en Europe et 34 en France, principalement des espèces autogames), les agriculteurs peuvent utiliser leurs récoltes précédentes pour produire des semences de ferme et ainsi reproduire une variété protégée par un COV. Toutefois, en Europe, les législateurs nationaux sont tenus de mettre en place un système de paiement par lequel l'agriculteur utilisant des semences de ferme rémunère le détenteur du COV pour la variété concernée. Cette mesure ne s'applique pas aux exploitations de petite taille, et le montant des redevances doit être inférieur à celui appliqué sur les semences certifiées.

En Europe, il n'est pas permis de breveter directement une variété végétale (ni un procédé de sélection naturelle<sup>10</sup>), mais une variété peut néanmoins être protégée indirectement par brevet *via* une ou plusieurs fonctions de gènes présentes et/ou modifiées dans la variété. Les brevets liés aux plantes en Europe portent donc soit sur des innovations de procédé, soit sur des parties du produit final (traits génétiques brevetés décrivant et/ou modifiant des gènes), alors que l'innovation de produit – la variété végétale – est protégée par un COV.

La protection offerte par un brevet est plus étendue que celle procurée par un COV. Néanmoins, en Europe, en raison de diverses réglementations, les brevets sur les plantes n'influencent pas la possibilité pour les agriculteurs d'utiliser des semences de ferme (l'autorisation pour les 21 espèces est accordée de la même manière que pour un COV)<sup>11</sup>. En outre, certains pays tels que la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et la Suisse, ont introduit une exemption de recherche pour les brevets liés aux plantes<sup>12</sup>. Les sélectionneurs sont autorisés à utiliser des variétés possédant des traits brevetés dans leur processus de sélection (recherche-développement) sans nécessiter l'accord ou le paiement de royalties au détenteur du brevet. Cependant, cette exemption ne s'étend pas à la commercialisation d'une nouvelle variété. Si la nouvelle variété conserve le trait breveté, le détenteur du brevet peut exiger un paiement de royalties. Cette exemption de recherche, moins étendue que celle offerte par un COV, s'applique également au brevet unitaire européen<sup>13</sup>.

9. En France, les COV sont régis par les articles L. 623-1 à L.623-44 du Code de la propriété intellectuelle et en Europe par le Règlement (CE) n° 2100/94 du Conseil.

10. Article 53 (b) de la Convention sur le brevet européen.

11. Voir le Règlement (CE) n° 1768/95 de la Commission européenne et l'article L. 613-5-1 du Code de la propriété intellectuelle français.

12. Concernant la France, il s'agit de l'article L. 613-5-3 du Code de la propriété intellectuelle français.

13. Article 27 (c) de l'UPCA (Unified Patent Court Agreement).

### 3.2. Les contrats liés aux variétés végétales sous COV

Les contrats de licence sur les variétés protégées par COV interviennent principalement dans le cas des semences autogames parce que, dans ce cas, les obtenteurs n'assurent pas la production de la semence. Le contrat de licence entre obtenteur et établissement producteur autorise donc ce dernier à produire et à revendre la semence contre versement de royalties à l'obteneur. Compte tenu du nombre important de variétés commercialisées et d'établissements producteurs, ces contrats de licence sont centralisés en France au niveau d'un établissement, la Société d'intérêt collectif agricole des sélectionneurs obtenteurs de variétés végétales (Sicasov), qui gère de très nombreux contrats de licence ainsi que la collecte des royalties pour le compte des obtenteurs. Une telle organisation permet de limiter les coûts de transaction liés à la négociation de chaque contrat de licence entre l'obteneur de chaque variété et les nombreux établissements producteurs intéressés par cette variété. Dans les faits, les obtenteurs signent d'abord un contrat de concession ou de mandat avec la Sicasov. Selon les termes de ce contrat, la Sicasov peut obtenir une gestion exclusive de la variété, ou l'obteneur peut conserver un droit de regard sur la commercialisation de sa variété aux producteurs de semences. Ensuite, la Sicasov contractualise avec les producteurs et les distributeurs de semences. Par ces contrats, la Sicasov perçoit des royalties<sup>14</sup> à chaque stade de multiplication ainsi que sur les semences certifiées (vendues aux agriculteurs).

Une particularité du système français est que la Sicasov applique le même niveau de royalties pour toutes les variétés d'une même espèce (hors pomme de terre). Cette politique tarifaire a permis de maintenir des prix de semences stables, malgré la concurrence des semences de ferme, qui représentent entre 40 % et 60 % du marché pour le blé tendre. Il existe deux exceptions pour le blé tendre : certaines variétés tombées dans le domaine public ont toujours des royalties – pour rémunérer l'effort de maintien de ces anciennes variétés –, mais elles sont plus basses et, depuis deux ans, les nouvelles variétés introduites sur le marché ont des royalties plus élevées. La Sicasov gère également une grande partie des contrats de licence en Italie, mais avec des tarifs différents selon les variétés.

Des organisations équivalentes à la Sicasov existent dans d'autres pays de l'UE : STV en Allemagne, Geslive en Espagne, Agencja Nasienna en Pologne, BSPB au Royaume-Uni. Le point commun avec la Sicasov tient au fait que ces organisations gèrent principalement ou exclusivement les espèces concernées par les semences de ferme. De plus, dans chacun des cas, la rémunération des obtenteurs s'appuie sur des royalties incluses dans le prix des semences certifiées vendues aux agriculteurs.

Les variétés protégées par COV peuvent également faire l'objet de contrats de licence entre obtenteurs. Ces contrats de concession peuvent permettre à un obtenteur de compléter sa gamme de produits en incluant des variétés créées par d'autres obtenteurs, potentiellement concurrents. Ces contrats sont également fréquents pour des variétés détenues par des obtenteurs étrangers qui ne disposent pas de filiales pouvant assurer le développement commercial de la variété en France. Avec ces contrats, l'obteneur à qui la licence est accordée assure le développement commercial de la variété et prend tout le risque de production. Le paiement s'appuie

---

14. Une tarification linéaire en quintal de semence (€/q) ou en dose de semence.

ici généralement sur une royalty de type *ad valorem* (part du chiffre d'affaires réalisé sur la variété). Ces contrats sont très fréquents pour les espèces allogames avec des variétés hybrides (maïs, colza, tournesol), mais ils existent aussi pour les espèces autogames (blé, sarrasin, triticale). Selon les cas, la contractualisation peut être faite directement entre entreprises ou passer par l'intermédiaire de la Sicasov.

Enfin, des accords de licence peuvent aussi être établis entre obtenteurs dans le but d'accorder un accès plus rapide à une variété protégée, avant la mise en marché de celle-ci. La firme à qui la licence est accordée peut donc introduire plus rapidement la variété comme source de matériel génétique dans son programme de sélection. Dans ces accords de licence, le détenteur d'un COV sur une variété « fille » reverse une partie des revenus à l'obteneur de la variété initiale.

### 3.3. Les contrats liés aux procédés et aux traits brevetés

Dans le cadre des brevets, la protection est plus étendue et porte sur plusieurs revendications pour chacun des brevets. Par ailleurs, une variété végétale peut être touchée par plusieurs brevets. En conséquence, l'information est moins transparente, complexifiant alors les relations contractuelles entre les différentes parties. Ce problème d'information peut aussi mener à une situation de hold-up, où le détenteur d'une technologie s'accapare l'essentiel du surplus d'un innovateur après que celui-ci a fait des efforts de recherche irrécupérables sans savoir qu'il utilisait une technologie brevetée.

Les nouvelles techniques de biotechnologie (NBT), telles que Crispr/Cas, sont souvent couvertes par des brevets qui ne se limitent pas au secteur végétal, mais s'étendent aussi à la sélection animale et au secteur de la santé. Comme ces techniques sont brevetées, elles peuvent conduire à des contrats d'utilisation exclusifs, permettant alors à un obtenteur unique d'utiliser ces nouveaux procédés face à ses concurrents et lui apportant potentiellement un avantage concurrentiel. Les brevets sur les plantes peuvent également mener à des contrats exclusifs, mais il semble que, du moins dans le cadre européen, les acteurs préfèrent partager leurs brevets sur les plantes *via* des contrats standardisés. De manière générale, les contrats de licence standardisés se sont développés grâce à différents outils comme les standards technologiques, les *patent pools* (paniers de brevets) et les plateformes d'échange de brevets. Bien que des plateformes privées accordent une grande liberté dans la décision d'octroyer ou non une licence à une entreprise tierce, les principaux acteurs du secteur en Europe ont établi deux plateformes d'échange de brevets communes. De telles plateformes ont d'abord été mises en place pour des applications aux potagères avec l'International Licensing Platform Vegetable (ILPV)<sup>15</sup>, et plus récemment pour des applications aux grandes cultures et fourragères avec l'Agricultural Crop Licensing Platform (ACLP). Ces deux plateformes sont ouvertes à toutes les entreprises des secteurs concernés, qu'elles possèdent ou non des brevets à partager.

L'ACLP a été établie en 2023 par 9 entreprises : les 6 plus importantes du secteur (Bayer, Corteva, Syngenta, Limagrain, BASF et KWS) et 3 entreprises spécialisées dans le développement de variétés d'orge et de pomme de terre. Au sein de cette plateforme, les entreprises doivent obligatoirement partager avec les autres membres

---

15. L'ILPV, établie en 2014, regroupe aujourd'hui 17 entreprises semencières qui s'imposent d'échanger, à travers des licences, leurs technologies et leurs variétés brevetées. Dans le secteur des potagères, Syngenta et Bayer ont développé leur propre plateforme d'échange de brevets.

tous les caractères brevetés qui pourraient bloquer la recherche et le développement d'une nouvelle variété végétale ainsi que sa commercialisation. Il y a un engagement de non-revendication (*non-assertion pledge*) pour le côté recherche-développement de la création variétale. Cet engagement permet d'obtenir une exemption de recherche du même niveau que celle obtenue en France ou en Allemagne sur les brevets sur les plantes. Pour commercialiser une nouvelle variété ayant un caractère breveté, un contrat standardisé est utilisé dans la négociation entre le demandeur et l'offreur de la technologie brevetée. Lorsque la négociation échoue entre les membres, un processus d'arbitrage est mis en place (*baseball procedure*) permettant d'obtenir une solution « raisonnable »<sup>16</sup>. Notons que l'ACLIP ne fonctionne que sur le territoire européen<sup>17</sup> et que ce ne sont pas les brevets qui sont partagés, mais seulement les caractères brevetés. L'information sur les variétés touchées par des traits brevetés est partagée publiquement *via* la base de données Pinto.

Suite à une décision de la Cour de justice européenne de 2018, les variétés ayant été obtenues à l'aide de NBT sont considérées comme des OGM. Ceci implique que ces variétés doivent respecter l'ensemble des protocoles pour la commercialisation des OGM (nécessitant des études approfondies sur l'environnement et la santé humaine ainsi qu'un étiquetage particulier). En conséquence, il n'y a pas à l'heure actuelle de variétés végétales modifiées par une NBT commercialisées en Europe, et les variétés OGM de la génération précédente ont une diffusion très limitée en Europe. En revanche, aux États-Unis et au Royaume-Uni, les nouvelles variétés de maïs ou de soja peuvent contenir plusieurs caractères modifiés et brevetés, impliquant alors des relations contractuelles multiples entre les différents détenteurs de ces traits brevetés (la variété de départ étant elle-même brevetée). Notons qu'en Europe, il y a actuellement des discussions pour permettre ou non une commercialisation plus simple de ces potentielles nouvelles variétés modifiées par des NBT, mais également des discussions sur le fait d'interdire la brevetabilité et/ou d'imposer réglementairement le partage des brevets sur des traits modifiés. Ces changements, s'ils s'opèrent, pourraient, selon la direction prise (plus ou moins de brevet), avoir des impacts importants sur les relations contractuelles entre les acteurs de la filière.

#### 4. Contractualisation liée aux activités de recherche

La contractualisation en recherche correspond soit à une situation où un acteur réalise une activité de recherche pour un autre acteur, soit à une situation coopérative dans laquelle plusieurs acteurs réalisent une activité de recherche en commun. Les intérêts d'une telle contractualisation sont multiples : permettre à un acteur d'accéder à des équipements ou à des compétences dont il ne dispose pas, faciliter la coordination ou diminuer les coûts des activités de recherche. La contractualisation peut être faite entre acteurs privés ou entre un ou plusieurs acteurs privés et un ou plusieurs laboratoires de recherche publique.

La contractualisation entre acteurs privés peut correspondre à une contractualisation entre entreprises semencières plus ou moins concurrentes, ou à une contractua-

---

16. Les arbitres sont choisis équitablement par chacune des parties parmi un *pool* d'arbitres spécialistes du secteur et affichés publiquement sur le site de la plateforme. La solution « raisonnable » est choisie à travers la proposition de royalties ou de droit fixe que fait chacune des parties aux arbitres.

17. Les signataires de la Convention sur le brevet européen (1973) et l'Ukraine.

lisation entre un semencier et un acteur spécialisé sur certaines technologies de recherche. Du point de vue juridique, une telle contractualisation est possible, car l'autorité de la concurrence européenne accorde une exception pour la coopération en recherche. On dispose d'assez peu d'éléments sur la contractualisation directe entre entreprises semencières. Les évolutions des technologies de recherche dans le domaine de la génétique sont régulières, et la contractualisation entre semenciers et acteurs spécialisés sur certaines de ces technologies est fréquente. Selon les cas, il peut s'agir d'une prestation de service (ex. : prestation de service pour le génotypage de certaines plantes) ou d'une coopération en recherche dans laquelle les deux acteurs conduisent des activités de recherche complémentaires.

La contractualisation impliquant des laboratoires de recherche publique est fréquente. Une raison est que la recherche publique tend à se positionner sur des domaines de recherche complémentaires à la recherche privée (ex. : recherche fondamentale, recherche sur des caractères d'intérêt autre qu'économique). Ceci est illustré dans le cas français par l'article de Lefort et Riba (2006), qui présente l'évolution du positionnement du département de Génétique et amélioration des plantes de l'Inra dans les années 1990. Fuglie et Toole (2014) montrent un positionnement assez équivalent dans le cas de la recherche publique nord-américaine.

Joly *et al.* (1998) analysent de manière détaillée 104 contrats signés entre 1988 et 1992 entre les laboratoires du département de Génétique et amélioration des plantes de l'Inra et des industriels. Leur analyse couvre en particulier les dispositifs de coordination mis en place, la division du travail et les ressources mises à disposition par les partenaires. À partir de ces variables, les contrats peuvent être classés en trois catégories correspondant à une logique de club, de proximité ou marchande. La logique de club correspond à des contrats multilatéraux entre un ou plusieurs laboratoires et un ensemble de semenciers. Cette logique correspond à une situation dans laquelle les industriels participent aux contrats en apportant des ressources peu spécifiques (ex. : réalisation d'essais). Cette logique s'est plus ou moins maintenue dans le temps selon les espèces. Au cours des années 2010, différents projets de grande ampleur dans le domaine de la sélection génomique appliquée à différentes espèces ont été réalisés par de larges consortiums impliquant de multiples semenciers (avec le soutien du Programme d'investissements d'avenir). Les logiques de proximité et marchandes correspondent, à l'inverse, à des contrats bilatéraux entre un laboratoire et un acteur industriel. La logique de proximité se distingue de la logique marchande par le fait que les contrats s'inscrivent dans une relation de long terme, avec un renouvellement des contrats et une division du travail qui conduisent les acteurs à réaliser des tâches spécifiques et complémentaires. Notons qu'aux États-Unis des contrats de recherche équivalents existent entre recherche publique et recherche privée, ces contrats étant appelés « Crada » (Cooperative Research and Development Agreements). Fuglie et Toole (2014) montrent également que les Crada peuvent être soit bilatéraux, soit multilatéraux.

L'analyse de Joly *et al.* (1998) ne s'intéresse pas aux termes du contrat établi entre les partenaires avant la réalisation de ce contrat. Un enjeu important dans ces contrats porte sur la propriété intellectuelle des résultats de la recherche conduite par les partenaires, cette propriété intellectuelle pouvant être accordée, selon les cas, exclusivement au partenaire industriel ou être détenue de manière conjointe par les différents partenaires.

## 5. De nouveaux enjeux liés à la transition agroécologique

Les semences sont souvent évoquées comme un levier important pour favoriser la transition agroécologique. Dans le contexte actuel, différents types d'innovations environnementales peuvent être faits sur les semences. Un exemple est l'introduction de résistances aux maladies dans des variétés répondant au standard DHS, comme c'est le cas pour le blé en France. Il existe des incitations économiques à développer ces innovations, parce que cela permet de répondre aux critères d'inscription au catalogue officiel, mais aussi parce que ces innovations peuvent être valorisées par les agriculteurs lorsqu'elles offrent la possibilité d'utiliser moins ou pas de pesticide. Cet exemple sur les résistances aux maladies peut être étendu à d'autres types de caractères, comme la résistance à la sécheresse ou l'efficacité en azote. Galliano *et al.* (2018) discutent des freins et des leviers au développement de ces innovations dans le cas des semences de tournesol en France.

Néanmoins, la transition agroécologique peut aussi être favorisée par d'autres types d'innovations, correspondant à des stratégies de diversification, qui nécessitent des ruptures plus importantes (Vialatte *et al.*, 2022). Plus précisément, ces innovations peuvent nécessiter des ruptures par rapport à deux caractéristiques majeures du système sociotechnique actuel des semences : la DHS, qui définit le standard auquel toute variété de semence doit répondre, et le mode de rémunération de la recherche, qui est basé sur la vente de semences certifiées aux agriculteurs. Les différentes contractualisations présentées plus haut sont très liées à ces deux caractéristiques. En conséquence, certains types d'innovations associés à la transition agroécologique peuvent nécessiter une évolution de la contractualisation au sein de ce secteur. Deux exemples permettent d'illustrer cela plus précisément.

Le premier exemple concerne la diversification des cultures entre parcelles. Un frein reconnu à cette diversification est le déficit d'innovation variétale pour les cultures mineures (Meynard *et al.*, 2018). Ces faibles incitations à créer et à diffuser des innovations s'expliquent par la taille de marché réduite que représentent ces cultures mineures et par le fait que la rémunération de l'innovation soit basée sur la vente de semence certifiée (Fugerey-Scarbel et Lemarié, 2024). Certains dispositifs de soutien public aux cultures mineures existent (ex. : en France plan protéines, Carnot Plant2Pro), mais on peut aussi considérer que d'autres modalités d'organisation et de financement de la recherche pourraient avoir des effets importants. La littérature économique évoque notamment la possibilité d'avoir recours à des contrats comme ceux évoqués dans la section 4, ou à des systèmes de concours d'innovation. Quel que soit le dispositif considéré, l'enjeu est qu'une part suffisante du financement de la recherche en sélection génétique puisse être définie indépendamment de la taille de marché, mais en prenant en compte les enjeux de diversification. Les contrats de licence tels que décrits dans la section 3 ne permettent pas de déconnecter la rémunération de la recherche de la taille de marché. La réflexion doit donc porter sur d'autres types de contrats qui permettraient d'assurer le financement de la recherche par d'autres moyens.

Un deuxième exemple concerne la diversification au sein des parcelles au moyen de matériels hétérogènes ne respectant pas les standard DHS<sup>18</sup>. Il s'agit par exemple des

---

18. Notons juste que la diversification intraparcellaire peut aussi être réalisée par le mélange de variétés d'une même espèce ou d'espèces différentes, respectant chacune le standard DHS.

matériels hétérogènes biologiques (MHB), qui peuvent aujourd'hui être commercialisés dans le contexte de l'agriculture biologique. Avec de tels matériels, la logique de garantie de la qualité des semences et la contractualisation sous-jacente peuvent être assez différentes de celles mises en œuvre actuellement. Avec des variétés DHS, la semence produite est simple à caractériser (elle doit être homogène et stable), mais le dispositif pour la produire peut se révéler complexe, comme nous l'avons vu dans la section 2. La contractualisation joue un rôle important pour s'assurer que la semence produite a bien des caractéristiques données qui peuvent être contrôlées assez facilement. À l'inverse, pour des semences comme les MHB, la caractérisation est beaucoup plus complexe, car le matériel est hétérogène et peut évoluer d'une année sur l'autre. Contractualiser la production pour un tel matériel ne serait certainement pas possible en suivant les modalités actuellement mises en place pour des variétés DHS. On peut alors se demander dans quelle mesure ce n'est pas tant la production de semence qui devrait être contractualisée que la garantie de qualité si un acteur économique vend un tel type de semence à un autre acteur économique.

## Conclusion

En étudiant le cas du secteur des semences, ce chapitre a montré que la contractualisation joue un rôle important pour assurer la création et la diffusion de l'innovation variétale. La diffusion des innovations nécessite de mettre en place des dispositifs de production d'ampleur qui assurent la qualité de la semence qui incorpore l'innovation. L'ampleur de cette production est assurée par une contractualisation avec des agriculteurs multiplicateurs, le contrat permettant de garantir une rémunération suffisante de ces agriculteurs et un respect des cahiers des charges définis dans les règlements techniques. L'ensemble des contrats de licence sur la propriété intellectuelle favorise à la fois la diffusion des innovations – en accordant à différents acteurs des droits pour commercialiser ces innovations – et la création variétale en rémunérant les acteurs qui réalisent les investissements en recherche pour créer de nouvelles variétés. Enfin, les contrats de partenariat en recherche favorisent également la création variétale par la mutualisation de certains moyens et par l'accès à des compétences complémentaires.

Dans certaines configurations, les activités qui font l'objet d'une contractualisation impliquent de nombreux acteurs. On observe alors une certaine standardisation des contrats dans le but de limiter les coûts de transaction. Ceci est observable en particulier pour la contractualisation de la production de semence, notamment avec l'établissement de règlements techniques qui définissent les cahiers des charges à respecter. Ceci est également observable dans certains contrats de licence sur les variétés lorsque ceux-ci sont accordés à un grand nombre d'acteurs pour la même variété.

Ce chapitre s'est intéressé à une analyse de la situation actuelle sans mettre en avant toute l'expérience historique qui a conduit les acteurs à converger vers cette situation. La filière semence, telle que présentée ici, a progressivement émergé pendant la seconde moitié du  $xx^e$  siècle. La plupart des formes de contractualisation analysées ici sont mises en œuvre depuis plusieurs décennies. Nous avons pu voir à la fin de ce chapitre que les enjeux de transition agroécologique pouvaient nécessiter de faire émerger de nouvelles contractualisations. Comme cela a été le cas pour mettre en place la contractualisation telle qu'observée actuellement, ces nouvelles contractualisations nécessiteront certainement différentes expérimentations.

**Remerciements** : les auteurs remercient Jean-Fred Cuny (Sicasov), Louis-Marie Colombet (FNAMS) et Marc Lecrivain (Sicasov) pour leurs explications et la relecture d'une version précédente de ce chapitre.

## Références bibliographiques

- Fugeray-Scarbel A., Lemarié S., 2024. The amplified effect of market size on innovation: a comparative analysis of pea and wheat seed value chains in France. *Agricultural Systems*, 219, 104051. <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2024.104051>
- Fuglie K.O., Toole A.A., 2014. The evolving institutional structure of public and private agricultural research. *American Journal of Agricultural Economics*, 96 (3), 862-883. <https://doi.org/10.1093/ajae/aat107>
- Galliano D., Magrini M.-B., Tardy C., Triboulet P., 2018. Eco-innovation in plant breeding: insights from the sunflower industry. *Journal of Cleaner Production*, 172, 2225-2233. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.11.189>
- Joly P.-B., Lemarié S., Mangematin V., 1998. Coordination et incitations dans les contrats de recherche. Le cas des accords public/privé. *Revue économique*, 1129-1149. <https://doi.org/10.3917/reco.p1998.49n4.1129>
- Lefort M., Riba G., 2006. Quelles perspectives pour l'innovation variétale à l'INRA ? *Dossiers de l'environnement de l'INRA*, 30, 57-64.
- Meynard J.-M., Charrier F., Le Bail M., Magrini M.-B., Charlier A. *et al.*, 2018. Socio-technical lock-in hinders crop diversification in France. *Agronomy for Sustainable Development*, 38 (5), 1-13. <https://doi.org/10.1007/s13593-018-0535-1>
- Pray C.E., Fuglie K.O., 2015. Agricultural research by the private sector. *Annual Review of Resource Economics*, 7 (1), 399-424. <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-100814-125115>
- Semae, 2023. Les chiffres de la filière semences et plants. Campagne 2022/2023, 124 p. <https://www.semee.fr/etudes-donnees-statistiques-semences/>
- Vialatte A., Martinet V., Tibi A. (coord.) *et al.*, 2022. Augmenter la diversité végétale des espaces agricoles pour favoriser la régulation naturelle des bioagresseurs et protéger les cultures. Rapport scientifique d'ESCo-INRAE. <https://doi.org/10.17180/q7wm-q442>

## Chapitre 8

---

# Les contrats d’approvisionnement de bois issus des forêts publiques françaises : un dispositif au service de la filière ?

*Gérard Marty, Ahmed Barkaoui, Arnaud Dragicevic*

Dès les années 1980, plusieurs rapports publics sur la filière forêt-bois ont souligné les limites de la mise en vente aux enchères des bois issus des forêts soumises au régime forestier par l’Office national des forêts (ONF). En réponse, le législateur, en tant qu’organisateur de marché, a modifié le règlement des ventes afin d’autoriser l’ONF à commercialiser les bois dans des contrats d’approvisionnement négociés de gré à gré. Dans ce chapitre, nous revenons tout d’abord sur la genèse de ce mode de vente, puis nous présentons les arguments qui contribuent à légitimer ce dispositif marchand, tant chez les propriétaires des forêts soumises au régime forestier que chez les industriels de la première transformation. Nous montrons enfin que, si les contrats d’approvisionnement ont réussi, en l’espace de deux décennies, à devenir le principal dispositif mobilisé pour allouer les bois domaniaux et communaux, leur développement reste cependant freiné par toute une série de contraintes techniques, économiques et morales.

### Introduction

Généralant 25 milliards d’euros de valeur ajoutée et près de 400 000 emplois en 2022 (FCBA, 2023), la filière forêt-bois française a un poids significatif dans l’économie nationale. Si la ressource forestière paraît abondante, son volume ayant progressé de 45 % en trente ans, la filière est souvent décrite comme étant en difficulté, du fait du manque de structuration de son tissu économique et d’une offre dispersée, donnant lieu à un déficit commercial de l’ordre de 9,5 milliards d’euros en 2022 (Agreste, 2023). Pour apporter des solutions aux problèmes rencontrés par le secteur forestier, les pouvoirs publics ont régulièrement commandité des rapports aux experts sur l’identification des obstacles et les moyens de les résoudre (Méo et Bétolaud, 1980 ; Duroure, 1982 ; Bianco, 1998 ; Juillot, 2003 ; Puech, 2009).

Depuis au moins deux décennies, la mise en vente des bois fait l’objet de critiques récurrentes, alors qu’historiquement, en raison de l’abondance de la ressource, la mobilisation des bois et les conditions de mise en marché ont suscité peu de

discussions, conduisant à l'installation de routines et de pratiques auxquelles les acteurs du secteur se sont accommodés. La faible compétitivité de la filière, liée notamment aux coûts de transaction élevés et à la pression sur la ressource, a alors changé la donne. La mobilisation du bois en amont de la filière représente, à ce titre, un enjeu crucial pour la pérennité des industries de la première transformation (scieries pour le sciage, le tranchage et le déroulage, usines à merrain, à panneaux de process, de pâte à papier, de fabrication de plaquettes ou de granulés pour l'énergie). Alors que les propriétaires privés détiennent les trois quarts de la forêt (3,5 millions de Français se répartissent plus de 12 Mha), seuls 50 000 d'entre eux possèdent plus de 25 ha (52 % de la surface forestière privée et 75 % des ventes de bois vendus) (Cour des comptes, 2020). Le morcellement de la forêt privée, limitant son exploitation à un tiers de sa surface, conduit les acheteurs de bois à s'approvisionner en forêt publique.

Propriété de l'État, des collectivités territoriales et des établissements publics, la forêt publique est soumise au régime forestier, qui confie à l'ONF sa gestion à travers l'aménagement forestier et l'organisation de la vente de ses bois (encadré 8.1).

### **Encadré 8.1. Le cadre réglementaire des ventes de bois issus des forêts publiques**

En France, le régime forestier regroupe l'ensemble des règles de gestion présentes dans le Code forestier, dont la mise en œuvre est confiée à l'ONF en ce qui concerne les forêts détenues par l'État, les collectivités territoriales et les établissements publics et d'utilité publique. De la sorte, la commercialisation de ces bois repose sur une réglementation et des procédures qui sont définies et arrêtées par le Conseil d'administration de l'ONF. Les règlements des ventes (enchères, appels d'offres et gré à gré) servent de référence pour les propriétaires dont les bois sont mis en vente par l'ONF, et s'appliquent à tous les acheteurs professionnels de bois. À ces règlements, qui précisent les modalités de vente des bois, s'ajoutent les clauses générales de vente, qui définissent, quant à elles, les conditions de la vente de bois par l'ONF selon les différents modes de dévolution du bois (en bloc et sur pied, sur pied à la mesure, en bloc et façonnés, façonnés à la mesure).

Une particularité réglementaire positionne l'ONF au centre des enjeux pour l'approvisionnement en bois de la filière forêt-bois. Premier approvisionneur en bois, avec 40 % du volume commercialisé, allant jusqu'à 50 % pour le chêne et 80 % pour le hêtre, l'ONF est aussi un acteur incontournable pour les communes dont les recettes tirées de la vente des bois constituent parfois la principale ressource budgétaire. Dans ce contexte spécifique, la question du choix du mode de vente des bois s'avère essentielle pour les acteurs concernés, car les institutions<sup>1</sup> constituées à cet effet doivent permettre un approvisionnement régulier des acheteurs à un prix jugé compétitif, tout en veillant à ce que l'ONF et les collectivités en retirent des recettes substantielles. Pour répondre à cette équation complexe, le législateur, en tant qu'organisateur de marché (Ahrne *et al.*, 2015), a construit un cadre de régulation marchande qui, depuis une quinzaine d'années, autorise l'ONF, au-delà du système

1. On entend par institution « un système dominant d'éléments formels et informels interreliés – coutumes, comportements partagés, conventions, normes et règles – à travers lequel les acteurs orientent leurs actions quand ils poursuivent leurs intérêts » (Nee, 2005).

séculaire des ventes aux enchères, à recourir aux contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré, qui ont représenté 40 % du volume vendu en 2022 (ONE, 2023).

Quelles sont les incidences de l'instauration des contrats d'approvisionnement sur l'organisation du secteur de la forêt et des industries du bois ? Dans ce chapitre, nous proposons premièrement, dans une perspective à la fois économique et sociologique, de décrire la genèse de cette institution dans l'organisation du marché des bois issus des forêts publiques. Nous démontrons la dépendance au chemin<sup>2</sup> pluriséculaire vis-à-vis du système d'enchères et son impact sur la structuration de la filière, et nous expliquons les facteurs qui ont conduit, dès 2005, à la mise en œuvre de la contractualisation par l'ONE. Deuxièmement, nous présentons les arguments qui contribuent à légitimer, tant chez les propriétaires des forêts soumises au régime forestier que chez les industriels de la transformation, ce qui apparaît être un instrument de régulation marchande (Ansaloni *et al.*, 2017) visant des finalités à la fois économiques et politiques. Dans la dernière section, nous précisons les contraintes techniques, économiques et culturelles qui freinent l'essor de la contractualisation.

## 1. Les contrats d'approvisionnement

Pendant près de sept siècles, les bois issus des forêts publiques ont été quasi exclusivement vendus aux enchères. Ce système, faisant l'objet d'un phénomène de dépendance au chemin, a longtemps perduré, et ce, malgré les critiques formulées dans nombre de rapports publics entre les années 1980 et 2000. Il faut attendre la loi sur le développement des territoires ruraux (2005) pour que le recours au contrat d'approvisionnement négocié de gré à gré constitue une réelle alternative aux enchères pour allouer les bois issus des forêts publiques.

### 1.1. Genèse du dispositif

En France, les premières réglementations forestières se sont attachées, dès le XIV<sup>e</sup> siècle, à assurer une gestion planifiée des surfaces afin de garantir un rendement soutenu en bois et d'éviter leur surexploitation. Cette prééminence de l'intervention publique a conduit l'État à recourir presque exclusivement, jusqu'en 2005, à un cadre réglementaire organisé autour d'un système d'enchères. Nous précisons que, dans ce chapitre, le terme d'enchères est utilisé de manière générique pour évoquer, dans le règlement des ventes de l'ONE, les procédures de ventes par adjudication par appel d'offres, ou des ventes de gré à gré par soumissions, qui, depuis 2019, sont les seules

---

2. La notion de « dépendance au chemin », initialement développée en économie pour expliquer les choix technologiques (David, 1985), met en lumière, lorsqu'elle est appliquée aux institutions, que « les choix initiaux en matière de design institutionnel ont des implications de long terme en matière de performance économique et politique » (Pierson, 1993). Elle repose sur l'idée que les événements passés exercent une influence durable sur les événements futurs et que, à ce titre, les institutions doivent être appréhendées dans leur contexte socio-historique. Elle met en évidence qu'à la suite d'événements fortuits, la réalisation d'un choix à un moment critique donne lieu à un processus d'autorenforcement (Pierson, 2000), au cours duquel les bénéfices relatifs au maintien de l'institution ont tendance à croître à mesure que le temps passe. Toutefois, un tel verrouillage (*lock-in*) n'exclut pas la possibilité d'une rupture du chemin (*path-breaking*) (Sydow *et al.*, 2020), notamment sous l'effet d'événements exceptionnels (guerres, catastrophes naturelles) ou de changements dans les rapports de force entre acteurs, qui peuvent progressivement remettre en cause les institutions établies.

mobilisées par l'ONF *via* une plateforme marchandée<sup>3</sup>. Si ces procédures sont, sur le plan réglementaire, distinctes, elles ont en commun, d'un point de vue économique, de proposer des lots de bois lors d'une mise en concurrence d'acheteurs professionnels.

Ainsi, dans le système d'enchères, la mise en concurrence, connue pour pousser les acheteurs à révéler combien ils sont prêts à payer malgré l'asymétrie d'information, offre à l'État, *via* des règles claires, un mécanisme d'appropriation de la rente (Mougeot, 2001). En pratique, l'ONF établit un calendrier des ventes organisées par les agences et les directions territoriales<sup>4</sup> – avec pour point d'orgue les ventes d'automne –, au cours desquelles sont commercialisés des centaines de lots de bois majoritairement proposés en bloc et sur pied.

Cependant, le choix de cette organisation a contribué à la fragmentation du tissu industriel de la première transformation (Tisserand, 2015). Confrontés à une incertitude sur les volumes de bois obtenus aux ventes, les industriels sont réticents à accroître leur outil de production et préfèrent « alors fonctionner sur la base d'un réseau de petites unités, réparties sur différents massifs, permettant à la fois de réduire les risques et de garantir une production minimale chaque année » (Lenglet, 2020). De plus, cette absence de garantie sur le volume les oblige, en amont de la vente, à visiter de nombreux lots pour en estimer la valeur, augmentant les coûts de transaction (Juillot, 2003) et limitant par là même les zones d'approvisionnement. Un frein qui, par ailleurs, est renforcé par la dévolution de lots, vendus principalement en bloc et sur pied, caractérisés bien souvent par une hétérogénéité des qualités et des essences qui les composent, obligeant les industriels à trouver preneur pour les bois qui ne correspondent pas à leur activité.

Plusieurs rapports publics portant sur le devenir de la filière forêt-bois (Méo et Bétolaud, 1980 ; Duroure, 1982 ; Bianco, 1998 ; Juillot, 2003 ; Puech, 2009) pointent du doigt régulièrement les contraintes liées à ce mode de vente, perçu désormais comme préjudiciable pour la compétitivité d'une partie des industries de la première transformation, alors que le marché s'est concentré et mondialisé. On peut y lire par exemple que « le morcellement du système de vente est générateur de pertes de productivité pour l'amont de la filière [...]. L'appel à la concurrence par lots de faible taille, bien adapté à un marché local de petites entreprises qui était dominant jadis, ne l'est plus dans un marché de plus en plus concentré » (Juillot, 2003).

Cependant, malgré les préconisations favorables à une ouverture plus large aux ventes négociées de gré à gré, le cadrage marchand évolue peu, limitant, jusqu'en 2001, le recours à ce mode de vente aux seuls cas dérogatoires (bois incendiés, dépérissants, chablis). L'absence de changement radical trouve son origine dans la présence d'un phénomène de dépendance au chemin autour du système d'enchères, qui s'est renforcé, au fil du temps, sous les effets d'apprentissage et de coordination des participants aux ventes (Marty, 2010a). D'un côté, les responsables de l'ONF, grâce aux données collectées (prix d'adjudication, nombre de soumissions, montant de chaque soumission, identité des enchérisseurs), ont su développer une connaissance approfondie des enchères qui leur a permis d'adapter la constitution des lots (volume,

---

3. <https://ventesdebois.onf.fr/vel/#/>

4. L'ONF est organisé autour de 9 directions territoriales (ex. : Grand Est), 2 directions régionales (la Réunion, Guadeloupe), 48 agences territoriales (ex. : Meurthe-et-Moselle) et 320 unités territoriales (UT) (ex. : UT de la forêt de Haye et du Grand Couronné).

composition, qualité, etc.) et l'organisation des séances (lieu, périodicité, etc.) pour stimuler au mieux la concurrence. De l'autre, les acheteurs ont bénéficié d'un savoir intergénérationnel sur les volumes achetés, les qualités, les lieux d'approvisionnement pour maîtriser la technicité des procédures d'enchères et profiter d'effets de coordination entre eux. Elle s'est traduite par un accord moral conduisant, encore aujourd'hui, les acheteurs locaux, en l'absence de tension sur le marché, à se répartir de manière plus ou moins tacite les lots de bois, en maintenant leur position relative sur le marché. Une situation tolérée par les vendeurs qui, animés par un principe de réciprocité, profitent en retour de l'engagement des acheteurs à se positionner sur des lots ayant un faible intérêt commercial, en raison de leur qualité médiocre (bois mitraillé ou ayant un fort taux de pourriture) et/ou de conditions d'exploitation difficiles (parcelle en pente ou en montagne) (Marty, 2015a).

Dans ce contexte, il s'agit d'un système de mise en relation qui repose sur l'idée que les bénéfices peuvent être partagés (Chiappori, 2012). Ce système permet à plusieurs parties de se soutenir mutuellement à travers des échanges de ressources (Gomes et Pavan, 2016). On voit bien sur ce marché que l'usage répété du système d'enchères crée une réelle proximité entre les acheteurs et les vendeurs, participant à la stabilité des liens sociaux au sein de cette communauté marchande (voir chapitre 3). À cela s'ajoute le fait qu'il y a, en raison du processus de dépendance au chemin, une complémentarité entre la configuration institutionnelle et organisationnelle (Pierson, 2000) qui a facilité au cours des siècles l'adaptation d'une partie des acheteurs à cette organisation marchande. Il en est ainsi des petites structures, qui, n'étant pas confrontées à la nécessité d'obtenir un volume de bois conséquent, profitent des ventes aux enchères pour acheter des lots provenant des massifs situés à proximité à des prix compétitifs grâce aux coûts d'approvisionnement réduits. Il en va aussi des exploitants forestiers, qui s'appuient sur leur connaissance précise des massifs et des besoins des industriels de la première transformation pour effectuer le travail de valorisation des bois vendus en bloc et sur pied.

Enfin, au-delà de la dépendance au chemin emprunté, il ne faut pas oublier la représentation attachée aux enchères, considérée comme un système d'allocation capable de garantir, du fait de son caractère public, l'intégrité de la vente. Un argument qui fait sens chez une partie des responsables de l'ONF et des élus locaux, soucieux de ne pas être accusés de partialité dans l'attribution des lots de bois.

## 1.2. Origines d'un embranchement institutionnel

L'évolution attendue de la réglementation des ventes intervient finalement en 2005 avec la publication de la loi sur le développement des territoires ruraux (2005), qui supprime le caractère dérogatoire des ventes de gré à gré et autorise la contractualisation des bois. Ce déverrouillage institutionnel, qui clôt sept siècles d'hégémonie du système d'enchères, trouve son origine dans la survenance d'un choc extérieur (tempêtes de 1999), associé à une évolution du rapport de force entre les acteurs de la filière.

Il est à noter que la stabilité liée à la dépendance au chemin peut parfois être rompue par des facteurs exogènes, souvent causés par des circonstances exceptionnelles comme les guerres ou les catastrophes naturelles (North *et al.*, 2000). Dans le cas du marché du bois, l'événement déclencheur correspond aux tempêtes Lothar et Martin

de 1999, qui ont abattu en quelques jours près de 47,5 millions de mètres cubes de bois en France (Morel, 2003). Elles ont conduit l'ONF, comme le cadre législatif l'envisageait en cas de situation exceptionnelle, à vendre les bois à l'amiable. Ainsi, en 2000, 80 % des ventes de bois furent réalisées de gré à gré, alors qu'en 1999 ce mode ne représentait que 15 % des volumes vendus (ONF, 2008). Cet épisode a contribué à modifier la perception que les personnels de l'ONF et certaines communes avaient de ce mode de commercialisation.

À ce facteur inédit se sont ajoutées, d'une part, la pression exercée sur les pouvoirs publics depuis plusieurs décennies, au sein de la Fédération nationale du bois, par les grands industriels de la première transformation pour que soit privilégié un mode de vente capable de leur assurer un approvisionnement sécurisé et, d'autre part, la volonté des propriétaires de bois de mieux valoriser leur ressource (figure 8.1).

## **2. Un dispositif pour valoriser l'offre de bois et développer la filière forêt-bois**

L'approvisionnement en bois brut est stratégique pour les industriels de la première transformation comme pour les forestiers ; le bois brut est le principal intrant de production pour les premiers et la principale source de revenus pour les seconds. Les dispositifs de mise en marché des bois issus des forêts publiques sont multiples, et ne sont pas sans conséquences sur les marchés et le développement du secteur. Ces instruments juridiques<sup>5</sup> englobent la concurrence directe (soumissions en ligne) et les ventes de gré à gré bilatérales, notamment sous la forme de contrats d'approvisionnement. Ce dernier mode de vente, dont le cadre juridique est détaillé dans le règlement des ventes de l'ONF, porte sur des contrats négociés de gré à gré, écrits, annuels ou pluriannuels, couvrant la quantité, la durée, l'essence, la qualité, les dimensions, les modalités de livraison, le cadencement et le prix du bois, qui font l'objet d'une révision à échéances régulières (6 ou 12 mois et, plus rarement, tous les 3 mois) par le Comité national des ventes de bois (CNV) en fonction des conditions du marché<sup>6</sup>. Ce type de contrat, élaboré par la puissance publique, apparaît comme un dispositif introduit dans le règlement des ventes pour mieux servir les intérêts de la filière forêt-bois. En cela, il représente une forme de « contrat communautaire » (Belley, 1996 ; voir chapitre 3) basé sur un principe de réciprocité entre les parties qui, tout en cherchant à donner aux propriétaires forestiers un instrument pour mieux gérer et valoriser les forêts, veille à sécuriser l'approvisionnement en bois ainsi que le développement économique des industries de la transformation sur le territoire.

---

5. Sur les marchés agricoles, ces instruments, conçus pour réguler les échanges, illustrent également une forme d'interventionnisme contractuel orchestré par la puissance publique (voir chapitre 1).

6. Le CNV est une instance paritaire composée d'élus du bureau de la Fédération nationale des communes forestières (FNCofof) et de la direction commerciale de l'ONF. Il se réunit chaque mois pour examiner les grands indicateurs économiques à l'international et en France (ex. : dynamique de la construction, mises en chantier, prix des sciages, etc.) ainsi que le bilan des ventes par soumissions sur les six derniers mois, afin d'évaluer les tendances sur les marchés. À la suite de ce travail, le CNV mandate les agents de l'ONF pour mener les négociations sur le terrain en fixant un cadre strict pour la révision des prix à réviser avec les acheteurs, puis valide en dernier lieu le résultat de la négociation.

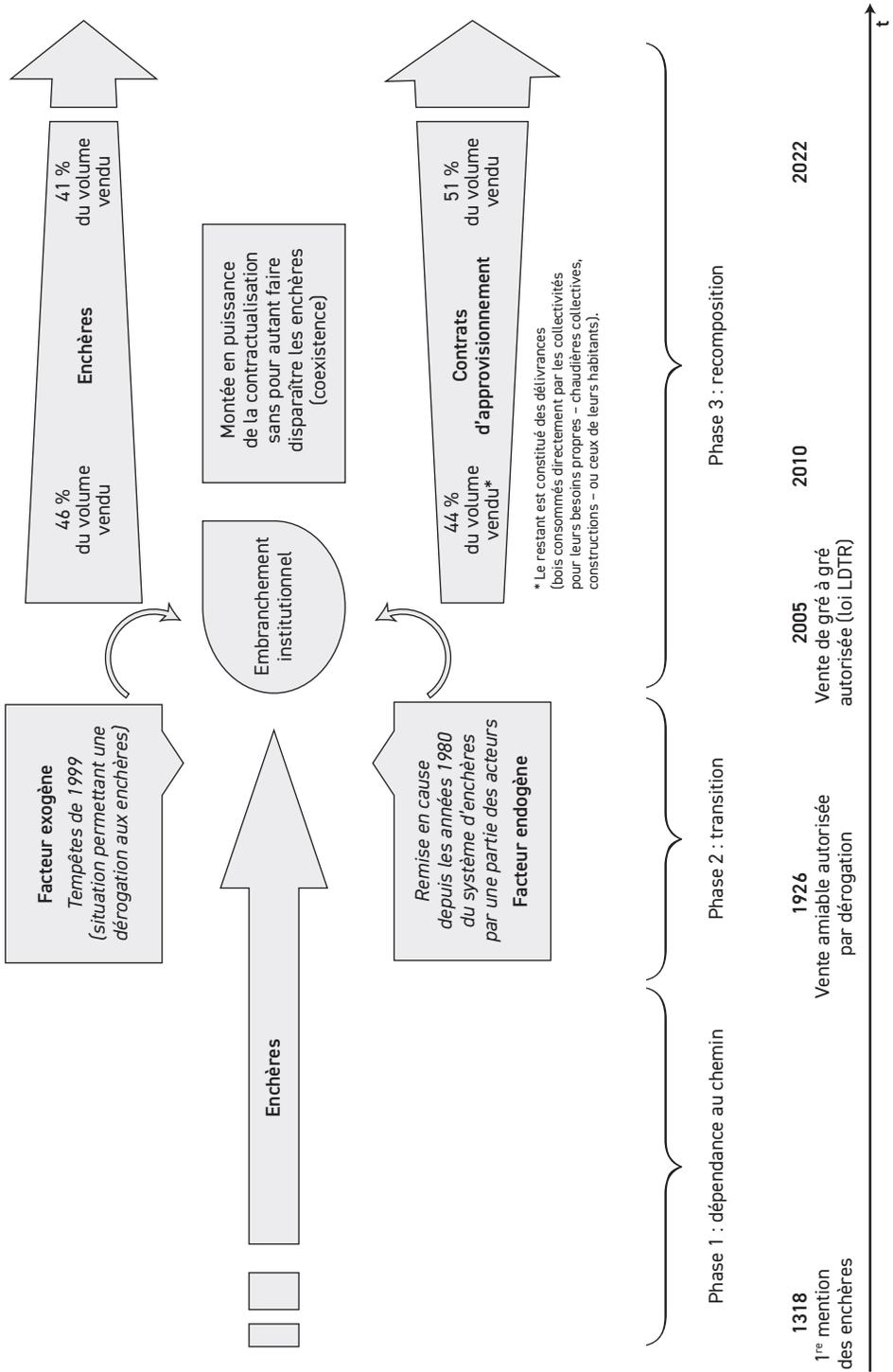


Figure 8.1. Évolution historique des modes de vente de bois issus des forêts publiques.

## 2.1. Mieux gérer et valoriser la forêt

Pour les propriétaires des forêts publiques, le contrat d'approvisionnement apparaît comme un dispositif utile pour reprendre la main sur la gestion de leurs forêts et améliorer la valorisation des bois. En effet, l'une des faiblesses du règlement des ventes aux enchères de bois proposés en bloc et sur pied est qu'il donne aux industriels une marge de manœuvre conséquente pour exploiter les lots achetés. Il leur confère un délai d'un an, parfois deux ans en cas de dérogation, pour exploiter et enlever les bois des forêts. Cette règle s'apparente à une forme de privatisation du domaine forestier public, où l'acheteur gère ses stocks dans la propriété d'autrui, puisque le propriétaire n'est pas autorisé, pendant ce délai, à y mener les travaux d'aménagement forestier comme il le souhaite. Avec les contrats d'approvisionnement, cette contrainte disparaît, car c'est le vendeur qui se charge de l'exploitation des bois, restant maître de ses forêts et du calendrier des travaux de façonnage à mener. De plus, comme les bois ne sont exploités qu'une fois le contrat accepté par l'acheteur, cela facilite le programme des coupes prévues par le plan de gestion des forêts. Le propriétaire n'est plus soumis, comme avec les enchères, au risque de lots invendus. Enfin, en décidant du calendrier d'exploitation des bois, le propriétaire forestier ne permet plus aux acheteurs qui tardaient à façonner les bois de profiter gracieusement de l'accroissement naturel de la forêt, estimé à 5,5 m<sup>3</sup>/ha/an en France métropolitaine (IGN, 2022).

Pour les propriétaires forestiers, l'engagement à vendre les bois par contrats d'approvisionnement les oblige à réaliser en amont le travail de façonnage. Cette activité, peu développée à l'époque où les ventes aux enchères étaient majoritaires, consiste pour le vendeur à exploiter les bois en tenant compte de leurs caractéristiques (taille, diamètre, présence de défauts, etc.) et de leurs débouchés pour en augmenter la valeur. En prenant à leur charge ce travail, auparavant réalisé par les acheteurs, l'ONF et les communes obtiennent des mesures précises sur les volumes et les qualités de bois livrés en contrats. Grâce à ces données, il leur est plus facile d'améliorer l'aménagement des forêts et de l'adapter aux besoins propres de la filière forêt-bois, et d'accroître, par là même, la valeur des produits récoltés.

## 2.2. Réduire les coûts de prospection

En science économique, l'organisation des modes d'échange des biens et services peut être analysée par l'intermédiaire de la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1975 ; 1979), dans laquelle les agents économiques adoptent les formes d'échange qui minimisent les coûts de transaction (voir chapitre 2). Dans cette théorie, les contrats d'approvisionnement deviennent préférables s'ils permettent, dans le cas particulier du secteur forestier, de réduire les coûts de transaction *ex ante* et *ex post*. Les contractants engagent des actifs spécifiques et se trouvent dans une relation de dépendance. Pour se prémunir contre les comportements opportunistes, les contrats « néoclassiques de long terme » (Ghertman, 2003) sont plus adaptés pour assurer la continuité des transactions. Ces contrats sont dits « incomplets », car les termes du contrat ne sont pas entièrement spécifiés, permettant des adaptations à moindre coût, mais sont suffisamment crédibles pour

minimiser le risque de comportements opportunistes. La réduction des coûts de transaction passe également par des clauses simples de partage de la valeur<sup>7</sup>.

Dans le cas des ventes de bois, il est indéniable que l'industriel qui s'engage dans un contrat d'approvisionnement avec l'ONF réalise des économies substantielles en matière de prospection (Dragicevic, 2015). En effet, le contrat d'approvisionnement prévoit la mise à disposition de bois façonnés, acquis en plusieurs étapes, à des dates prédéfinies. Après les opérations d'exploitation, de débardage et de cubage des arbres abattus, qui sont à la charge du vendeur, les agents de l'ONF proposent des lots homogènes aux acheteurs individuels qui ont la certitude d'obtenir le volume négocié. Ils ne sont plus contraints, à la différence des enchères de bois sur pied, de se rendre en forêt pour estimer les lots sans avoir la certitude de pouvoir les acquérir lors de leur future mise en vente.

### **2.3. Coopérer pour amortir la volatilité des marchés et écouler la ressource en bois**

Grâce aux contrats d'approvisionnement, les deux parties peuvent théoriquement bénéficier d'anticipations de profits positives et réduire le risque de volatilité économique (Barkaoui et Dragicevic, 2016). Les anticipations positives de profit sont les gains qu'un agent économique aimerait réaliser compte tenu de l'incertitude affectant les paramètres de calcul, et sont donc modélisées comme des variables aléatoires positivement corrélées. En effet, dès la signature d'un contrat pluriannuel, acheteurs et vendeurs connaissent le prix et le volume des ressources visées par la transaction pendant la période couverte par le contrat avant d'éventuelles renégociations. Dans le même temps, les deux parties sont confrontées à des revenus et à des coûts prédéterminés en raison des prix des ressources prénégociés. Il est naturel que les parties cherchent, dans un jeu coopératif, à négocier des contrats qui favorisent leur espérance de profits et qui les protègent contre les fluctuations, parfois brutales, des prix au fil du temps.

Dans la négociation des contrats d'approvisionnement, l'ONF joue un double rôle en tant qu'acteur économique et régulateur public. Il vise à maximiser ses profits et ceux des communes forestières, tout en contribuant à des objectifs sociétaux, environnementaux et territoriaux au-delà des forêts publiques. Or l'ONF, par son rôle de régulateur, a une capacité d'influence sur la stabilité des prix et sur l'attractivité des contrats. Par conséquent, en ajustant l'intensité de ce rôle, l'ONF peut susciter l'intérêt des acheteurs en faisant une concession sur son pouvoir de négociation. De plus, la renégociation des contrats consolide les termes et les avantages, avec un effet de mémoire qui influence les équilibres et les bénéfices en fonction des termes du contrat précédent (Barkaoui et Dragicevic, 2016).

---

7. Un exemple concret de clause simple de partage de la valeur est la clause de révision de prix dans un contrat d'approvisionnement. Celle-ci prévoit un ajustement du prix d'achat du bois en fonction des fluctuations du marché. Par exemple, si le prix du bois sur le marché augmente de plus de 10 % par rapport au prix initial convenu, la clause peut stipuler que le prix payé au fournisseur sera ajusté à la hausse de 5 %. À l'inverse, en cas de forte baisse du marché, le prix payé pourrait être diminué sans compromettre la viabilité financière du fournisseur. Cette clause vise à partager équitablement les risques et les bénéfices entre l'acheteur et le fournisseur, limitant ainsi les conflits et les négociations coûteuses en cas de changements significatifs du marché. Elle contribue par ailleurs à minimiser les coûts de transaction liés à la renégociation des termes du contrat et maintient une relation stable et durable entre les parties.

La mise en place de contrats d'approvisionnement à long terme dans l'industrie forestière, en remplacement des conditions de marché fluctuantes et incertaines, est considérée comme une stratégie de stabilisation des prix (Dragicevic, 2023). Cette approche permet de réduire les fluctuations temporaires des coûts et de la demande des entreprises qui peuvent survenir tout au long du processus. Elle est particulièrement avantageuse lorsque le coût unitaire supporté par l'entreprise dépend de la distribution de probabilité des prix. Certains experts estiment que lorsque des entreprises de grande envergure, telles que l'ONF, concluent de nombreux contrats d'approvisionnement à long terme, cela peut atténuer la volatilité des prix, car les transactions quotidiennes ont moins d'impact sur le marché.

Un autre avantage de la mise en œuvre des contrats d'approvisionnement est qu'ils offrent aux vendeurs la garantie que les bois mis en contrats seront vendus. Cette sécurité financière est particulièrement appréciée des propriétaires forestiers qui, n'ayant plus à se soucier du risque d'invendus présent dans le système d'enchères, bénéficient d'une meilleure visibilité budgétaire. Enfin, les contrats d'approvisionnement facilitent la vente du bois des forêts hétérogènes en essence ou en qualité, car le tri des bois est effectué en amont de la vente, contrairement aux ventes en bloc où cette tâche incombe à l'acheteur.

## 2.4. Sécuriser l'approvisionnement des industries de transformation et de développement du territoire

Dans sa volonté d'organiser le marché des bois issus des forêts publiques, le législateur a souhaité, à travers les contrats d'approvisionnement, pallier les difficultés rencontrées par les industriels pour obtenir un volume de bois régulier, causées depuis plusieurs décennies par le verrouillage institutionnel autour des enchères. Il a donc fait de ce dispositif marchand l'instrument privilégié par lequel les fournisseurs de bois soumis au régime forestier contribuent à sécuriser l'approvisionnement des industries de la transformation et à leur offrir la visibilité dont ils étaient privés par le système d'enchères. Pour répondre à ces objectifs, l'État, à travers les contrats État-ONF, a organisé la montée progressive de la part du volume des bois dédiés aux contrats d'approvisionnement, passant de 10,4 % des volumes en domanial et de 5,6 % en communal en 2006 à 59 % pour le domanial et à 26 % en communal en 2022 (ONF, 2023). Un engagement qui a été récemment renforcé par l'annonce de l'ONF, à la demande du gouvernement, de relever l'objectif de la part des bois domaniaux en contrats d'approvisionnement d'ici 2025 à 75 %, au lieu de 55 % prévus initialement dans le contrat État-ONF 2021-2025. À travers ce choix, on peut considérer que l'ONF se positionne avec les contrats d'approvisionnement comme un fournisseur cherchant à répondre précisément aux attentes d'un acheteur spécifique. Une approche qui s'apparente davantage à un service sur mesure qu'à une vente de produits standardisés (Dragicevic, 2015).

L'autre enjeu poursuivi par ce changement significatif de politique publique est de contribuer au développement économique des territoires sur lesquels sont implantés les bénéficiaires des contrats d'approvisionnement. À cet effet, le règlement des ventes de l'ONF réserve les contrats d'approvisionnement aux seuls transformateurs de bois (scieries, mérandiers, etc.) situés en France et dans l'UE. Cette décision exclut, en conséquence, les entreprises (négociants en bois, exploitants forestiers)

dont l'activité se limite à façonner les bois achetés pour les revendre immédiatement aux transformateurs. Cette conditionnalité à l'accès à la ressource vient modifier les flux de circulation des bois en tarissant fortement l'exportation de bois brut au profit des industries de transformation locales. Elle vise à réduire le déficit commercial du secteur forestier français et à soutenir l'activité et l'emploi des entreprises situées principalement sur le territoire national. Un argument qui est mis en avant par les élus lorsqu'ils demandent à l'ONF que leurs bois soient intégrés dans les contrats négociés avec les industriels situés sur leurs communes.

### **3. Un dispositif marchand contesté**

S'il s'avère que les contrats d'approvisionnement occupent désormais une place prépondérante dans l'allocation des bois, leur légitimité est toutefois remise en cause par une partie des acteurs, qui estiment que ce dispositif marchand, jugé complexe, coûteux et moins transparent, vient perturber des équilibres établis dans le temps au sein de la filière forêt-bois, et s'avère inadapté aux essences et aux catégories de bois feuillus aux qualités non standardisées et soumises à de fortes variations de prix au cours du temps.

#### **3.1. L'habitude des enchères**

Lors de la mise en place des contrats d'approvisionnement, il appartient aux responsables commerciaux de l'ONF, en fonction des programmes d'aménagement forestier (ex. : coupe d'amélioration d'une parcelle) et des besoins formulés par les acheteurs (ex. : essences, volumes, qualité) d'envisager la meilleure allocation des bois présents dans les forêts. Cette mission commerciale représente une charge de travail supplémentaire pour les responsables commerciaux qui, dans le système d'enchères, limitaient leur intervention au seul martelage des lots de bois en forêt et à leur intégration dans le catalogue de vente rédigé par l'ONF. Ceci peut expliquer l'accueil mitigé de certains responsables de commercialisation de l'ONF, qui ont perçu ce nouveau mode de vente comme une contrainte additionnelle dans une période où les tensions sociales, suite aux baisses d'effectifs successives, étaient fortes. Il faut dire qu'un grand nombre de directeurs commerciaux à l'ONF étaient habitués au système d'enchères, dont ils maîtrisaient parfaitement le fonctionnement grâce aux effets d'apprentissage des procédures à l'origine du processus d'autorenforcement de cette institution marchande (Marty, 2010b). Pour ces derniers, l'introduction des contrats d'approvisionnement a été vécue comme un changement institutionnel à l'origine d'une plus grande incertitude dans la mise sur le marché de leur bois, justifiant leur réticence initiale à s'approprier ce nouveau dispositif. Une situation similaire à celle observée sur le marché de la laine vendue aux enchères en Australie (Jackson *et al.*, 2009).

#### **3.2. Le manque d'expertise des responsables communaux**

Sur le territoire, l'intérêt porté par les collectivités à leurs forêts varie selon la taille du massif, ses fonctions (ex. : production de bois industriel, services récréatifs) et son potentiel économique. En dehors des communes forestières, pour lesquelles la ressource en bois occupe une part considérable du budget municipal, la forêt ne représente souvent qu'un bien accessoire dont le potentiel économique est marginal. Dans ce type de situation, les élus n'ont pas d'expertise forestière pour valoriser les

bois et préfèrent se reposer sur le savoir-faire de l'ONF. De plus, accoutumés eux aussi aux enchères, ils n'ont jamais développé d'approche « produit », se limitant à vendre un volume de bois estimé sur pied (Marty, 2015b). Le travail de façonnage, visant à couper les bois pour maximiser leur valeur selon les caractéristiques observées sur les grumes et selon les débouchés du secteur, a été alors tout simplement transféré aux acheteurs. Or, avec la contractualisation, il leur appartient désormais de se former à cette tâche ou de la confier à des entreprises spécialisées. Ce point technique constitue un premier obstacle pour les élus, auquel s'ajoutent, d'une part, un frein financier lié aux frais de recouvrement (1 % du montant total HT de la vente groupée) et, d'autre part, le manque de visibilité sur le calendrier de paiement des communes qui ne sont pas « opérationnellement impliquées dans les opérations de gestion du contrat par l'ONF » (Moreau et Piveteau, 2022).

### 3.3. L'espoir d'un gain supérieur aux enchères

La contractualisation a été pensée comme un instrument garantissant, à la différence du système d'enchères, une plus grande stabilité des prix pour les parties. Elle permet de lisser les aléas du marché lors des négociations des prix. Cependant, cette force constitue dans le même temps une des faiblesses du dispositif, poussant de manière alternative les protagonistes de la vente à le délaisser dès que le système d'enchères redevient financièrement plus favorable. Tel est le cas, pour les collectivités, des périodes de forte demande, où le potentiel de gains est supérieur<sup>8</sup>, ou, à l'inverse, de celles, pour les acheteurs, marquées par une offre supérieure à la demande. Dans les deux cas, le comportement opportuniste des parties se traduit par une réduction de la durée de leurs engagements, qui met à mal le développement pérenne de la contractualisation (Moreau et Piveteau, 2022). Il reflète l'idée que les contrats d'approvisionnement sont, pour certains acheteurs, utilisés comme une variable d'ajustement, un outil conjoncturel complémentaire du système d'enchères.

### 3.4. La problématique du prix : manque de transparence et absence d'indices de référence

Au cœur de la critique émise à l'encontre des contrats d'approvisionnement se trouve la question de la transparence en matière de fixation des prix. Alors qu'aux enchères le prix est annoncé publiquement, il relève du secret des affaires dans les contrats d'approvisionnement, et ne fait l'objet d'aucune publicité en dehors d'informations très générales, comme le volume global commercialisé avec ce mode de vente. Cette plus grande opacité sur les prix négociés soulève des interrogations chez les acheteurs, qui peuvent avoir l'impression que la confidentialité attachée à ce mode de vente autorise des traitements préférentiels. Ce déficit de publicité est aussi soulevé par des responsables communaux soucieux d'être accusés de favoritisme face à la possibilité offerte par ce dispositif de demander à l'ONF d'affecter les bois à des contrats passés avec des acheteurs situés sur leur territoire. La condamnation des contrats négociés de gré à gré se fonde ici sur la norme selon laquelle les élus

---

8. En 2020, les collectivités ont contractualisé 25 % du volume total de bois vendu, un chiffre inférieur à l'objectif de 30 % établi dans le contrat d'objectifs et de performance État-ONF-FNCofor 2016-2020. Cette part a même reculé en 2021, atteignant seulement 23 %, alors que le nouveau contrat 2021-2025 se fixait pour objectif de contractualiser 35 % du volume total de bois vendu (ONF, 2022).

politiques sont responsables devant leurs électeurs plutôt que devant les entreprises de la filière forêt-bois.

Les autres difficultés concernent la problématique de la fixation du prix et sa révision en cours de contrat. Tout d'abord, il apparaît que la prise en compte par le CNV des résultats obtenus lors des ventes par soumissions des bois sur pied peut avoir tendance à donner une indication trop éloignée de la situation observée sur les marchés. En effet, le moindre volume commercialisé par soumissions et le fait que la qualité des lots proposés y soit supérieure à celle des bois vendus dans les contrats impactent la capacité des prix relevés à restituer de manière fiable la réalité des prix du bois. À ce premier aspect s'ajoute l'absence de consensus sur des indices ou des index *ad hoc*, qui permettent de réviser le prix du contrat durant son exécution pour éviter de s'éloigner des cours du marché. Il est, en effet, très complexe de déterminer des modèles basés sur d'autres paramètres que les ventes de bois sur pied pouvant servir à l'échelle nationale, tout en tenant compte des spécificités présentes sur les marchés locaux. De ce fait, la difficulté actuelle des parties à s'entendre sur des formules de révision de prix agit comme une entrave à l'établissement de relations contractuelles pluriannuelles, comme l'envisage pourtant le cadre législatif (Moreau et Piveteau, 2022). Cette situation contraint les acteurs à renégocier à échéances régulières (tranches de 6 à 12 mois) les prix en établissant des formules de révision basées sur plusieurs indices ou index existants en lien avec des activités utilisant du bois (ex. : index bâtiment officiel sur le secteur de la construction réalisé par l'Insee, indice mensuel du granulé produit par le Centre d'étude de l'économie du bois, indices nationaux d'évolution du prix des bois ronds fournis par le ministère de l'Agriculture) afin d'adapter les contrats à la réalité économique pouvant occasionner, selon le rapport des forces en présence, la rupture du contrat en cas de désaccord sur le prix révisé.

### **3.5. Un processus d'allocation des bois qui exclut une partie des industriels**

L'un des principes fondamentaux des contrats d'approvisionnement est de vendre, hors cas dérogatoires, aux transformateurs de bois façonnés afin de mieux valoriser la ressource sur le plan financier, tout en ancrant les entreprises dans le territoire, concourant ainsi au développement de la filière. À cet effet, l'ONF a opté dès le début, à la suite de la demande de la Fédération nationale du bois, et plus spécifiquement de ses gros industriels, pour une répartition des bois en contrats basée sur l'historique des ventes des acheteurs aux enchères. Ce choix, initialement destiné à préserver l'approvisionnement des industriels, a néanmoins entraîné des inquiétudes chez une partie des acheteurs. Parmi ceux-ci, on trouve les négociants et les exploitants forestiers qui, ne transformant pas le bois acheté, se sont retrouvés pour la plupart exclus des contrats d'approvisionnement. On trouve aussi des petits industriels sans historique d'achat avec l'ONF qui, n'ayant pas les moyens de prendre part aux enchères, s'approvisionnaient directement auprès de ces mêmes exploitants.

Pour ces industriels, l'éviction des contrats d'approvisionnement a très vite représenté une menace importante pour leur survie, en particulier dans les régions comme le Grand Est, où la forêt publique est majoritaire. Ce risque a d'ailleurs fait l'objet d'une saisine par la Fédération nationale du bois, la Fédération française des producteurs

de pâtes et de cellulose et l'Union des industries de panneaux, et de procès de l'autorité de la concurrence qui, dans son avis n° 09-A-33 du 29 septembre 2009, a mis en exergue la possibilité de « privation d'une ressource indispensable pour un client potentiel dans la zone géographique dans laquelle celui-ci s'approvisionne ou de créer [une] perturbation du marché par une inégalité d'accès à la ressource entre les clients de l'ONF, dont les uns, librement choisis par l'Office, seraient servis dans la sécurité des contrats d'approvisionnement de gré à gré, tandis que d'autres présentant les mêmes garanties seraient contraints d'avoir recours à d'autres sources d'approvisionnement plus incertaines » (Autorité de la concurrence, 2009). Une crainte également relayée parmi les agents de l'ONF et les responsables communaux ayant tissé des relations sociales stables avec les industriels évincés. Pour ces derniers, l'exclusion d'une partie des acheteurs de l'accès à la contractualisation est entrée en opposition avec la norme de réciprocité<sup>9</sup> qui les liait à ces industriels, et a très vite soulevé la question de la légitimité d'un processus d'allocation qui confie à l'ONF le pouvoir de décider qui, parmi les industriels, peut ou non prétendre aux contrats d'approvisionnement.

### 3.6. Une préférence pour le système d'enchères face aux lots de bois singuliers

Si l'on considère que, sur le plan économique, comme le précise la théorie des coûts de transaction, les agents économiques choisissent la forme de l'organisation des échanges qui minimise les coûts de transaction, il importe pour que les contrats d'approvisionnement soient efficaces que les parties en présence soient en capacité de fixer des conventions de qualité sur les bois commercialisés. L'établissement d'équivalence (Eymard-Duvernay, 2002) se traduit notamment par la mise en œuvre de normes de classement des bois en fonction des essences (résineux, feuillus). Cependant, si ce travail d'objectivation marchande ne pose pas de difficultés majeures pour le bois énergie, le bois d'industrie (trituration, panneau, papier, etc.) et les bois d'œuvre résineux (épicéa, sapin, etc.), dont les usages sont très standardisés (palette, charpente, etc.), il en va autrement pour les bois feuillus précieux (alisier torminal, érable sycomore, etc.) et les chênes de qualité supérieure, où les écarts de prix s'avèrent être conséquents selon les débouchés envisagés (tonnellerie, ébénisterie, parquet, etc.). Pour ces essences, l'établissement d'une hiérarchie objective se révèle très compliquée à mettre en œuvre, car les bois possèdent les caractéristiques des produits singuliers, c'est-à-dire « une configuration de qualités (une multidimensionnalité structurée), incommensurable et marquée par l'incertitude radicale » (Karpik, 2013). Leur caractère incommensurable s'explique par la sensibilité propre aux transformateurs lorsqu'ils se retrouvent seuls face aux bois pour en estimer la valeur. Si les acheteurs peuvent s'accorder sur certains éléments visuels (taille des nœuds, fentes, etc.) ou sur d'autres critères comme la couleur, ils conservent néanmoins une perception très personnelle, faisant à cet égard qu'aucun point de vue ne s'impose véritablement à tous.

---

9. Certains agents de l'ONF soulignent, par exemple, que les exploitants forestiers leur ont rendu service à de multiples occasions en acceptant d'écouler des lots aux enchères qui n'auraient pas trouvé preneur, et qu'à ce titre il est délicat de les écarter des contrats (Marty, 2010b).

Ce premier aspect constitue un obstacle au développement des contrats, car, en l'absence d'une objectivation de la qualité de ces bois, le risque de différends lors de la réception des bois est avéré<sup>10</sup>. À cette première limite s'ajoute le fait que la valeur importante de ces bois pousse les propriétaires à privilégier comme mode de dévolution la vente sur pied<sup>11</sup>, contraire à la contractualisation de bois façonné. À travers ce choix, il s'agit pour l'ONF et les collectivités d'éviter que la ressource dépérisse rapidement en cas d'inventus, mais aussi de maintenir une pression sur les acheteurs en faisant varier plus facilement les volumes proposés sur le marché. Or, en vendant les bois sur pied, l'incertitude sur la qualité est d'autant plus grande qu'elle ne sera connue qu'une fois le bois abattu et transformé. Ce n'est qu'après cette dernière étape franchie, pouvant intervenir plusieurs années après la vente, que l'acheteur a pleinement conscience des éventuelles imperfections jusqu'alors invisibles (présence de mitraille, coloration, etc.).

Confrontés à la singularité de ces bois, les acteurs préfèrent opter pour le système d'enchères<sup>12</sup>, reconnu pour sa capacité à offrir une solution à la problématique de la détermination de la valeur des bois et à la fixation d'un « juste » prix (Marty, 2015c). Profitant du design spécifique de la procédure d'enchères, ils s'appuient sur les réseaux corporatifs (Karpik, 2013) des professionnels présents pour déterminer collectivement un consensus sur la valeur des bois (Marty, 2015c). À l'ONF, il est fréquent que les directeurs de vente réajustent durant la séance de vente leurs prix de réserve et de retrait en se basant sur les soumissions reçues, tandis que les enchérisseurs utilisent la séquentialité des ventes et la transmission de l'offre du vainqueur et des offres non retenues pour juger de la pertinence de leurs estimations, et modifier si besoin leurs futures soumissions. Par conséquent, il est légitime de penser que les bois feuillus précieux et de chêne de qualité supérieure soient durablement vendus aux enchères.

## Conclusion

L'Office national des forêts, qui gère les forêts publiques sous le régime forestier, est autorisé depuis 2005 à signer des contrats d'approvisionnement pour commercialiser les bois issus des forêts publiques. En moins de deux décennies, les contrats d'approvisionnement ont réussi à s'imposer progressivement comme mode de vente privilégié, passant de 1,96 million à 4,19 millions entre 2009 et 2022 (ONF, 2023), au détriment des ventes aux enchères publiques. Ils s'apparentent à une forme de « contrat communautaire », habitée par une norme de justice, dans lequel « les retombées économiques doivent être telles qu'on puisse dire qu'il y a un "juste retour des choses" » (Belley, 1996) entre, d'un côté, la sécurité d'approvisionnement, la baisse des coûts de prospection, la moindre volatilité des prix consentis aux industriels pour

---

10. Cette menace est mentionnée dans le rapport n° 21081-P du CGAAER : « La mission a reçu cependant plusieurs témoignages faisant état, dans le cadre de relations contractuelles établies entre la production sylvicole et la première transformation, de différends sur les qualités réceptionnées par l'acheteur. Cette situation se présente d'autant plus dans la filière Chêne, où la matière première est hétérogène, et alimente des circuits de valorisation impliquant des acteurs distincts et inscrits dans des chaînes de valeur ajoutée très différentes (entre le chêne à merrain, pour la menuiserie ou la charpente, voire les produits semi-finis non valorisés et exportés). Elle oppose de ce fait un frein au développement des contrats » (Moreau et Piveteau, 2022).

11. La vente de bois sur pied reste encore majoritaire, avec 59 % des volumes vendus en 2022 (ONF, 2023).

12. Bien que, sur le plan juridique, ces ventes soient qualifiées depuis 2020 de ventes de gré à gré sur soumissions, elles restent, sur le plan procédural, assimilables à des enchères écrites.

les fixer sur le territoire et dynamiser la filière forêt-bois et, de l'autre, les bénéficient en matière de valorisation de la ressource accordés aux propriétaires de ces forêts.

Pour autant, malgré les avantages qu'il procure, ce dispositif marchand engendre des difficultés dans son application à l'approvisionnement des industries de la première transformation en bois. Les débuts de la contractualisation ont été facilités par la survenue des tempêtes Lothar et Martin de 1999 et la désorganisation du marché par un choc de l'offre. Cependant, ce changement dans la méthode de mise en marché du bois a introduit des changements dans l'organisation du travail et un mécontentement de certains acteurs du secteur, soutenus par une partie des responsables communaux et des agents de l'ONF, liés avec eux par un contrat « moral » en raison des relations durablement établies dans les ventes aux enchères.

Enfin, le dispositif ne semble pas bien adapté à la commercialisation de toutes les essences de bois, et notamment les bois singuliers<sup>13</sup>. Dans cette catégorie de produits, les contrats sont encore trop souvent perçus comme un simple instrument d'ajustement aux variations des cours sur les marchés. Cette perception empêche nombre de responsables communaux et d'acheteurs de les considérer comme de véritables contrats pluriannuels. Les raisons s'expliquent par l'étroitesse de ces marchés, les coûts élevés de la qualification du produit, la nécessité de renégocier fréquemment les prix ainsi que les comportements opportunistes des acteurs.

Le mode d'attribution et/ou de reconduction des contrats d'approvisionnement engendre également des questionnements. L'avantage de la sécurité de l'approvisionnement des industries de la première transformation présente cependant le risque de créer des barrières à l'entrée sur le marché et de favoriser la constitution d'une quasi-rente.

L'organisation de la mise en marché des bois des forêts publiques, qui maintient les avantages des contrats d'approvisionnement et qui limite leurs inconvénients, est toujours en discussion. Une des solutions consiste à préserver une coexistence de la mise en marché par les ventes aux enchères avec les contrats d'approvisionnement dans des proportions qui réduisent une partie des inconvénients liés à ces derniers. Une autre solution pour adapter au mieux l'organisation marchande de l'approvisionnement des industries en bois pourrait être une organisation du marché basée sur l'utilisation de carnets d'ordres similaires à ce qui est observé sur les marchés organisés des actifs financiers ou des matières premières (Dragicevic, 2015). Ces carnets d'ordres offriraient une réponse adaptée aux besoins des industriels en matière de produits standardisés. Cela ne remplacerait pas les méthodes de commercialisation existantes, mais constituerait un dispositif complémentaire pour mieux adapter l'organisation marchande aux particularités de la filière.

---

13. À titre d'illustration, on note qu'en 2022, 29 % des résineux blancs et 12 % des résineux rouges, comme pour le hêtre, ont été vendus dans des contrats d'approvisionnement, contre seulement 3 % des chênes (ONF, 2023).

## Références bibliographiques

- Agreste, 2023. Le déficit extérieur des bois se creuse en 2022. *Synthèses conjoncturelles*, 407, 8 p.
- Ahrne G., Aspers P., Brunsson N., 2015. The organization of markets. *Organization Studies*, 36 (1), 7-27. <https://doi.org/10.1177/0170840614544557>
- Ansaroni M., Trompette P., Zalio P., 2017. Le marché comme forme de régulation politique. *Revue française de sociologie*, 58 (3), 359-374. <https://doi.org/10.3917/rfs.583.0359>
- Autorité de la concurrence, 2009. Avis 09-A-33 du 29 septembre 2009 relatif aux modalités de la vente de bois par l'Office national des forêts (ONF).
- Barkaoui A., Dragicevic A., 2016. Nash bargaining and renegotiation with social preferences: case of the roundwood log supply contracts in the French timber market. *Forest Policy and Economics*, 69, 90-100. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2016.04.007>
- Belley J.-G., 1996. Une typologie sociojuridique du contrat. *Sociologie du travail*, 38 (4), 465-486. <https://doi.org/10.3406/sotra.1996.2280>
- Bianco J.-L., 1998. La Forêt : une chance pour la France. Rapport au Premier ministre. *Revue forestière française*, 50 (6), 493-606. <https://doi.org/10.4267/2042/5567>
- Chiappori P.-A., 2012. Modèles d'appariement en économie : quelques avancées récentes. *L'Analyse économique*, 63 (3), 437-452. <https://doi.org/10.2307/23260428>
- Cour des comptes, 2020. *La structuration de la filière forêt-bois, ses performances économiques et environnementales*, 151 p.
- David P.-A., 1985. Clio and the economics of QWERTY. *American Economic Review*, 75, 332-337.
- Dragicevic A., 2015. Hier les ventes par adjudication, aujourd'hui les contrats d'approvisionnement, demain les carnets d'ordres ? *Revue forestière française*, 67 (2), 127-132. <https://doi.org/10.4267/2042/57903>
- Dragicevic A., 2023. Pseudomonotone variational inequality in action: case of the French dairy industrial network dynamics. *Journal of Industrial and Management Optimization*, 19 (12), 8657-8690. <https://doi.org/10.3934/jimo.2023056>
- Duroure R., 1982. Propositions pour une politique globale forêt-bois. *Revue forestière française*, n° spécial 34, 116 p.
- Eymard-Duvernay F., 2002. Les qualifications des biens. *Sociologie du travail*, 44 (2), 267-272.
- FCBA, 2023. *Memento 2022*. <https://www.fcba.fr/wp-content/uploads/2023/01/Memento-2022-WEB.pdf>
- Ghertman M., 2003. Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction. *Revue française de gestion*, 142 (1), 43-63. <https://doi-org.acces.bibl.ulaval.ca/10.3166/rfg.142.43-64>
- Gomes R., Pavan A., 2016. Many-to-many matching and price discrimination. *Theoretical Economics*, 11 (3), 1005-1052. <https://doi.org/10.3982/TE1904>
- IGN, 2022. *Mémento de l'inventaire forestier*, 68 p.
- Jackson E., Quaddus M., Islam N., Stanton J., 2009. Sociological factors affecting agricultural price risk management in Australia. *Rural Sociology*, 74 (4), 546-572. <https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.2009.tb00704.x>
- Juillot D., 2003. La filière bois française : la compétitivité, enjeu du développement durable. *Revue forestière française*, 55, 191-295.
- Karpik L., 2013. Éléments de l'économie des singularités. In : *Traité de sociologie économique* (F. Vatin, P. Steiner, eds), Paris, Presses universitaires de France, 163-206. <https://doi.org/10.3917/puf.stein.2013.01.0163>
- Lenglet J., 2020. Quand la filière sort du bois : les nouvelles dynamiques territoriales des ressources et des proximités au sein du secteur forêt-bois : construction de stratégies alternatives dans les massifs des Vosges et du Jura. Thèse de doctorat, spécialité géographie, Paris, 433 p.

- Marty G., 2010a. Path dependence in merchant institutions: the case of French public timber sales. In: *The Hidden Dynamics of Path Dependence: Institutions and Organizations* (G. Schreyögg, J. Sydow, eds), 1<sup>re</sup> édition, Palgrave Macmillan, 148-160. [https://doi.org/10.1057/9780230274075\\_9](https://doi.org/10.1057/9780230274075_9)
- Marty G., 2010b. Des enchères de bois public aux contrats d'approvisionnement ? *Économie rurale*, 318-319, 111-122. <https://doi.org/10.4000/economierurale.2792>
- Marty G., 2015a. Le processus d'encastrement et de désencastrement des enchères de bois public. *Revue du MAUSS*, 45, 355-376. <https://doi.org/10.3917/rdm.045.0355>
- Marty G., 2015b. Le catalogue des ventes de l'ONF : un commis forestier au « format papier » ? *Revue d'anthropologie des connaissances*, 9, 183-100. <https://doi.org/10.3917/rac.026.0083>
- Marty G., 2015c. « Juste » prix et réputation professionnelle : un double enjeu pour les enchères de bois public. *Ethnologie française*, 45, 735-744. <https://doi.org/10.3917/ethn.154.0735>
- Méo J., Bétolaud Y., 1980. La filière bois. Rapport, ministère de l'Industrie, Paris, La Documentation française, 78 p.
- Moreau F., Piveteau V., 2022. Le développement de la contractualisation dans la filière forêt-bois. Des partenariats pour l'économie bas carbone. Rapport 21081-P, 80 p.
- Morel M., 2003. Après les tempêtes de 1999 : la filière bois sort de l'épreuve. *Agrège Primeur*, 120, 4 p.
- Mougeot M., 2001. Enchères, gestion publique et concurrence pour le marché. In : *Enchères et gestion publique* (E. Cohen, M. Mougeot, eds). Rapport pour le CAE, collection du Conseil d'analyse économique, 34, Paris, La Documentation française, 25-143.
- Nee V., 2005. The new institutionalisms in economic sociology. In: *The Handbook of Economic Sociology* (N.J. Smelser, R. Swedberg, eds), 2<sup>e</sup> édition, Princeton University Press, 49-74.
- North D.-C., Summerhill W., Weingast B.-R., 2000. Order, disorder, and economic change: Latin America versus North America. In: *Governing for Prosperity* (B. Bueno de Mesquita, H. Root, eds), New Haven, Yale University Press.
- ONF, 2008. Les ventes de bois des forêts publiques en 2007. *Revue forestière française*, 3, 381-393. <https://doi.org/10.4267/2042/19773>
- ONF, 2022. Les ventes de bois des forêts publiques en 2021. *Revue forestière française*, 73 (6), 665-679. <https://doi.org/10.20870/revforfr.2021.7207>
- ONF, 2023. Les ventes de bois des forêts publiques en 2022. *Revue forestière française*, 74 (3), 381-393. <https://doi.org/10.20870/revforfr.2023.7689>
- Pierson P., 1993. When effect becomes cause: policy feedback and political change. *World Politics*, 45 (4), 595-628.
- Pierson P., 2000. Increasing returns, path dependence, and the study of politics. *American Political Science Review*, 94 (2), 251-267. <https://doi.org/10.2307/2586011>
- Puech J., 2009. *Mise en valeur de la forêt française et développement de la filière bois*, Paris, La Documentation française, 75 p.
- Sydow J., Schreyögg G., Koch J., 2020. On the theory of organizational path dependence: clarifications, replies to objections, and extensions. *Academy of Management Review*, 45 (4), 717-734. <https://doi.org/10.5465/amr.2020.0163>
- Tisserand E., 2015. Les forêts vosgiennes à l'ère industrielle. Naissance et formation d'une filière bois dans le département des Vosges. De la Révolution à la Grande Guerre 1790-1914. Thèse en histoire, Mulhouse, 799 p.
- Williamson O.E., 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press.
- Williamson O.E., 1979. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22 (2), 233-261.

## Chapitre 9

---

# Gérer la durabilité de la ressource halieutique par le marché : quel rôle pour les contrats ?

*Annick Vignes*

Ce chapitre aborde les défis de la gestion durable des ressources marines face à la raréfaction due à la surpêche et au changement climatique. Il discute de la nécessité de renforcer la transparence et la traçabilité à travers des certifications de durabilité, tout en soulignant les limites de l'utilisation des quotas – présentés comme outil d'un contrat social – pour gérer la rareté des ressources. Dans un premier temps, les particularités des marchés au poisson sont examinées, et les défis liés à la régulation et à la commercialisation de cette ressource, mis en lumière. L'importance des mécanismes de vente – enchères ou gré à gré – et des contrats informels dans le fonctionnement de ces marchés, où la confiance joue un rôle crucial, est soulignée. Dans un deuxième temps, les ressources halieutiques sont envisagées comme un bien commun dont la gestion peut être pensée collectivement, par exemple à travers la mise en place de totaux admissibles de capture. Dans un troisième temps, les limites de cette gestion collective sont soulignées et le développement de l'aquaculture comme solution potentielle est proposé. Les contrats commerciaux retrouvent toute leur place dans un cadre proche du fonctionnement des marchés agricoles.

**Nota bene :** ce texte a fait l'objet, dans une version très préliminaire, d'une présentation aux 17<sup>es</sup> Journées de recherches en sciences sociales INRAE-SFER-Cirad, qui ont eu lieu les jeudi 14 et vendredi 15 décembre 2023 sur le Campus Agro de Paris-Saclay.

### Introduction

En économie, les marchés au poisson ont été régulièrement cités comme des exemples particuliers de marchés aux fonctionnements spécifiques. De nombreux auteurs ont notamment souligné que sur ces marchés la règle du prix unique n'était pas toujours respectée. Ainsi, William Thomas Thornton (1870), qui souhaitait remettre en cause la loi de l'offre et de la demande comme processus de fixation du prix d'équilibre, observait les prix des transactions sur deux marchés fonctionnant selon des enchères différentes, des enchères anglaises et des enchères hollandaises. Les enchères anglaises correspondent à un processus de vente dans lequel les

acquéreurs potentiels enchérissent à la hausse : quand plus personne n'enchérit, c'est celui qui a fait la dernière offre (donc la plus élevée) qui remporte le bien à vendre. Les enchères hollandaises sont des enchères descendantes. C'est donc le premier qui fait une offre qui remporte le bien. Cet auteur constatait alors qu'il était possible, dans des marchés avec des caractéristiques similaires – même nombre d'agents, même quantité de poisson de type identique –, d'avoir deux prix différents, celui dans le marché d'enchères ascendantes étant supérieur à celui dans le marché d'enchères descendantes.

Cet exemple a amené John Stuart Mill (1871) à réfléchir sur les conséquences d'une offre inélastique (ici, conséquence d'une économie de cueillette) sur le mécanisme de fixation du prix des biens. Dans le cas de la pêche et en dehors de toute régulation, la quantité offerte dépend des quantités pêchées et est donc soumise à d'importants aléas. Une autre caractéristique du poisson est qu'il s'agit d'un bien qui, à l'état frais, ne se conserve que très peu, et cela influence les stratégies d'achat des acheteurs. Au XIX<sup>e</sup> siècle, l'économiste Vilfredo Pareto, observant le marché au poisson de Genève, constatait que les prix de transaction s'effondraient entre l'ouverture quotidienne du marché et sa fermeture. Il expliquait cela par le fait que, le poisson étant un bien hautement périssable, sa quantité variait rapidement au fil du temps. Il était alors normal qu'en fin de matinée, les acheteurs refusent de payer un prix aussi élevé qu'en début de journée, même si, finalement, la perte de qualité n'était pas si évidente que ça. Selon lui, la ménagère avisée avait intérêt à attendre la fin du marché pour acheter son poisson.

Ces marchés ont continué à susciter l'intérêt des économistes. L'observation de certains de ces grands marchés a donné lieu à une littérature foisonnante. Sans prétention à l'exhaustivité, on peut citer le marché au poisson de Marseille (Kirman et Vignes, 1991), le Fulton Market de Boston (Graddy *et al.*, 1995 ; 2006 ; Graddy et Hall, 2011), le marché au poisson d'Ancône (Gallegati *et al.*, 2011), le marché au poisson de Boulogne-sur-Mer (Mignot *et al.*, 2012 ; Tedeschi *et al.*, 2012) ou le marché de Tsukiji (Bestor, 2004).

Ces marchés présentent en effet des cas d'étude tout à fait passionnants pour les économistes. Il s'agit de marchés avec peu ou pas de barrières à l'entrée (en principe, n'importe quel bateau peut débarquer sur n'importe quel port, après s'être enregistré auprès des autorités compétentes et avoir fait vérifier sa marchandise). Comme dit précédemment, il s'agit d'une économie de cueillette : ce ne sont donc pas des différences dans les coûts de production qui permettent d'expliquer les différentiels de prix constatés. L'essentiel des ventes se fait dans un même lieu – la halle à marée – et a lieu quotidiennement, sur des intervalles de temps courts. Tout le monde peut observer tout le monde, on peut donc imaginer une information partagée par les acteurs du marché. Pour un économiste, une telle description correspond aux caractéristiques de marchés concurrentiels à la Léon Walras. Libre entrée-sortie, unité de lieu et de temps, pas de coûts de production ou les mêmes pour tous... Les différentiels de prix affichés pour des unités de biens similaires échangées à des instants proches interpellent cependant l'analyste. La question de l'équilibre sur ces marchés et de l'efficacité de leur organisation reste largement ouverte.

Depuis le début des années 1980, le poisson est passé du statut d'une ressource considérée comme infinie à une ressource en voie de raréfaction, sous la double

pression des pratiques de surpêche et du dérèglement climatique. Des organisations internationales ont pris acte de ce changement et, notamment en Europe, une politique de quotas a été imposée pour préserver la ressource. Alors qu'à la fin du xx<sup>e</sup> siècle les économistes affirment la supériorité des marchés organisés en enchères, en matière d'efficacité et de partage du surplus, et que les États-Unis, sous l'influence de Milgrom (2004), réorganisent certains de leurs marchés bilatéraux comme des marchés d'enchères, la Commission européenne pousse les pays à réorganiser leurs marchés au poisson, les faisant passer de gré à gré aux enchères : avec l'instauration des quotas, cette restructuration devait permettre une plus grande stabilité des revenus, malgré des pêches de moindre importance. En 2013, il sera pris acte de l'échec de cette politique, et une nouvelle organisation s'imposera qui tentera de faire la part belle aux contrats commerciaux. L'inéluctable raréfaction de la ressource et le développement de l'aquaculture, qui paraît fournir une alternative intéressante aux réserves naturelles, doivent progressivement amener la production halieutique d'une économie de cueillette vers une économie d'élevage qui favorise la mise en place de contrats de vente similaires à des contrats de vente agricole, afin d'assurer une stabilité des échanges et une meilleure planification de la production.

La plupart des analyses sur les marchés de ressource halieutique se placent *de facto* dans un cadre microéconomique de rationalité individuelle. On y fait en effet l'hypothèse que la ressource halieutique est une ressource comme les autres, qui s'échange selon les lois classiques de l'offre et de la demande, chaque producteur (pêcheur) cherchant à maximiser le profit qu'il peut espérer de sa récolte. Mais certains auteurs soulignent que le poisson relève en fait d'un bien commun, pour lequel les droits de propriété sont attribués *a posteriori*, c'est-à-dire après que les bateaux de pêche se sont appropriés leurs captures et les ont débarquées sur les halles à marée. Cette ressource doit donc être gérée au niveau local, national ou mondial à travers un contrat social passé entre les gouvernements, les professionnels et les utilisateurs de la ressource. Notre interprétation ici est que la politique de quotas, menée par l'Europe et décidée en commun par les pays européens concernés, est une application directe de cette approche en matière de contrat social. Ce sont en effet les gouvernements européens qui sont en charge de faire respecter les totaux admissibles de capture (TAC) et les quotas décidés chaque année en décembre à Bruxelles. Chaque État membre applique une clé de répartition entre les OP et le groupe des « non adhérents à une organisation de producteurs ». Chaque OP établit ensuite un plan de gestion pour ses adhérents.

Ce chapitre se déroule en trois temps : le premier décrit le fonctionnement des marchés au poisson, en soulignant la difficulté à réguler ces marchés et le rôle de la confiance et des contrats informels dans leur fonctionnement. La notion de contrat informel y est clairement explicitée. Dans un deuxième temps, les implications de la dimension « bien commun » du poisson sur l'exploitation de la ressource et sa commercialisation sont interrogées, en analysant la pertinence d'un contrat social. Les points forts et faibles de la politique des quotas y sont ainsi examinés. Enfin, nous montrons en quoi les ressources halieutiques naturelles, ayant été gravement affectées par la surexploitation et ne suffisant plus à nourrir une population mondiale sans cesse croissante, une solution peut être de développer l'aquaculture. Les contrats commerciaux retrouvent alors toute leur place dans l'organisation des ventes, avec des caractéristiques proches de celles des contrats commerciaux dans les autres marchés agricoles.

## 1. Une production peu régulée, de la confiance et des contrats informels

Comme expliqué en introduction, les particularités du poisson (périssable et dont la production relève d'une économie de cueillette) contribuent à expliquer les particularités relevées dans le fonctionnement des marchés. Ces particularités sont présentées dans le point suivant. Nous expliquons d'abord en quoi les marchés au poisson sont restés pendant longtemps peu organisés, avant de faire le point sur la régulation des pêcheries européennes depuis 1983. Nous analysons enfin le rôle de la confiance comme vecteur de contrats informels sur ces marchés.

### 1.1. Des marchés peu organisés

Selon Bareau (2003), la réglementation de la pêche s'est organisée dès le Moyen Âge puis a été solidement établie sous l'Ancien Régime, émanant tant de la royauté que d'autorités locales. Le but affiché était de préserver la renouvelabilité de la ressource et d'éviter la surpêche dans les zones côtières. Un exemple de cette volonté d'organisation est celui des prud'homies de pêche (communautés de patrons pêcheurs), apparues en Provence au Moyen Âge et qui exercent encore de nos jours, selon le décret du 19 novembre 1859 concernant la police de la pêche, dans le cinquième arrondissement maritime de Toulon. Ces communautés, qui connaissent parfaitement leurs territoires de pêche, en pratiquent une régulation économique dans les eaux méditerranéennes qui leur sont dévolues, tout en s'assurant de préserver les capacités de reproduction de la ressource (Rauch, 2014). Néanmoins, force est de constater que les marchés au poisson s'organisent dans l'objectif d'intensifier leur production tout au long du XIX<sup>e</sup> siècle, puis du XX<sup>e</sup> siècle, profitant des innovations techniques et répondant à une demande importante, puisque source de protéine. En fait, dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, de premières alertes sont lancées par les pêcheurs (Troadec, 1989), qui rapportent des difficultés liées à la baisse des volumes pêchés et à la diminution de la taille des poissons remontés. De nombreux articles soulignent le rôle crucial joué par les conserveries dans l'augmentation des quantités pêchées, notamment au cours de la Seconde Guerre mondiale (Fichou, 2002). Les conserves de maquereau et de sardine se sont en effet révélées précieuses quand il s'est agi de nourrir l'armée ou une population qui subissait de nombreuses pénuries alimentaires. Cet auteur nous rapporte que, à partir de 1940, les autorités en place (collaboratrices avec les Allemands) ont tenté d'organiser les marchés au poisson pour mieux assurer la production de conserves. Dans cet objectif, ils vont interdire la vente aux enchères et exiger que la vente des poissons pêchés se fasse à travers des contrats avec les conserveries (contrats qui seraient contrôlés par l'État). En fait, ces tentatives de régulation seront un échec, et très peu de contrats seront signés à cette époque, les pêcheurs continuant à vendre leur marchandise comme à leur habitude.

Après la Seconde Guerre mondiale et cinq ans de mise en veille des marchés halieutiques – pénurie de gas-oil pour faire sortir les bateaux, raréfaction de la main-d'œuvre disponible, danger à cause des batailles navales –, les stocks de poisson s'étaient largement renforcés. Des besoins accrus en production agroalimentaire et des objectifs affirmés de privilégier la sécurité alimentaire en Europe, avec comme conséquence un soutien aux pêcheurs (leur permettant notamment d'accéder à des bateaux plus puissants et à des techniques de pêche plus efficaces), vont favoriser des

pratiques de surpêche. Comme rappelé dans l'encadré 9.1, plus de 121 000 tonnes de produits halieutiques étaient débarquées sur le marché au poisson de Boulogne-sur-Mer au début des années 1960 (Germe, 1962). À titre de comparaison, en 2022, les quantités débarquées dans ce port étaient de 28 000 tonnes de produits halieutiques (source : FranceAgriMer<sup>1</sup>).

Dans les années 1980, l'Europe impose des quotas sur les pêches, dont l'objectif est à la fois d'assurer la renouvelabilité de la ressource et de poursuivre l'objectif de sécurité alimentaire initié par le traité de Rome en 1957.

### **Encadré 9.1. Évolution des quantités pêchées à Boulogne-sur-Mer : une ressource surexploitée**

Dans les années 1960, 4 espèces représentaient 80 % de la pêche débarquée à Boulogne-sur-Mer : 121 000 tonnes débarquées par an.

Dans les années 1980, une vingtaine d'espèces en quantités quasi égales :

120 000 tonnes débarquées par an ; introduction des quotas de pêche en Europe.

Dans les années 2010, 70 espèces pêchées, plus de 30 espèces représentent moins de 50 % des quantités débarquées : en 2015, fin des prix de retrait.

En 2022, plus de 300 espèces pêchées, une cinquantaine constituent 95 % de la marchandise écoulée : 28 000 tonnes débarquées.

## **1.2. La régulation européenne des pêcheries pendant les années 1980**

Le 27 janvier 1983 est adopté le règlement 170/83, texte fondateur de la nouvelle politique commune de la pêche (PCP) qui institue un régime communautaire de conservation et de gestion des ressources de pêche devant garantir une gestion équilibrée des ressources halieutiques. Le texte prévoit ainsi, dans son article 2, une limitation des prises autorisées après avoir défini un zonage spécifique, avec « l'établissement de zones où la pêche est interdite ou limitée à certaines périodes, à certains types de navires, à certains engins de pêche ou à certaines utilisations des captures ». Ce règlement fixe aussi des normes en matière d'engins, des tailles ou des poids minimum concernant les prises, et prévoit la limitation de l'effort de pêche par la limitation des captures. Ce texte institue par ailleurs dans son article 12 un comité scientifique et technique des pêches en charge de l'évaluation des ressources halieutiques, et permettant à la Commission européenne de proposer des TAC négociés par les États membres au Conseil de l'Europe. Les objectifs clairement affichés par cette réglementation étaient de mettre en place les conditions d'une exploitation durable des stocks halieutiques, mais aussi de garantir la viabilité économique des flottilles et de fournir une alimentation de qualité à prix raisonnable aux consommateurs : seules les mers du Nord (mer du Nord, Atlantique, Manche) sont soumises à ces restrictions. Il faudra attendre la fin des années 2010 pour que des quotas soient mis en place en Méditerranée et dans l'Adriatique.

1. FranceAgriMer, chiffres clés 2023. <https://www.franceagrimer.fr/content/download/74190/document/BIL-MER-2024-CHIFFRES-CLES-2023.pdf>

L'instauration de quotas de pêche s'accompagne d'un effort pour rendre l'activité efficace. À partir de 1983, la politique structurelle destinée à favoriser le développement du secteur de la pêche, par la mobilisation de l'instrument financier d'orientation de la pêche (Ifop), vient relayer ces efforts de conservation par la définition des programmes d'orientation pluriannuels (POP) fixant des objectifs de réduction des flottilles. Durant cette même période, de nombreux marchés au poisson, qui fonctionnaient jusque-là de gré à gré ou selon des enchères très simples (type enchères anglaises), voient leurs mécanismes de vente modifiés, avec l'organisation de salles de vente dotées de systèmes d'enchères complexes, excluant en fait la possibilité de relations contractuelles, même si, de notre point de vue, un prix fixé à travers une enchère répond à la définition simple d'un contrat « mécanisme d'engagement mutuel entre au moins deux parties ». Notons ici que les années 1980 correspondent à une période dans laquelle les pouvoirs publics, en Europe ou aux États-Unis, considèrent les enchères comme un mode de vente optimal, qui permet aux participants d'accéder au même niveau d'information et qui doit donc assurer que le mécanisme de répartition des ressources se fait dans des conditions de concurrence pure et parfaite (Milgrom, 2004). Cette idée va perdre de sa force au début des années 2010. Ce point sera développé par la suite.

Ainsi, le marché de Boulogne-sur-Mer, qui fonctionnait de gré à gré, fera à cette époque l'objet d'investissements importants qui permettront de vendre les lots de poisson sur 7 postes en parallèle, selon un mécanisme sophistiqué d'enchères ascendantes sur une courte durée de temps, puis descendantes. L'idée était de rationaliser les processus de vente, d'assurer une meilleure information sur l'état des pêches et, *in fine*, d'assurer un partage du surplus équitable entre producteurs et acheteurs. Il nous faut toutefois souligner que, même si les années 1980 sont dominées par l'idée que les enchères correspondent à la forme de vente la plus efficace, les marchés au poisson restent organisés de façons très diverses, d'une région à une autre, d'un pays à l'autre, et sans qu'il soit possible de trouver une explication claire à ces différences d'organisation. Par exemple, Gallegati *et al.* observaient en 2011 qu'en Islande à cette période coexistaient 32 marchés avec mécanismes de ventes aux enchères, dont 18 enchères anglaises, c'est-à-dire à prix croissant, et 14 enchères hollandaises, c'est-à-dire à prix décroissant. Le marché au poisson islandais est largement dominé par la pêche du cabillaud : il est donc difficile d'expliquer les différences dans les choix de ces mécanismes par une éventuelle diversité dans les espèces de poisson vendues. Toujours à la même époque, à Lorient ou Boulogne-sur-Mer, le poisson se vendait sur un marché où les acteurs pouvaient choisir d'acheter à travers des enchères ou du gré à gré. Dans le Sud, à Sète, le marché au poisson était organisé en enchères hollandaises alors que, non loin de là, à Marseille, il était vendu de gré à gré. À Sydney, en Australie, le marché au poisson se déroulait sous la forme de 2 ventes aux enchères hollandaises simultanées, tandis que les enchères du marché d'Ancône, en Italie, étaient organisées comme 3 ventes parallèles aux enchères.

### 1.3. La confiance comme vecteur de contrat informel

La production halieutique est essentiellement débarquée sur des marchés d'intérêt nationaux, sur lesquels des bateaux de pêche vendent leur récolte à des mareyeurs et d'autres professionnels de la revente ou de la transformation. Ces marchés ont lieu quotidiennement ou quasi quotidiennement. Ainsi, même si le nombre

d'individus présents peut être important (en 2010, on comptait, à Boulogne-sur-Mer, 100 acheteurs et 200 bateaux en moyenne), les gens se rencontrant régulièrement nouent des relations individuelles qui contribuent à façonner l'organisation des échanges (Mignot et Vignes, 2016). En 2006, 150 bateaux débarquaient sur la criée de Marseille (à la halle de Saumaty) quand 250 acheteurs en moyenne venaient s'y approvisionner. Ces relations interindividuelles se retrouvent sur la plupart des marchés au poisson décrits dans la littérature, qu'il s'agisse du marché d'Ancône (Italie), du Fulton Fish Market de Boston, de celui de Tsukiji au Japon ou du marché au poisson de la Nouvelle-Angleterre (Wilson, 1980). L'analyse économétrique révèle que la répétition de transactions entre deux agents (un vendeur, un acheteur) influence clairement le prix auquel ces transactions ont lieu, et ceci que le marché soit organisé selon des enchères ou en gré à gré. Ainsi, les articles décrivant le fonctionnement du marché au poisson de Marseille (Vignes et Etienne, 2011) ou celui d'Ancône montrent que la loyauté d'un acheteur par rapport à un vendeur donné lui assure un prix inférieur en moyenne quand, sur le marché de Boulogne-sur-Mer, ces relations privilégiées tendent à déterminer des prix en moyenne plus élevés que les transactions passées entre des individus qui n'ont pas l'habitude d'échanger entre eux. Si, à première vue, ces résultats peuvent sembler contradictoires, une explication simple peut en être faite, en lien direct avec la théorie économique. Ce prix plus élevé que la moyenne du marché peut en effet être vu comme une garantie contre le risque. Sur les marchés d'Ancône ou de Marseille, dont les espèces pêchées ne sont pas réglementées par des TAC au moment où les études sont menées, le risque sur les marchés se situe côté offre (ne pas réussir à vendre toute sa production). Ce sont donc les vendeurs qui paient l'assurance contre le risque, en acceptant des prix plus bas de la part d'acheteurs réguliers. Sur le marché de Boulogne-sur-Mer ou sur d'autres grands marchés de l'Atlantique, des quotas contraignants font peser le risque sur la demande, qui craint de ne pas pouvoir s'approvisionner à hauteur de ses besoins.

Il existe une littérature conséquente sur le rôle de la confiance comme facilitateur des échanges sur les marchés et comme stabilisateur des échanges sur le long terme. Selon Servet (2020), la confiance se caractérise par l'utilisation, la réactivation ou l'établissement de liens sociaux, qui généralement constituent des obligations réciproques, même si cette réciprocité peut ne pas être respectée. Ces liens ne sont ni appropriables ni cessibles et peuvent cesser à chaque instant. En ce sens, une relation de confiance semble différente d'une relation contractuelle classique liant deux individus sur un marché concurrentiel. Elle est néanmoins considérée par la littérature économique comme un moyen de réduire l'incertitude associée à un échange (Guiso *et al.*, 2008), de réduire le risque (McCabe *et al.*, 2007) ou de réduire les coûts (Meidinger *et al.*, 1999).

Quand, sous la poussée de l'Europe et du règlement 170/83, la France a réorganisé nombre de ses halles à marée pour implémenter des mécanismes d'enchères sophistiqués, les parties prenantes des différents marchés (pêcheurs, mais aussi mareyeurs, grossistes, etc.) ont protesté, réclamant parfois vigoureusement de retourner à des systèmes de vente de gré à gré. Ce fut notamment le cas à Lorient et à Boulogne-sur-Mer, deux gros marchés à cette époque. Après de nombreuses négociations entre parties prenantes, il a été décidé que ces marchés pouvaient fonctionner sous forme hybride, avec une partie en enchères et une partie en

gré à gré. Depuis septembre 2015, les acheteurs professionnels référencés sur le marché de Boulogne-sur-Mer peuvent acheter sur la halle à marée, mais aussi directement sur les bateaux ou par internet, qui correspond en fait à une forme virtuelle de marché de gré à gré. Pour simplifier, on retiendra que chaque matin, un bateau arrivant au port peut décider de déposer sa marchandise aux enchères ou la vendre en bilatéral, directement depuis son bateau. L'observation empirique a révélé que, d'une part, ces deux formes de marché affichaient de façon surprenante une coexistence stable, et que, d'autre part, les comportements de loyauté étaient fréquents, notamment sur le marché de gré à gré (de nombreuses paires de vendeur-acheteur font affaire de façon répétée). Forts de ce constat, Mignot et Vignes (2021) et Hernandez *et al.* (2018) proposent un indice de confiance fondé sur la mesure de l'intensité des rencontres de paires vendeur-acheteur. Ces auteurs montrent que cet indice de confiance est plus important sur le marché négocié que sur le marché d'enchères, contribuant à assurer la robustesse du marché négocié. Dans la lignée d'autres auteurs (Greif et Newman, 1997 ; Brousseau et Fares, 2000 ; Djermoun et Chehat, 2010), nous considérons que cette répétition des échanges, combinée à des prix en moyenne plus élevés, correspond à une forme de contrat informel sur des marchés qui restent peu organisés par ailleurs. Nous faisons notamment référence à la distinction faite par Brousseau et Glachant (2002), qui expliquent comment les relations contractuelles s'appuient sur des institutions destinées qui peuvent être formelles (administration, système juridique ou associations professionnelles) ou informelles (culture, traditions et coutumes). Ces contrats informels, non écrits, dont les termes peuvent être facilement adaptés aux variations de l'offre et de la demande, sont intimement liés aux relations sociales et interindividuelles, ce qui leur assure une fiabilité certaine. Ainsi, leur grande adaptabilité et leur robustesse due à la force des liens sociaux en font des outils efficaces (Veldwich et Woodhouse, 2022).

## 2. Gouvernance d'un commun et contrat social

La production de poisson a jusque-là été présentée comme relevant d'une économie de cueillette. Les réserves de poisson dans les mers et les océans du globe constituent des ressources naturelles reproductibles sous certaines conditions, et pour lesquelles il n'existe pas de frontière. Au contraire d'un gisement de pétrole ou de charbon, les poissons circulent librement et, pour reprendre la définition d'Elinor Ostrom, représentent un bien commun pour lequel, par définition, les droits de propriété privée n'existent pas. Pendant longtemps, la pêche a été majoritairement en libre accès et sans aucune réglementation. D'une certaine façon, cette activité représente un paradoxe économique dans la mesure où les pêcheurs vendent des biens (des ressources halieutiques) qui ne leur appartiennent pas et qu'ils n'ont pas produits. C'est seulement dans la seconde partie du xx<sup>e</sup> siècle que va être remis en question l'ordre juridique établi autour du principe de liberté des mers et d'accès aux ressources, pour aboutir à la mise en place de zones économiques exclusives (ZEE) en 1982. Il aura fallu attendre 1970 pour que l'Europe élabore une politique commune de la pêche, alors que l'importance de la gestion des stocks halieutiques était déjà évoquée dans le traité de Rome en 1957.

Nous réfléchissons dans ce qui suit au statut particulier des ressources halieutiques, considérées comme un « commun », et à l'implication même de cette caractéristique dans l'organisation de sa commercialisation. Nous rappelons dans un premier temps

ce qu'on entend par tragédie des communs, avant d'expliquer ce qu'est un contrat social, pour nous interroger enfin sur l'efficacité des quotas comme outil d'exécution d'un contrat social.

## 2.1. La tragédie des communs

Dans son article devenu emblématique par son titre, « The tragedy of the commons » (1968), Garret Hardin expliquait comment un accès complètement libre aux ressources naturelles ne peut que conduire à des comportements de prédation et de surexploitation. S'appuyant sur le cas d'un village où des villageois auraient accès au pré communal pour faire paître leurs vaches, Hardin explique que, du fait du libre accès de la ressource (le pré communal), aucun paysan n'intègre dans son calcul économique le coût de la ressource fournie par la collectivité. Le surpâturage endommage la fertilité du pré communal et provoque la destruction du bien collectif. La « tragédie de l'accès libre » représente un bon exemple de cas où le comportement rationnel et maximisateur des individus (à la base du modèle économique néoclassique) conduit à un résultat dégradé pour l'ensemble du groupe. Contre les conclusions morales et pessimistes d'Hardin, un courant de pensée dans le sillage des travaux d'Ostrom (2008) remet à l'honneur les communs, et construit un paradigme d'économie politique alternatif ou complémentaire aux marchés pour répondre aux défis de la surexploitation et du partage des ressources. Les règles de fonctionnement de la gestion de ces communs et leur articulation avec d'autres modes de coordination ou de régulation sont au cœur de cette littérature. Gordon (1954) soulignait que l'activité de pêche et l'exploitation des ressources halieutiques sont emblématiques de toutes les activités pour lesquelles les ressources naturelles sont détenues en commun dans des conditions de concurrence individualiste. La gestion de ces biens requiert de définir clairement l'ensemble des parties impliquées dans le partage ainsi que les règles de partage et une autorité pour les faire respecter.

## 2.2. Pourquoi un contrat social ?

Dans une approche un peu différente de la littérature citée jusqu'à présent, Lam et Pauly (2010) remarquent que la plupart des débats sur la gestion de la pêche par les pouvoirs publics, axés sur l'effondrement dramatique des pêcheries, ont éludé la dimension éthique implicite de l'exploitation, à des fins privées, de ressources halieutiques qui sont la propriété de l'État. Ces auteurs expliquent que le privilège de pêcher est un droit conditionnel souvent perçu de manière néfaste comme un « droit » défini par la loi. Or l'octroi de ce qui s'apparente plutôt à un privilège de pêche n'a pas été juridiquement reconnu : et ce que ce droit implique en matière de responsabilités éthiques liées à l'exploitation des ressources halieutiques n'est que très peu considéré. Ainsi, la pêche professionnelle relève plutôt d'une appropriation d'un bien auquel on attribue implicitement des droits de propriété *a posteriori*, en acceptant en fait que les pêcheurs vendent le produit de leur pêche. Selon ces mêmes auteurs, le droit de pêcher et de commercialiser sa production devrait être assorti d'une obligation morale de préserver la ressource. Cette obligation devrait être portée par les gouvernements, et ce, aussi bien dans l'intérêt des entreprises de pêche privées que de la société civile, chacun ayant intérêt à ce que les capacités de reproduction de la ressource soient préservées. Les ressources

marines appartiennent à tous. Les auteurs prônent alors l'élaboration d'un contrat social pour une pêche éthique dans un cadre de gouvernance collaborative, qui définisse la responsabilité des entreprises dans la gestion des biens communs. Ils soulignent l'urgence d'explicitier le droit de toute société à pêcher afin de répondre non seulement aux besoins de sécurité alimentaire, mais aussi à l'exigence de préservation de la biodiversité.

En ce qui concerne les besoins d'énoncer des règles qui garantissent une pêche éthique, les labels certifiant une pêche durable et respectueuse des écosystèmes marins ont mis beaucoup de temps à voir le jour. Il a fallu attendre 1997 pour que soit créé le label privé MSC (Marine Stewardship Council), cocréé par WWF et Unilever, un groupement d'entreprises. Les premiers labels bio concernant l'agriculture biologique remontent, eux, à 1985. L'écolabel Pêche durable sera finalement lancé en 2017 par FranceAgriMer, portant ainsi en France une alternative gouvernementale au label MSC, montré du doigt pour son manque de transparence. Ces labels peuvent être vus comme autant de contrats sociaux, entre différentes parties prenantes, pour gérer au mieux une ressource commune.

Gérer les ressources halieutiques dans une optique de durabilité écologique et socio-économique nécessite de réguler les interactions entre les différents acteurs de la société, tant privés que publics. On a cru pendant longtemps que les arrangements pouvaient être formels, comme dans la conception et la mise en œuvre d'institutions sociales, et informels, comme dans le respect volontaire des normes de comportement acceptées par la communauté ou la société. En d'autres termes, pour se libérer des tragédies liées à l'exploitation des ressources, la société mondiale a besoin de mécanismes de gouvernance pour les écosystèmes dominés par l'homme, qui peuvent imposer des responsabilités morales assorties de droits légaux aussi bien aux gouvernements qu'aux entreprises privées et aux utilisateurs publics, et qui définissent les conditions d'utilisation des ressources. Une solution semble être d'évoluer de l'accès libre à des droits de propriété restreints, communs, étatiques et nationaux.

Il ne faut néanmoins pas oublier la dimension internationale des ressources halieutiques, dont l'évolution et les migrations ne connaissent pas les limites des eaux territoriales. Une solution alternative est de fixer des règles de gestion commune à l'échelle du monde, avec des contraintes suffisamment fortes (menace crédible) pour qu'elles soient respectées par toutes les parties prenantes. Il faut malheureusement reconnaître que la communauté internationale peine à se mettre d'accord sur des règles de gestion des eaux internationales. Comme le rappelaient Catanzano *et al.* (2002), il aura fallu attendre 1973 et la 3<sup>e</sup> Conférence des Nations unies pour que s'impose le principe de ZEE. Il aura fallu ensuite de nombreux rounds de négociations aux États membres de l'Organisation des Nations unies afin de se mettre d'accord sur le premier traité international de protection de la haute mer – qui commence là où s'arrêtent les ZEE. Après un échec cuisant en août 2022 (voir Lefournier *et al.*, 2023), un traité a été enfin signé, le 5 mars 2023, après quinze années de discussions. Ce texte – adopté définitivement le 19 juin 2023 à New York – se veut contraignant. Il prévoit la création d'aires marines protégées en haute mer et l'obligation d'études d'impact environnemental avant toute activité. Cela devrait permettre de préserver 30 % des mers et des océans d'ici 2030 quand, aujourd'hui, seulement 1 % de la haute mer environ fait l'objet de

mesures conservatoires. Mais les organisations environnementales s'inquiètent de la longueur du chemin à parcourir avant que ce traité n'entre en vigueur et permette d'arborer un instrument international juridiquement contraignant.

### 2.3. Des quotas comme instruments de contrat social ?

Les théories du contrat social prévoient que des individus rationnels se mettent d'accord par un contrat, un pacte ou une convention, pour renoncer à certains droits individuels en échange d'un certain ordre social, en acceptant une règle de fonctionnement juste et contraignante. Dans son *Léviathan*, Thomas Hobbes semble désigner l'État comme autorité centralisatrice et représentante de la confiance des autres pour mettre en place ces règles de répartition.

Face à la raréfaction de la ressource ont été développés des instruments de gestion des stocks, notamment les quotas individuels transférables ou les TAC décidés au niveau européen. À première vue, il semble que ces instruments fassent sortir la pêche d'une logique de compétition individualiste pour aller vers une gestion commune, les contrats étant alors passés au niveau d'une gouvernance collective : ce que Lam et Pauly (2010) désignent par contrat social. Ainsi, au niveau européen, les pays membres s'accordent chaque année sur différents quotas de pêche. Ils s'engagent ensuite à répartir ces quotas équitablement dans leur pays, en s'appuyant sur les institutions en place (OP, groupements de professionnels, etc.), puis à les faire respecter. Ces quotas, qui font l'objet de négociations acharnées, affichent bien un double objectif de nourrir les populations et de préserver les pêcheries. Ils limitent les efforts de pêche, en protégeant notamment les espèces les plus menacées, et en contrepartie assurent un soutien au monde de la pêche.

En France, les quotas sont ensuite répartis entre les différentes OP, qui redistribuent ensuite à leurs adhérents. Les bateaux hors OP se voient aussi attribuer des parts de quotas, mais ils semblent défavorisés dans les négociations menées annuellement, la France ayant fait le choix de ne pas utiliser le système de gestion des quotas par le biais de quotas individuels transférables (QIT). Les producteurs (adhérents ou pas d'une OP) ne peuvent pas échanger leurs quotas entre eux. Ainsi, un bateau qui ne pêcherait pas l'entièreté de la quantité d'une certaine espèce qui lui a été allouée ne pourrait bénéficier d'aucune contrepartie.

Jusqu'en 2013 et la PCP, les pêcheurs auront été assurés de subventions pour une modernisation du matériel et de prix de retrait (rachat par l'Europe des invendus sur les halles à marée). Ils auront aussi bénéficié de nouvelles organisations de marché, censées leur assurer des gains plus élevés. À partir de 2013 et de la nouvelle réglementation, les conditions vont se durcir.

L'action publique a donc un rôle majeur à jouer dans l'application de ce contrat social, entre soutien aux professionnels concernés et sanctions à appliquer pour faire respecter le contrat. De nombreux pays européens ont néanmoins du mal à faire respecter ces quotas. En 2003, la Commission européenne adressait un avertissement au Danemark, à la Suède, aux Pays-Bas, à la Belgique et à la France pour non-respect des TAC. En 2005, la Commission européenne a sanctionné la France à hauteur de 78 millions d'euros pour des pratiques de surpêche. En 2022, 51 % de la pêche française était considérée comme durable, 33 % des débarquements provenaient de populations de poissons en surpêche et 2 % de populations effondrées, soit

6 540 tonnes de poisson vendues sur le sol français (Ifremer, 2023). Le reste de la ressource produite (soit 14 %) échappait à tout référencement.

Ainsi, si le respect des règles qui régissent le contrat social peut poser problème, l'établissement de ces règles mêmes reste compliqué. En 2023, l'organisation non gouvernementale (ONG) Oceana considérait que 13 % des TAC fixés pour 2024 dépassaient les préconisations de prudence des scientifiques<sup>2</sup>. Si ce chiffre représente une amélioration par rapport aux précédents TAC, il reste encore contradictoire avec des objectifs de pêche durable. On observe ici que les règles de fixation des quotas de pêche se heurtent à la question de la hiérarchisation des priorités pour les différents pays européens, entre besoins alimentaires, nécessité de protéger une profession malmenée et impératif de protection de la ressource. On touche là aux difficultés de l'établissement de tout contrat social.

### **3. Les limites du contrat social et la généralisation des contrats commerciaux**

Au début des années 2000, les scientifiques lancent des alertes répétées concernant l'épuisement des ressources halieutiques et des comportements prédateurs récurrents dans le monde de la pêche française. En 2005, la Commission européenne sanctionne lourdement la France – condamnation pécuniaire devant la Cour de justice de l'Union européenne par un arrêt du 12 juillet 2005 –, notamment pour des pratiques de surpêche des poissons sous-taille (Debril, 2012). Ces sanctions mettaient fin à une procédure qui courait depuis 1988, époque à laquelle l'Europe avait commencé à reprocher à la France de ne pas assez exercer l'activité de contrôle du respect des modalités de pêche, telles que définies lors de l'octroi des quotas. Il était entre autres observé que le contrôle des filets effectué par les autorités françaises était fondé, jusqu'en 1985, sur des normes moins strictes que les règles communautaires en vigueur. Les autorités nationales ne disposaient pas des jauges prévues par la réglementation communautaire pour mesurer les filets, ou utilisaient des jauges non conformes à cette réglementation. Il semblerait aussi que les normes nationales en vigueur étaient moins strictes que celles fixées par la réglementation communautaire. Certaines espèces interdites à la pêche (fin de quotas ou mesures de protection spécifiques) pouvaient être débarquées et vendues sur certaines halles à marée, alors qu'elles auraient dû être retirées de la vente.

Ces sanctions et les mesures de rétorsion qu'elles vont entraîner (durcissement des contrôles sur les marchés halieutiques et au sein des flottilles) provoqueront un malaise durable dans le monde de la pêche en France, et une méfiance accrue des pêcheurs envers les autorités chargées de faire respecter les accords signés à Bruxelles. Nous montrons dans ce qui suit les difficultés à mettre en place et à faire respecter un contrat social qui permettrait de partager équitablement les ressources halieutiques des eaux européennes, tout en préservant la ressource. Nous montrons dans un deuxième point en quoi le recours à des contrats commerciaux classiques peut permettre de pallier certaines défaillances du marché, entre raréfaction des

---

2. Source : *Le Monde*, 13 décembre 2023. [https://www.lemonde.fr/planete/article/2023/12/13/les-quotas-europeens-de-peche-respectent-davantage-les-avis-scientifiques\\_6205609\\_3244.html](https://www.lemonde.fr/planete/article/2023/12/13/les-quotas-europeens-de-peche-respectent-davantage-les-avis-scientifiques_6205609_3244.html)

ressources halieutiques et développement de l'aquaculture comme ressource alternative.

### 3.1. Des quotas comme instruments de contrat social ?

Au début des années 2000, les stocks de produits halieutiques ont baissé drastiquement dans les eaux européennes. Un consensus va émerger sur le manque d'efficacité de la PCP telle qu'elle avait été pensée en 1983. Vont être montrés du doigt les pratiques frauduleuses de certains pays (nous avons déjà cité le cas de la France), les difficultés pour les États membres à contrôler efficacement, mais aussi des quotas jugés par de nombreux scientifiques comme bien trop généreux. La PCP sera successivement amendée en 2003 puis en 2013. On considère que la directive de 2013 (réglementation 1380/2013) représente un vrai tournant dans la gestion des pêcheries. L'accent est mis sur la préservation de la ressource et l'urgence de reconstitution des stocks. Le débarquement de toutes les captures est rendu obligatoire, ce qui devrait permettre un contrôle plus efficace. Il est demandé aux États membres de promouvoir une pêche responsable à l'aide de mesures d'encouragement bénéficiant aux opérateurs qui pêchent de la manière la moins dommageable pour l'environnement et apportent le plus d'avantages à la société. Les pays membres qui ne respecteront pas les objectifs de la PCP verront immédiatement leurs subventions suspendues.

Dans la nouvelle PCP, les quotas sont revus à la baisse et les prix de retrait sont supprimés. Alors que la mise en place de quotas s'accompagnait de subventions à l'amélioration des technologies (que l'on peut assimiler à des mesures incitatives pour faire respecter le contrat), certains scientifiques vont affirmer que ces subventions ont en fait favorisé des pratiques de surpêche. De façon générale, le régime de prix de retrait qui accompagnait la mise en place de la première réglementation sur les quotas avait favorisé des pratiques de pêche non régulées (quelles que soient les quantités pêchées, on était sûr de les vendre, même si ce n'était qu'au prix de retrait). Le prix de retrait correspondait à un prix minimum en dessous duquel aucun poisson ne pouvait être vendu. Cet outil d'intervention permettait aux OP de retirer du poisson du marché tout en assurant un revenu minimum<sup>3</sup> aux pêcheurs. Ainsi, ceux-ci ne subissaient pas de perte sèche en cas de non-vente et avaient toujours intérêt à pêcher les plus grandes quantités possibles. L'objectif de la suppression des prix de retrait était d'inciter les producteurs à anticiper la demande du marché dans la planification de leur production et à limiter toute surpêche. L'application de cette nouvelle mesure n'ira pas sans mal et n'aura pas que des conséquences bénéfiques pour l'état de la ressource. Wolff *et al.* (2023) ont montré comment la suppression des prix de retrait a eu pour effet d'intensifier la pêche des espèces non protégées par des quotas, ce qui en a fragilisé certaines.

Une des conséquences de cette nouvelle organisation en France va être une diminution du nombre de criées (de 48 en 2008, elles passent à 34 en 2022). Une tendance à la contractualisation va se dessiner : pour s'assurer un accès stable à certaines espèces de poisson et dans un contexte de raréfaction des ressources, certains mareyeurs contractent directement avec des chalutiers ou affrètent leurs propres bateaux dans un schéma d'intégration verticale (Alban *et al.*, 2022a). La

---

3. Le prix de retrait était financé à 60 % par la Commission européenne et à 40 % par les OP.

fermeture des halles ouvre aussi la porte à la possibilité de passer des contrats directement, entre gros chalutiers et revendeurs. Notons toutefois que le volume des produits halieutiques français vendus sous contrat reste marginal par rapport aux volumes globaux. Par contre, Alban *et al.* (2022b) rapportent que, depuis la crise sanitaire, les ventes directes (échoppes dans la rue, étals sur les marchés au débarquement des bateaux), échappant à tout contrôle, ont eu tendance à se multiplier. Les objectifs européens de traçabilité et de contractualisation pour lutter contre le gaspillage des ressources semblent décidément bien difficiles à atteindre.

Les effets de la fin des prix de retrait – présentée par la nouvelle PCP comme une mesure phare de lutte contre le gaspillage – ont été atténués par l'intervention de certaines OP, qui ont continué à intervenir sur leurs fonds propres en rachetant les invendus, tandis que d'autres ont préféré laisser faire le marché<sup>4</sup>. Selon les espèces et les volumes concernés, les OP ont d'ailleurs été confrontées à des difficultés de commercialisation des produits suite à leur stockage, entraînant pour certaines de graves difficultés financières. L'intervention des OP durant la crise sanitaire (Covid-19) a été particulièrement coûteuse, fragilisant cette profession encore un peu plus. On peut voir dans cet exemple les limites d'un contrat social qui, d'une part, semble plus imposé qu'accepté par les différentes parties prenantes et, d'autre part, ne peut pas échapper aux comportements de *free-riding* (passager clandestin), dans un constat proche de celui fait par Hardin.

### 3.2. Des contraintes de production favorables aux contrats commerciaux

Aujourd'hui, 66 % des produits de la mer consommés en France (pêche et aquaculture) sont importés. La raréfaction de la ressource halieutique, entre quotas et réchauffement des eaux qui pousse les poissons vers les contrées plus froides, a, selon nous, deux conséquences importantes. D'une part, l'exigence de préservation de la ressource et de traçabilité des produits halieutiques (pour s'assurer de leur durabilité) a incité les autorités à mettre en place des labels de certification durable, ce qui représente une nouveauté sur un marché sur lequel il n'y a eu, pendant longtemps, aucun signal référencé de qualité. D'autre part, cette rareté au niveau mondial s'est traduite par un développement de l'aquaculture, qui ne cesse de s'amplifier.

#### 3.2.1. Certification de durabilité et contrats

Depuis 1997, l'ONG mondiale MSC propose une certification de durabilité pour éviter la surpêche. Pour que les produits puissent porter le label bleu MSC, chaque entreprise de la chaîne d'approvisionnement doit obtenir un certificat selon le référentiel Chaîne de garantie d'origine, après un audit mené par des organismes de certification indépendants. Pour obtenir ce label, les entreprises doivent acheter leurs produits à des fournisseurs certifiés. Les produits certifiés doivent être clairement identifiés et séparés des produits non certifiés. Ils doivent aussi être enregistrés, ainsi que les volumes vendus, afin de prouver qu'ils proviennent bien des eaux territoriales et qu'ils respectent les règles de taille et de quotas en vigueur. Enfin, l'entreprise qui

---

4. À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2014, les OP de produits de la pêche n'ont plus été autorisés à pratiquer de prix de retrait. Mais elles ont gagné la possibilité de devenir acheteuses sous criée et de recevoir des aides de l'Union européenne pour le stockage ou les campagnes de promotion.

demande le label doit prouver qu'elle a un système de gestion approprié et efficace. Notons ici que ce système de certification a fait l'objet de nombreuses critiques de la part d'ONG. Ainsi, l'ONG Bloom soutenait en 2021 que 83 % des pêcheries certifiées MSC relevaient de la pêche industrielle, utilisant des bateaux de grande taille, facteur de surpêche.

Plus récemment, FranceAgriMer a lancé le label Pêche durable, un label spécifiquement français qui affiche lui aussi l'ambition de valoriser des exigences environnementales, économiques et sociales. La première pêcherie française bénéficiant du label Pêche durable a été certifiée en juillet 2019. Malgré la multiplication récente des labels de durabilité en France, en Europe et dans le monde, moins de 20 % de la production française affichait ce label en 2022. Mais l'obligation de traçabilité tout au long de la filière pousse largement à la commercialisation par contrat de cette production labellisée.

### 3.2.2. De la cueillette à l'élevage : l'aquaculture

La raréfaction de la ressource et la grande variabilité des quotas (tableau 9.1) font des marchés au poisson des marchés affectés d'un haut niveau de volatilité (prix et quantités), alors même que le règlement 1380/2013 affichait une volonté de réguler la pêche pour assurer une stabilité des marchés. Cette volatilité affecte les circuits de production, les revenus des professionnels, et a contribué à la fermeture d'un nombre important de halles à marée depuis une quinzaine d'années. Dans ce qui suit, les termes « bar 7 » et « bar 8 » font référence aux zones de pêche définies par le Conseil international pour l'exploration de la mer (Ciem), qui divise les eaux européennes en différentes zones pour la gestion des ressources halieutiques. Ainsi, la zone 7 couvre les eaux situées à l'ouest des îles Britanniques, notamment la mer Celtique, la mer d'Irlande et une partie du golfe de Gascogne. La zone 8 comprend la partie centrale du golfe de Gascogne, au large des côtes françaises, entre la Bretagne et le nord de l'Espagne.

En 2015, 33 % des personnes employées dans le secteur de la pêche et de l'aquaculture dans le monde travaillaient en fait dans le secteur de l'aquaculture (Kaminski *et al.*, 2020). Cette activité est peu développée en France : 7 % du littoral sont consacrés à la pêche et à l'aquaculture quand le tourisme en occupe 64 %<sup>5</sup>. L'essentiel du littoral français est en effet occupé par des ports de plaisance. Mais des quantités de plus en plus importantes de produits issus de l'activité aquacole sont importés chaque année en France. La majeure partie de ces produits provient d'autres pays européens ou du reste du monde. Ces importations se font pour la plupart au travers de contrats proches de ceux présents dans d'autres activités d'élevage. Ainsi, Larsen et Asche (2011) étudient l'utilisation de contrats à prix fixe pour les exportations de saumon norvégien vers la France, à partir de l'analyse d'une base de données courant sur cinq ans et portant sur les transactions de saumon aquacole entre les deux pays. Ils expliquent comment la production aquacole en Norvège s'est reconcentrée, passant de plusieurs centaines de petits producteurs à quelques grands producteurs, bien organisés et pouvant investir lourdement dans les nouvelles technologies. En 2008,

---

5. Source : *Chiffres clés de la mer et du littoral*, édition 2024, ministère de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires. <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/edition-numerique/chiffres-cles-mer-littoral-2024/pdf/chiffres-cles-de-la-mer-et-du-littoral.pdf>

4 producteurs (sur 180 entreprises référencées) assuraient 50 % de la production norvégienne, et donc une bonne partie des exportations.

**Tableau 9.1.** Des quotas aux variations importantes d'une année sur l'autre, associés à d'autres crises comme la crise sanitaire de la Covid-19, contribuent à déstabiliser durablement les marchés.

Stock	Avis pour 2023 (t)	Avis pour 2022 (t)	Évolution	Proposition CE (t)
Aiguillat	17 353	0	Réouverture	
Bar 7	2 542	2 216	+ 15 %	
Bar 8	3 398	3 156	+ 8 %	3 398
Baudroies 7 et 8	57 976	52 936	+ 10 %	
Cabillaud 6	0	0	Statu quo	
Cabillaud 7	0	0	Statu quo	
Cabillauds 7 et 8	23 596	22 964	+ 3 %	
Chinchard commun	0	71 138	- 100 %	
Églefin 7	11 901	15 946	- 25 %	
Langoustine 8	4 631	3 880	+ 19 %	

Avis du Ciem pour le niveau de TAC 2023, évolution par rapport à l'avis pour 2022 et propositions de la Commission européenne (CE) pour certains stocks.

Larsen et ses coauteurs montrent que près de 25 % de ces exportations se font à travers des contrats à prix fixe, et que les prix contractuels sont renégociés à différents intervalles, allant de plusieurs fois à une fois par an. Certains de ces contrats permettent aux parties contractantes d'ajuster les prix contractuels lorsque le prix à l'exportation évolue de manière significative. Les auteurs montrent également que les ventes à travers des contrats de long terme avec des prix fixés à l'avance apportent un gain moindre que les ventes « spot ». L'analyse est cependant faite sur une période où les prix étaient très volatils, à un point tel que l'utilisation de contrats a créé un écart significatif entre les prix à l'exportation du saumon et les prix au comptant. Les contrats présentent alors le double avantage, d'une part, d'assurer les contractants contre le risque de volatilité des prix et, d'autre part, de casser la dynamique de transmission de cette volatilité sur les marchés. Dans cette approche, le contrat est vu comme un instrument de stabilisation des marchés, et comme un outil permettant de réduire les risques et les coûts de transaction. Il offre aux parties contractantes des avantages (assurance de débouchés côté vendeurs, garantie d'accès à la ressource côté acheteur) qui peuvent justement compenser la différence avec des prix spot. Ces contrats ont une longue histoire dans les marchés de l'agriculture et des minéraux (Kvaløy, 2006 ; Kvaløy et Tveterås, 2008 ; Anderson *et al.*, 2018). Asche *et al.* (2013) indiquent que l'utilisation des contrats dans l'élevage du saumon a considérablement augmenté au cours des dernières décennies. À partir de l'analyse

empirique d'une base de données récentes, Oglend *et al.* (2022) montrent que les contrats sont source de rigidités des prix sur un marché sur lequel la demande est en constante augmentation. Cela pousse à la mise en place de contrats dont les termes sont révisés fréquemment, entraînant des coûts de transaction conséquents. Ces résultats poussent à s'interroger sur l'efficacité de contrats dans ce cadre particulier de marchés.

## Conclusion

Les ressources halieutiques, bien commun mondial, voient leur gestion fluctuer, entre logique compétitive non coopérative (il s'agit de pêcher le plus possible pour maximiser son profit espéré, entraînant inévitablement des pratiques de pillage) et gouvernance coopérative à travers un contrat social qui vise non seulement à répartir la ressource équitablement, mais aussi à la préserver pour le futur. Malgré une restructuration de l'activité de pêche et une volonté accrue de préserver les ressources halieutiques, il semble que, quand il s'agit de poisson ou de crustacés naturels (prélevés sur les ressources de la mer et des océans), organiser les marchés de manière efficace – minimiser le gaspillage, signaler la qualité, afficher la traçabilité, éviter la volatilité des prix – soit compliqué. Que les ventes se fassent en enchères ou en bilatéral, les comportements de passager clandestin et les relations interpersonnelles affaiblissent la portée des tentatives de régulation. Dans ce cadre, une pratique de contrats commerciaux tels qu'on les trouve dans d'autres secteurs de l'agroalimentaire paraît difficile à généraliser. Pour surmonter les difficultés à garantir la renouvelabilité de la ressource, il est impératif de renforcer la transparence et la traçabilité à travers des certifications de pêche durable robustes, tout en veillant à ce que ces labels soient crédibles et largement adoptés. Les tentatives de certification de pêche durable ont fait l'objet de critiques majeures quand il s'est agi de labels privés. Ce n'est que récemment que l'État français a mis en place un système de certification de pêche durable : il est pour l'instant trop tôt pour en estimer les effets.

Une autre voie possible, pour préserver la ressource naturelle, consiste à promouvoir l'aquaculture durable non seulement comme un complément à la pêche traditionnelle, mais aussi comme un moyen de réduire la pression sur les stocks sauvages. Notre chapitre explique en quoi le développement de l'aquaculture fait peu à peu passer la production halieutique d'une économie de cueillette à des pratiques d'élevage classiques dans l'agriculture. Le contrat commercial retrouve alors toute sa place, pour limiter la volatilité des prix sur les marchés ou garantir des débouchés aux investissements. Dans un objectif de transition écologique, les contrats pourront jouer un rôle pivot en intégrant des pratiques d'élevage durables et en facilitant des partenariats entre les parties prenantes, assurant à la fois la viabilité économique et la protection des écosystèmes marins.

**Remerciements** : je remercie Thomas Debril, Sylvain Mignot et Yves Tregaro pour des discussions passionnées sur le fonctionnement des marchés halieutiques. Ma gratitude va à l'ensemble des auteurs de cet ouvrage pour leur relecture attentive et leurs conseils avisés. Mes remerciements vont aussi à deux *referees* anonymes des *Journées de recherches en sciences sociales 2023*, ainsi qu'aux deux rapporteurs des éditions Quæ pour leurs critiques constructives.

## Références bibliographiques

- Alban F., Léonardi S., Floc'h P.L., 2022a. Les halles à marée françaises au temps du confinement en 2020. Quels effets sur les marchés de première vente du poisson ? Développement durable et territoires. *Économie, géographie, politique, droit, sociologie*, 13 (2).
- Alban F., Le Floc'h P., Daurès F., Guyader O., Thébaud O., 2022b. L'impact économique de la Covid-19 sur les pêches maritimes françaises. *Économie rurale*, 27-39.
- Anderson J.L., Asche F., Garlock T., 2018. Globalization and commoditization: the transformation of the seafood market. *Journal of Commodity Markets*, 12, 2-8.
- Asche F., Roll K.H., Sandvold H.N., Sørvig A., Zhang D., 2013. Salmon aquaculture: larger companies and increased production. *Aquaculture Economics and Management*, 17 (3), 322-339.
- Bureau R., 2003. La réglementation de la pêche côtière sous l'Ancien Régime, aux origines de notre législation. In : *Environnements portuaires* (A.-L. Piétri-Lévy, J. Barzman, É. Barré, dir.), Mont-Saint-Aignan, Publications de l'université de Rouen et du Havre, 163-178.
- Bestor T.C., 2004. *Tsukiji: The Fish Market at the Center of the World*, University of California Press.
- Brousseau E., Fares M., 2000. The incomplete contract theory and the new institutional economics approaches to contracts: substitutes or complements? In: *Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New-Institutional Economics* (C. Ménard, ed.), Cheltenham, Edward Elgar.
- Brousseau E., Glachant J.M. (eds), 2002. *The Economics of Contracts: Theories and Applications*, Cambridge University Press.
- Catanzano J., Rey Valette H., 2002. Histoire des pêches, accords de pêche et politiques publiques en Afrique de l'Ouest. In : *Actes du symposium international Pêcheries maritimes, écosystèmes et sociétés en Afrique de l'Ouest : un demi-siècle de changement*, 475-494.
- Debril T., 2012. L'évolution de la régulation de la filière pêche dans le contexte européen. Externalités économiques et politique publique. *Économie rurale*, 329, 3-15.
- Djermoun A., Chehat F., 2010. Les circuits empruntés par le lait local dans le Chélif en Algérie : importance du circuit informel. *Livestock Research for Rural Development*, 22 (11).
- Fichou J., 2002. La conserverie de poisson, 1939-1945 : une activité sinistrée ? *Guerres mondiales et conflits contemporains*, 207, 61-75.
- Gallegati M., Giulioni G., Kirman A., Palestrini A., 2011. What's that got to do with the price of fish? Buyers behavior on the Ancona fish market. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 80 (1), 20-33.
- Germe J., 1962. Lieux de pêche et production de poisson à Boulogne. *Revue du Nord*, 44 (175), 31-78.
- Gordon H.S., 1954. The economic theory of a common-property resource: the fishery. *Journal of Political Economy*, (62).
- Graddy K., 1995. Testing for imperfect competition at the Fulton Fish Market. *The RAND Journal of Economics*, 26 (1), 75-92.
- Graddy K., 2006. Markets: the Fulton Fish Market. *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2), 207-220.
- Graddy K., Hall G., 2011. A dynamic model of price discrimination and inventory management at the Fulton Fish Market. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 80 (1), 6-19.
- Greif A., Newman P., 1997. Informal contract enforcement: lessons from medieval trade (No. 145). John M. Olin Program in Law and Economics, Stanford Law School.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., 2008. Trusting the stock market. *The Journal of Finance*, LXIII (6), 2557-2599.
- Hardin G., 1968. The tragedy of the commons. *Science*, 162, 1243-1248.

Hernandez L., Vignes A., Saba S., 2018. Trust or robustness? An ecological approach to the study of auction and bilateral markets. *PLoS ONE*, 13 (5), e0196206.

Ifremer, 2023. Bilan 2022 en France hexagonale : la moitié des volumes de poissons pêchés provient de populations exploitées durablement. <https://www.ifremer.fr/fr/actualites/bilan-2022-en-france-hexagonale-la-moitie-des-volumes-de-poissons-peches-provient-de>

Kaminski A.M., Kruijssen F., Cole S.M., Beveridge M.C., Dawson C. *et al.*, 2020. A review of inclusive business models and their application in aquaculture development. *Reviews in Aquaculture*, 12 (3), 1881-1902.

Kirman A., Vignes A., 1991. Price dispersion: theoretical considerations and empirical evidence from the Marseilles fish market. In: *Issues in Contemporary Economics. Vol. 1: Markets and Welfare* (K.J. Arrow, ed.), International Economic Association Series, Palgrave Macmillan, London, 160-185.

Kvaløy O., 2006. Self-enforcing contracts in agriculture. *European Review of Agricultural Economics*, 33 (1), 73-92.

Kvaløy O., Tveterås R., 2008. Cost structure and vertical integration between farming and processing. *Journal of Agricultural Economics*, 59 (2), 296-311.

Lam M.E., Pauly D., 2010. Who is right to fish? Evolving a social contract for ethical fisheries. *Ecology and Society*, 15 (3).

Larsen T.A., Asche F., 2011. Contracts in the salmon aquaculture industry: an analysis of Norwegian salmon exports. *Marine Resource Economics*, 26 (2), 141-150.

Lefournier J., Lenfant J.- S., Pottier A., Rieu A., Scialom L., Slifi A., Vignes A., 2023. *Déverrouiller l'économie. Une approche systémique de la transition écologique et sociale*. Les liens qui libèrent, 176 p.

McCabe K.A., Rigdon M.L., Smith V.L., 2007. Sustaining cooperation in trust games. *Economic Journal*, 117 (522), 991-1007.

Meidinger C., Robin S., Ruffieux B., 1999. Confiance, réciprocité et cheap talk. *Revue économique*, 50.

Mignot S., Vignes A., 2016. Enchérir ou négociier : quelle forme préférable de marché ? *Revue d'économie industrielle*, (153), 123-153.

Mignot S., Vignes A., 2021. Market designs and social interactions. How trust and reputation influence market outcome? In: *Complex Networks and Their Applications IX: vol. 2, Proceedings of the 9th International Conference on Complex Networks and Their Applications: Complex Networks 2020*, Springer International Publishing, 310-321.

Mignot S., Tedeschi G., Vignes A., 2012. An agent based model of switching: the case of Boulogne s/mer Fish Market. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 15 (2), 189-229.

Milgrom P.R., 2004. *Putting Auction Theory to Work*, Cambridge University Press.

Mill J.S., 1871. Thornton on labor and its claims. *Fortnightly Review*.

Oglend A., Asche F., Straume H.M., 2022. Estimating pricing rigidities in bilateral transactions markets. *American Journal of Agricultural Economics*, 104 (1), 209-227.

Ostrom E., 2008. Tragedy of the commons. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics* (S.N. Durlauf, L.E. Blume, eds), 2nd edition, Palgrave Macmillan.

Rauch D., 2014. Les prud'homies de pêche à l'époque contemporaine (1790-1962) : la permanence d'une institution hybride en Méditerranée française. Thèse de doctorat, université Nice-Sophia-Antipolis.

Servet J.M., 2020. Six hypothèses socioéconomiques pour définir la confiance. *Journal of Interdisciplinary History of Ideas*, 9 (17).

Tedeschi G., Gallegati M., Mignot S., Vignes A., 2012. Lost in transactions: the case of the Boulogne s/mer Fish Market. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 391 (4), 1400-1407.

Thornton W.H., 1870. *On Labour: Its Wrongful Claims and Rightful Dues: Its Actual Present and Possible Future*, 2nd Edition, MacMillan, London.

Troadec J.P., 1989. *L'homme et les ressources halieutiques. Essai sur l'usage d'une ressource commune renouvelable*, Ifremer.

Veldwisch G.J., Woodhouse P., 2022. Formal and informal contract farming in Mozambique: socially embedded relations of agricultural intensification. *Journal of Agrarian Change*, 22 (1), 162-178.

Vignes A., Etienne J.M., 2011. Price formation on the Marseille fish market: evidence from a network analysis. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 80 (1), 50-67.

Wilson J.A., 1980. Adaptation to uncertainty and small numbers exchange: the New England fresh fish market. *The Bell Journal of Economics*, 491-504.

Wolff F.C., Salladarre E., Vasse V., 2023. La disparition des prix de retrait sur les marchés des produits de la mer : le cas de la France. *Revue économique*, 74 (5), 767-804.

# Conclusion

---

*Zohra Bouamra-Mechemache, Raphaèle-Jeanne Aubin-Brouté,  
Marie-Benoît Magrini, Gérard Marty, Annick Vignes*

Cette conclusion revient sur les contributions majeures de l'ouvrage et explore plusieurs perspectives pour approfondir ces travaux interdisciplinaires de recensement et d'analyse des contrats dans les filières agricoles, forêt-bois et halieutiques. Comprendre les modalités des contrats, leurs usages, leurs effets et leurs limites est essentiel pour éclairer nombre d'enjeux contemporains tels que la répartition de la valeur dans les filières, le niveau de concurrence et la structure des marchés, ou encore la transformation des systèmes de production.

Tout ceci contribue à nourrir la réflexion du législateur sur la manière d'appréhender les contrats. Et ce d'autant plus que le contrat, au-delà de l'accord d'échange qu'il permet entre les parties, est devenu un instrument d'intervention et/ou de régulation des marchés agricoles et agroalimentaires, en particulier depuis la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche (LMAP) adoptée en 2010 en France. Cette loi a rendu obligatoire la contractualisation dans les secteurs du lait de vache et des fruits et légumes frais avant de s'étendre à d'autres filières. De plus, la contractualisation peut jouer un rôle clé dans la transition agroécologique. Ce chapitre conclusif propose donc d'élargir la réflexion menée dans cet ouvrage en revenant sur un ensemble de considérations qui ont animé le collectif d'auteurs.

## **Intérêts d'une approche interdisciplinaire**

Cet ouvrage apporte d'abord une clé de lecture multiple à l'objet *contrat* dans les filières, au regard de trois disciplines : le droit, l'économie et la sociologie. Ce croisement des regards disciplinaires a permis de montrer que si juristes, économistes et sociologues s'entendent pour dire que toute relation contractuelle dans les échanges repose sur un accord de volontés, ils n'accordent pas la même attention aux rationalités et aux dimensions qui caractérisent et organisent les contrats. Notre collectif de travail s'est attelé, tout au long de l'écriture, à établir des liens entre les chapitres et à tendre vers des définitions partagées, comme en témoigne le glossaire commun. Les nombreuses discussions collectives ont permis aux auteurs de prendre la mesure de la complémentarité des approches disciplinaires.

Cette approche aboutit *in fine* à la démonstration que, au-delà d'un simple outil d'incitation et de recherche d'efficacité économique, le contrat est un « fait social total »

qui engage toutes les dimensions (économique, juridique, politique, institutionnelle, culturelle) de la société et façonne les relations entre les individus. Comprendre les contrats et les liens sociaux qui s'y nouent, dans les secteurs retenus, requiert une approche pluridisciplinaire. À ce titre, il serait intéressant que le travail que nous avons initié soit abondé dans le futur par d'autres disciplines (gestion, géographie, histoire, psychologie, etc.) à même de soulever de nouveaux questionnements sur les contrats : quelle a été leur place sur le temps long ? Les spécificités du territoire peuvent-elles expliquer des différences dans leur mobilisation ? Les contrats peuvent-ils impacter les enjeux de reterritorialisation des systèmes alimentaires en contribuant à structurer les filières ? Comment les schémas cognitifs de pensée et les dimensions psychologiques impactent-ils les relations contractuelles ?

Dans la lignée du physicien et penseur Erwin Schrödinger (1992), qui exprimait qu'« une recherche spécialisée n'a de valeur réelle que dans le contexte de la totalité intégrée du savoir », cet ouvrage encourage à poursuivre cet effort d'interdisciplinarité pour questionner et comprendre comment les contrats, les relations contractuelles et leur évolution répondent aux enjeux sociétaux qui traversent les filières agricoles et alimentaires.

## La jungle des contrats

Paraphrasant le titre d'un ouvrage édité par l'université de Wageningen (Martino *et al.*, 2017), la grande diversité des contrats ressemble à une « jungle » dont notre ouvrage donne un aperçu (contrat obligatoire/spontané, contrat de commercialisation/de production, relations contractuelles à travers la vente aux enchères/contrat d'approvisionnement, contrat informel, contrat social, etc.). Cette diversité de contrats n'est pas figée ; elle n'a de cesse d'évoluer. Les acteurs innovent dans leur manière de se coordonner et de contracter. Cette multiplicité rend difficiles leur analyse et leur comparaison. Il est, pour autant, nécessaire de poursuivre ce travail de mise à plat des différentes formes de contrats qui existent ; et ce, au-delà des seuls contrats entre acteurs privés dans les filières.

Un tel inventaire aiderait à la fois le législateur et les entreprises à mieux connaître les options qui s'offrent à eux pour organiser efficacement les échanges sur le marché, tout en cherchant à répondre à de nouveaux défis comme celui du changement climatique. Il s'agit de mieux apprécier les formes de contrats les plus aptes à répondre aux enjeux poursuivis par les agents, en fonction des types de biens échangés, particulièrement dans un contexte de transition. Cette connaissance est essentielle pour tout agent s'interrogeant en matière de design contractuel, y compris pour les pouvoirs publics, en tant qu'acheteur ou vendeur *via* les marchés publics, ou dans les partenariats public-privé.

Bien que cet ouvrage ne couvre pas de manière exhaustive tous les secteurs agricoles, il a mis en lumière certaines régularités que la théorie économique et la sociologie s'efforcent d'expliquer. Cette analyse des contrats montre que la diversité des formes d'échanges dans les filières dépend fortement des caractéristiques intrinsèques à ces produits, des modes de production et d'exploitation, de l'état de l'offre et de la demande, mais aussi de l'environnement institutionnel et historique des filières. Ainsi, plusieurs types de contrats peuvent coexister au sein d'un même secteur, donnant lieu à une diversité de modes d'échanges. Par exemple, dans le secteur de

l'élevage (voir chapitre 4), divers contrats répondent aux enjeux de sécurisation des débouchés et des approvisionnements, de planification de la production en fonction de la demande, de recherche de qualité et de gestion des volumes. Dans le secteur halieutique (voir chapitre 9), bien que les marchés quotidiens, où les acteurs se connaissent, soient largement dominés par des contrats informels, l'essor de l'aquaculture a favorisé l'apparition de contrats formels similaires aux contrats de production utilisés dans l'élevage ou les grandes cultures. En réponse à la raréfaction de la ressource, les États membres de l'Union européenne se sont aussi mis d'accord sur un contrat social de niveau supérieur, reposant sur l'établissement de quotas, ce qui influence la manière dont les échanges s'organisent. Au fil des chapitres, il apparaît ainsi que les contrats dans les échanges marchands peuvent également répondre à des objectifs de préservation, de gestion ou de valorisation des ressources.

Toutefois, dans les secteurs que nous avons étudiés, mis à part dans les secteurs laitier (voir chapitres 4 et 5) et forestier (voir chapitre 8), l'usage des contrats de commercialisation ou de production reste peu développé relativement à l'ensemble des échanges marchands du secteur concerné. Dans certains cas, les règles du marché semblent suffire, et les acteurs privilégient des contrats de vente à exécution instantanée – ou dits « contrats spot » (bovin ou marché au poisson par exemple). À côté du contrat coopératif majoritaire dans la première mise en marché des productions agricoles, d'autres contrats plus élaborés (comme des contrats de production) restent peu utilisés, mais leur usage se diffuse et s'inscrit dans une stratégie de développement de la qualité, comme dans le cas des grandes cultures (voir chapitre 6) ou du porc (voir chapitre 4). Ces contrats sont utilisés pour échanger des biens spécifiques (par leurs caractéristiques ou leur qualité) nécessitant une coordination plus étroite entre les agriculteurs et les transformateurs. Ils contribuent ainsi à développer de nouvelles chaînes de valeur bénéficiant à l'ensemble des acteurs de cette chaîne. C'est le cas, par exemple, des contrats d'approvisionnement en bois issu des forêts publiques proposés par l'Office national des forêts (ONF) en direction des industries de la première transformation (voir chapitre 8). Les contrats peuvent être complexes pour faire respecter un cahier des charges précis. Ainsi, dans le secteur des semences (voir chapitre 7), les entreprises ne peuvent pas produire toute la semence en interne et sous-traitent la production à des agriculteurs à travers des contrats très élaborés, car il s'agit d'un produit technique à plus forte valeur ajoutée. On trouve également dans ce secteur des contrats de licence liés à la valorisation de la propriété intellectuelle (PI), pour assurer à la fois la diffusion de l'innovation (protégée par PI) et la rémunération de l'inventeur, ainsi que des contrats de recherche qui permettent de mutualiser les moyens de recherche ou d'accéder à des compétences complémentaires. Les processus de contractualisation abordés dans différentes filières ont ainsi pu mettre en évidence des spécificités sectorielles.

Notons toutefois que, si les formes contractuelles apparaissent dans l'ensemble comme des réponses efficaces aux enjeux de coordination dans les filières, des échecs de contractualisation ou des ruptures de relations contractuelles peuvent survenir. Il convient d'en explorer les causes. Le contrat peut être non renouvelé en raison de facteurs externes à la relation contractuelle, tels que la disparition du marché, faute de demande, ou la défaillance économique d'une des parties. En plus de ces causes évidentes, d'autres raisons peuvent être liées à la difficulté même de parvenir à un accord contractuel.

Rappelons, enfin, que la conception d'un accord contractuel peut également dépendre de l'expérience acquise par les parties. L'ouvrage n'a pas abordé la question de l'apprentissage contractuel, c'est-à-dire la capacité des agents à choisir le design contractuel approprié. Cependant, il a été montré au fil de cet ouvrage qu'une relation contractuelle n'est pas figée et peut évoluer. Les agents, en tirant des enseignements d'une première relation contractuelle ou des évolutions de marché, ajustent les modalités de leurs échanges. Par exemple, si les coûts de coordination liés au contrat de production deviennent plus élevés que ceux d'un contrat spot, qui n'implique pas de concertation et de suivi entre le lancement de la production et sa commercialisation (voir chapitre 2), l'acheteur aura intérêt à modifier son mode d'échange.

## Contrats et transition agroécologique

La pression sur l'environnement et les ressources naturelles demande à repenser le modèle agricole. Dans le cadre de cette nécessaire transition agroécologique, la contractualisation est-elle une réponse pertinente aux multiples objectifs d'une agriculture à la fois plus respectueuse de l'environnement, créatrice de valeur économique et permettant une juste répartition de la valeur dans les filières ? Dans quelle mesure le contrat peut-il se substituer aux instruments juridiques classiques du droit de l'environnement ou les compléter ? En effet, selon Hautereau-Boutonnet (2015), la tendance à la contractualisation entre les pouvoirs publics et les agriculteurs va de pair avec une tendance à sortir de la logique d'obligation (technique du *command and control*). Elle influence aujourd'hui fortement les cadres juridiques européens et internationaux relatifs au droit de l'environnement.

De manière générale, les exemples de contrats privés associés à des cahiers des charges, illustrés dans cet ouvrage, montrent qu'il est possible de faire converger l'amont et l'aval vers des systèmes de production avec des pratiques spécifiques assorties de rémunérations incitatives. Ces contrats peuvent-ils aussi favoriser des systèmes de production durables ? Il existe quelques exemples (voir chapitres 4 et 6) allant dans ce sens, mais ces contrats ne sont pas encore utilisés à une échelle suffisante pour répondre aux enjeux d'une transition agroécologique sectorielle. Ils peuvent, en revanche, être des espaces d'apprentissage collectif pour penser la reconception des systèmes. En effet, en favorisant la coordination entre les opérateurs, la contractualisation crée un espace de discussion entre les parties pour renforcer la construction collective de bonnes pratiques agricoles ou faire respecter une norme (certification Agriculture biologique ou Pêche durable par exemple).

Enfin, le rôle de la contractualisation dans la transition agroécologique doit être pensé dans un système plus large incluant l'organisation des filières et les stratégies des opérateurs de ces filières, mais aussi les dispositifs d'action publique comme des mesures de soutien à certaines pratiques de production, souvent organisées au niveau des territoires, tels les contrats agriculture durable (CAD) portés par certaines régions. Depuis l'adoption du nouveau règlement européen de 1985 (art. 19, règlement 787/85), qui reconnaît aux agriculteurs une double fonction, de gestionnaires de l'espace avec une responsabilité environnementale à côté d'une fonction productive (Gonin *et al.*, 1995), la politique publique a évolué vers un soutien incitatif à des pratiques plus durables. Au-delà des aides et des subventions, il existe aussi des mesures qui s'apparentent de plus en plus à des formes de contrats.

Les contrats établis par ou avec les autorités territoriales ou étatiques peuvent également faire émerger des pratiques durables. La contractualisation mise en place dans la vente du bois produit par l'ONF en est un exemple (voir chapitre 8). Le rôle des collectivités territoriales dans le cadre des Mesures agro-environnementales et climatiques (Maec) est un autre exemple qui n'a pas été abordé dans cet ouvrage et qui nécessite une analyse plus approfondie ; par exemple, sur les contrats entre agriculteurs et organisations publiques qui portent sur la fourniture d'un service environnemental (paiements pour services environnementaux, PSE).

Dans tous ces exemples, il apparaît que l'impact sur le revenu des producteurs agricoles est un enjeu majeur qui demeure peu analysé, et que la réflexion selon laquelle ces dispositifs requalifient le contrat social liant les agriculteurs à l'État reste insuffisante. Il convient également d'analyser comment l'ensemble des contrats incitatifs d'origine privée ou publique peut, par d'éventuelles synergies et complémentarités de revenus, conforter l'effort de transition agroécologique d'un agriculteur. Il n'existe pas, à notre connaissance, de travaux visant à analyser la combinaison de ces dispositifs.

Quels que soient les dispositifs publics d'incitation aux bonnes pratiques, l'organisation de la filière reste un déterminant majeur face aux stratégies des industriels et de la grande distribution, qui conditionnent à la fois l'offre et les prix des produits finaux proposés aux consommateurs et, directement ou indirectement, les prix payés aux producteurs agricoles. D'une part, la présence potentielle de pouvoir de marché aux différents stades de la filière impacte les prix et les incitations à innover vers des pratiques durables. D'autre part, l'organisation de la filière peut également favoriser l'émergence de ces pratiques en améliorant la coordination. Les coopératives, en particulier, en tant qu'intermédiaires entre les producteurs et les industriels, peuvent favoriser l'émergence de pratiques responsables.

## **La contractualisation, une réponse insuffisante aux problèmes du monde agricole**

La contractualisation est souvent avancée par la puissance publique comme une réponse aux problèmes du monde agricole. Les débats autour des récentes lois qui concernent l'agriculture témoignent de cet état d'esprit. Cependant, nos analyses ont permis de mettre en exergue d'autres dimensions majeures, et, en premier lieu, celle de la structure des filières. Le monde agricole est caractérisé par un déséquilibre structurel dans le poids des différents maillons (des centaines de milliers d'exploitations agricoles, quelques milliers d'industries agroalimentaires et 6 grandes enseignes de la grande distribution auprès desquelles l'essentiel des achats alimentaires des ménages se font). Cependant, le contrat n'est pas un instrument de gestion de la structure des marchés. Les termes du contrat ne sont le reflet que du rapport de force qui se joue entre les deux contractants. La contractualisation ne peut ainsi résoudre, à elle seule, les problèmes de contrats « déséquilibrés » induits par la déloyauté de comportements, consécutifs à ce rapport de force défavorable au producteur. Elle peut tenter d'y répondre, en partie, en développant des filières dans lesquelles le design contractuel peut aboutir à des échanges jugés plus loyaux ou éthiques par les parties, comme dans le cadre du label Agri-Éthique en France, qui relève du commerce équitable tel que défini par l'article 60 de la loi n° 2005-882

du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises. Ce label inclut une contractualisation pluriannuelle entre acheteur et vendeur, où « tous les acteurs de la filière deviennent partenaires, et établissent des contrats d'achat sur plusieurs années en garantissant un prix rémunérateur à l'agriculteur. Et cet engagement va encore plus loin que la contractualisation en rassemblant tous les acteurs pour un partage d'expériences et de compétences »<sup>1</sup>.

L'accord de volontés dans l'échange marchand (au sens premier de transfert de droit de propriété et d'usage d'un bien) peut donc se rapprocher d'un accord « partenarial » (dans le sens de la coconstruction d'autres biens, comme le développement de connaissances partagées, de la confiance, voire de l'entraide). Ce constat appelle à interroger plus largement l'éthique des relations entre acteurs sur le marché et le positionnement conceptuel du contrat qui en découle, entre une vision du contrat comme simple *accord d'échange* ou comme *accord de coopération*. Il est également important de questionner la gouvernance choisie par les cocontractants (voir chapitre 5). Il existe aujourd'hui plusieurs autres démarches construites sur des gouvernances associant étroitement les agriculteurs et les consommateurs, comme la démarche *C'est qui le patron ?!*, dans laquelle les échanges marchands entre maillons reposent sur une construction collective du prix. Ces démarches n'ont pas été étudiées et offrent des perspectives de recherche intéressantes pour analyser les contestations récentes du dispositif de contractualisation obligatoire issu des lois EGalim.

En effet, les débats actuels montrent que la contractualisation, y compris dans sa configuration récente issue d'EGalim, ne semble pas être suffisante pour répondre aux déséquilibres structurels du marché agricole. Cette question est plus large que le seul cas français, comme l'illustre la convergence des différentes crises agricoles dans de nombreux pays de l'Union européenne (France, Allemagne, Italie, Espagne en particulier), notamment en janvier et février 2023. Une des causes principales souvent avancée est la hausse des coûts de production liée en partie aux contraintes environnementales et aux crises géopolitiques (guerres en Ukraine, en Palestine) ainsi qu'aux différentes politiques fiscales envisagées ou mises en place pour réduire l'utilisation du diesel agricole (voir, par exemple, Bourget, 2024). Plus généralement, les filières agricoles font face à de nombreux risques économiques et de marché ainsi qu'à des risques environnementaux et biophysiques, auxquels se rajoutent des risques technologiques et sanitaires (Bertolozzi-Caredio *et al.*, 2023). Ainsi, la réponse à la question du revenu des agriculteurs et du rôle de la contractualisation est bien plus complexe qu'il n'y paraît et invite à des travaux de recherche supplémentaires. Ceci est particulièrement vrai dans le secteur laitier. Si les contrats ont joué un rôle décisif dans la restructuration de la filière laitière suite à la suppression des quotas laitiers, l'effet de ces contrats de commercialisation sur la rémunération des éleveurs reste questionné.

Pour cela, il convient de mieux évaluer les effets des récentes lois qui ont visé à imposer des accords plus équitables et un meilleur revenu aux producteurs par l'obligation de conclure un contrat écrit et pluriannuel pour la vente de certains produits agricoles livrés sur le territoire français. Ces modalités ont évolué dans le temps pour tenter de rééquilibrer le rapport de force, et en particulier par

---

1. <https://www.agriethique.fr/le-label/>

la « contractualisation inversée » visant à renverser la charge de la proposition du contrat, mais aussi les clauses minimales devant figurer dans les contrats (notamment les critères de détermination et de révision des prix basés sur des indicateurs de coût de production et sur les marchés). Pourtant, aujourd'hui encore, on ignore dans quelle mesure le dispositif contribue à améliorer le revenu des producteurs, et force est de constater que ces dispositifs rencontrent des limites qui restent difficiles à évaluer. À ce jour, les représentations sociales sur la contractualisation restent négatives, et l'absence ou la rareté des litiges liés à la signature ou à l'exécution de ces contrats ne permettent pas de tirer de conclusion sur l'efficacité du dispositif.

Des avancées sont ainsi à faire pour comprendre le rôle de la contractualisation sur la formation des prix. En effet, la principale limite des lois EGalim est que la formation des prix est étroitement liée à l'organisation des filières et des marchés, et aux opportunités respectives qu'ont les acteurs de ces filières sur ces marchés. Or l'encadrement des contrats n'a pas vocation à modifier l'organisation des marchés, et le regroupement des agriculteurs au sein d'organisations de producteurs, qui reste de libre initiative, ne semble pas réellement modifier le rapport de force.

## **Comment progresser pour répondre aux défis du monde agricole ?**

*Pour les juristes*, il convient d'abord de questionner l'efficacité du dispositif de la contractualisation écrite obligatoire (voir chapitre 1). En l'état, la conformité du contrat de vente de produits agricoles à l'article L. 631-24 du Code rural et de la pêche maritime (version en vigueur depuis avril 2023) ne garantit pas la juste rémunération du producteur. La proposition, qui constitue le socle de la négociation, doit certes émaner de lui, mais elle est ensuite librement négociée par les parties. Tout refus ainsi que toute réserve sur un ou plusieurs éléments de cette proposition doivent être motivés par écrit, facilitant ainsi la révélation d'un éventuel abus. Mais, en pratique, les agriculteurs répugnent à agir en justice et, selon le rapport de force, le contrat finalement conclu pourra s'éloigner en substance de la proposition initiale. Le droit des pratiques restrictives de concurrence pourrait être davantage mobilisé.

De plus, la loi impose que la formule de prix prenne en compte des indicateurs de coûts de production. Or ces indicateurs n'existent pas nécessairement et restent très dépendants des contextes de production. Certaines interprofessions ne les ont toujours pas publiés. Lorsqu'ils existent, ils ne sont pas toujours pertinents au regard des caractéristiques de l'exploitation concernée, la loi du 30 octobre 2018 ayant supprimé la référence à « des indices publics de coûts de production en agriculture qui reflètent la diversité des conditions et des systèmes de production ». Les parties, enfin, ont le choix de la pondération des différents indicateurs (coûts de production, prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur, quantités, qualité, etc.). Le dernier audit flash réalisé par la Cour des comptes, portant sur des contrôles réalisés en 2022 et 2023 dans la filière bovine, a révélé la fréquente marginalisation des indicateurs de coûts de production, voire leur absence. Le rapport souligne en outre l'absence de sanctions attachées aux manquements constatés par la DGCCRF, qui privilégie jusqu'à présent une approche pédagogique.

Il convient de questionner ensuite la manière dont le droit appréhende la structuration de filières alternatives. Les possibilités et impossibilités juridiques d'agir dépendent du cadre de régulation dans lequel s'inscrivent les nouveaux modèles économiques et agencements d'acteurs. Or les filières alternatives s'intègrent parfois difficilement dans les qualifications et les régimes en vigueur. Dans un avis rendu le 30 janvier 2024, la Commission d'examen des pratiques commerciales a rappelé qu'en l'absence de dispositions légales le prévoyant, la proximité géographique entre les acteurs impliqués ne suffit pas à échapper à l'obligation légale de contractualisation. Les initiatives en rapport avec les circuits de proximité, comme les filières relevant du commerce équitable, ne bénéficient pas encore d'un corpus dédié visant à encourager leur déploiement.

*Pour les économistes*, il convient d'étendre le cadre d'analyse existant pour mieux comprendre le rôle et les effets de la contractualisation selon leurs modalités et la structure de marché. Les développements récents des recherches en économie industrielle, en économie des organisations et en économie institutionnelle vont dans ce sens. Ils permettent d'analyser la formation des prix et l'adoption de nouvelles pratiques, ou encore le développement d'innovations émanant d'une structure verticale. Il convient pour cela de prendre en compte non seulement le stade de la première commercialisation, mais également les autres étapes de production jusqu'à la distribution des produits finis aux consommateurs. Il paraît en effet essentiel de pouvoir évaluer l'impact de la mise en place d'une « marche en avant des prix »<sup>2</sup> sur l'ensemble des acteurs de la filière ainsi que sur les consommateurs.

Dans cet ouvrage, qui se focalise sur la première commercialisation, nous n'avons pas analysé précisément les autres maillons de la filière, ni les contrats tripartites ou multipartites. En particulier, il conviendrait de faire le lien entre, d'une part, les analyses portant sur l'amont agricole et, d'autre part, les analyses s'intéressant spécifiquement aux relations entre industries et grande distribution. Il n'existe pas à notre connaissance de telles analyses, qui sont pourtant fondamentales pour identifier les répercussions des hausses de coûts sur le revenu des producteurs, et, plus largement, sur l'ensemble de la filière jusqu'aux consommateurs, comme discuté précédemment. De plus, si les relations contractuelles ont jusqu'à présent été analysées sous le prisme du modèle principal-agent, c'est-à-dire à l'initiative des entreprises de l'aval (voir chapitre 2), il convient de trouver un cadre d'analyse adapté à la nouvelle réglementation, dans laquelle les agriculteurs ont la charge de proposer un contrat à leur acheteur. Enfin, la mise en exergue du fait que les contrats s'inscrivent aussi dans des processus sur un temps long, dans des trajectoires liées aux évolutions de la politique publique, invite à repenser les modèles d'analyse des contrats.

Une perspective historique dans chaque secteur permettrait de mieux comprendre la manière dont les contrats contribuent à l'élaboration de règles qui concourent à la transformation de la production et des échanges au niveau sectoriel, et la manière dont des valeurs éthiques et environnementales émergent dans l'échange marchand.

*Pour les sociologues*, il importe de proposer un cadre de recherche qui intègre différents niveaux d'analyse pour développer une sociologie des contrats qui, à ce jour, ne constitue pas un champ de recherche fortement développé, comme cela peut

---

2. Cette expression utilisée dans la profession correspond à une construction des prix de l'agriculture vers l'aval de la filière.

l'être en sciences économiques. À partir de la notion d'encastrement institutionnel, il s'agit tout d'abord d'expliquer l'émergence et la puissance des institutions juridiques et culturelles qui influencent directement les contours et la nature des contrats, comme expliqué dans le chapitre 3. Ce premier travail, qui ne peut que s'inscrire dans une perspective socio-historique, doit permettre de relever les raisons qui ont conduit à modifier le cadre institutionnel afin d'autoriser ou d'interdire, selon les périodes, la réalisation de relations contractuelles de biens agricoles ou alimentaires sur les marchés.

Ensuite, à l'échelle de l'interaction contractuelle, la sociologie se doit de rendre compte des médiations sociales qui s'opèrent lors du processus de contractualisation, en identifiant les arrangements marchands négociés par les acteurs pour assurer le cadrage de la transaction. Il est alors question d'identifier les tensions existantes entre des acteurs inscrits dans des réseaux de relations personnelles et soumis à des enjeux de pouvoir pour définir la qualité des marchandises, les formules de prix, la forme prise par le contrat ou bien encore les autres règles du jeu encadrant les conditions de l'échange négocié.

## **Quel est le prix auquel doivent être payés les producteurs ?**

Pour les économistes, le prix est déterminé par les caractéristiques de l'offre et de la demande sur le marché. Il est aussi influencé par les mécanismes de vente, qui conditionnent le niveau d'information, le réseau social et les rapports de force (ou de pouvoir de marché). Un enjeu pour les économistes est de savoir si on doit, et comment il convient d'intégrer les externalités environnementales, nutritionnelles, sociétales et de biodiversité liées aux activités de production pour évaluer le *vrai* prix d'un bien agricole ou alimentaire.

Le droit n'envisage pas la possibilité de contrôle des prix des produits agricoles. Le principe est celui de la commutativité subjective : peu importe que le contrat soit déséquilibré sur le plan économique, pourvu que le prix ait été librement consenti par les parties (Code civil, art. 1168). Seuls les prix illusoires ou dérisoires entraînent la nullité du contrat (Code civil, art. 1169). Le droit des pratiques restrictives de concurrence sanctionne toutefois, à titre exceptionnel, certains comportements déloyaux, comme le fait pour un acheteur de produits agricoles ou de denrées alimentaires de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas (Code de commerce, art. L. 442-7). Le législateur entend agir indirectement sur le niveau des prix, et donc sur la rémunération des producteurs, par une pluralité de dispositifs, parmi lesquels l'incitation au regroupement en organisations de producteurs et la contractualisation obligatoire.

De leur côté, les sociologues s'opposent à l'idée que les prix résultent de la simple rencontre entre des offres et des demandes. Ils les considèrent avant tout comme des faits sociaux, et mettent en évidence non seulement l'importance des règles établies par l'État pour permettre leur détermination, mais aussi le rôle des négociations engagées par les acteurs dans leur fabrication. L'un des enjeux pour les sociologues est d'analyser la diversité des mécanismes qui déterminent les prix agricoles en

tenant compte de nombreux éléments qui peuvent les influencer, tels que les réseaux sociaux, les savoirs ou les normes juridiques et culturelles<sup>3</sup>.

Toutes ces notions sont ainsi étroitement liées et nécessitent d'intégrer les apports des trois disciplines pour interroger la manière dont une économie de marché peut traiter de ces enjeux.

## **Créer des dispositifs d'enquêtes publiques pour le recensement et la collecte des pratiques contractuelles**

L'autre avancée majeure concerne les données. Par rapport à d'autres secteurs, il existe de nombreuses données sur les productions agricoles, mais il n'existe aucune donnée sur la contractualisation. Malgré ce constat établi depuis de nombreuses années en Europe (Vavra, 2009), il n'existe aucune base de données permettant de construire une connaissance sur les mécanismes de coordination et de formation des prix dans le secteur agricole. D'importants efforts sont conduits par FranceAgriMer, notamment dans le cadre de l'Observatoire de la formation des prix et des marges, initié au début des années 2000. Ce travail d'investigation est confronté à des choix méthodologiques importants, du fait notamment de la difficulté d'accès aux données sans dispositif d'enquête publique sur les modalités d'échanges des biens.

Cet ouvrage illustre la diversité des situations en matière de contractualisation et met en lumière la difficulté de mesurer la part des contrats dans la production agricole. Mais une réflexion au-delà du cas français est nécessaire pour collecter ce type de données à l'échelle européenne, ne serait-ce que pour évaluer l'ampleur de la contractualisation en agriculture et les caractéristiques des agriculteurs ayant recours aux contrats, comme cela a été fait par l'USDA aux États-Unis, par exemple.

Cet ouvrage a aussi permis de recenser une pluralité de contrats formels, plus ou moins complets, portant sur la première commercialisation. Il montre également que l'usage des contrats est plus complexe et dépend des enjeux propres à chaque secteur. En semences, par exemple, où l'innovation est un enjeu central, nous avons vu que d'autres formes de contrats prévalent, tels les contrats de coopération en recherche ou les contrats de licence sur la propriété intellectuelle. Il existe aussi d'autres types de contrats, non abordés dans cet ouvrage, qui concernent plutôt l'organisation des facteurs de production et des services associés : baux ruraux, contrats d'assurance, contrats de sous-traitance des travaux agricoles, par exemple.

Dans certains contrats, les parties prenantes sont privées et publiques. Par exemple, les contrats d'approvisionnement de la restauration collective par les collectivités territoriales, *via* les dispositifs de commande publique, constituent des modalités d'échange qui mériteraient d'être mieux analysées, tant pour apprécier leurs impacts que pour évaluer leur capacité à se conformer à la loi EGalim. Plusieurs enquêtes sur les pratiques de la restauration collective montrent une volonté de privilégier des approvisionnements locaux, malgré l'interdiction de la préférence locale par le droit de la commande publique. La contractualisation dans les filières dites « alternatives », comme les filières courtes ou de proximité, n'a pas non plus été analysée. Plusieurs questions restent donc ouvertes. Le raccourcissement du nombre de maillons ou une

---

3. Pour une introduction à la sociologie des prix et à l'analyse des différents éléments qui les déterminent sur les marchés, voir Eloire et Finez (2021).

plus grande proximité géographique induisent-ils des pratiques de contractualisation différentes ? Les relations contractuelles sont-elles plus informelles dans des filières courtes et locales, où l'interconnaissance entre opérateurs, susceptible d'être plus grande, créerait une forme de contrôle social spontané freinant le risque de comportement déloyal ? Nous retiendrons ici que des prolongements sur d'autres filières, qu'elles relèvent d'autres formes ou secteurs d'activité, sont nécessaires pour couvrir l'étendue des formes de contractualisation et analyser leurs effets.

Au-delà de dispositifs d'enquêtes pour accéder à des informations privées par nature, une collaboration avec les opérateurs du secteur (organisations de producteurs, coopératives, industries de transformation, grande distribution) reste nécessaire pour progresser sur cette question au bénéfice d'un meilleur fonctionnement des filières.

## **Quelle agriculture contractuelle pour répondre aux défis environnementaux et sociaux ?**

Cet ouvrage nous interpelle *in fine* sur le rôle du droit et des politiques publiques dans le fonctionnement des filières agroalimentaires. La contractualisation a été fortement encouragée, jusqu'à la rendre obligatoire en France pour certaines filières, mais sans qu'il soit possible aujourd'hui de mesurer précisément comment elle a pallié les dysfonctionnements structurels de l'économie de marché, liés notamment aux rapports de force déséquilibrés entre les maillons des filières. Comment concilier une économie de marché concurrentielle et l'accumulation de lois qui réglementent les échanges de produits agricoles ? Plus largement, quelles possibilités d'action sont offertes aux États membres de l'Union européenne qui souhaitent intervenir directement sur les marchés (ex. : influencer la formation des prix) dans le cadre des traités et des règlements européens ? Existe-t-il une convergence des points de vue et des pratiques de contractualisation entre les États membres ayant des structurations de marché différentes ? Les dispositifs déjà existants sont-ils suffisamment utilisés et peuvent-ils apporter des réponses alternatives à une contractualisation obligatoire, impliquant en cascade une série d'interventions aux stades en aval de la filière ?

Dans le contexte des crises sociales récurrentes autour de la rémunération des agriculteurs, vaut-il mieux agir sur la fiscalité redistributive et laisser la concurrence de marché œuvrer dans l'organisation des échanges agricoles ? Face aux difficultés du marché à intégrer les externalités environnementales, faut-il développer des contrats pour services environnementaux ? Faut-il renforcer l'inclusion de critères liés à l'organisation des échanges sur le marché dans les nouveaux *reporting* de responsabilité sociale des entreprises ? À l'heure de défis sociétaux majeurs, comment le principe de concurrence, qui prévaut dans la réglementation des échanges sur le marché, peut-il être supplanté par un principe de concurrence responsable ? De manière plus générale, quels sont les modes de transaction susceptibles de construire collectivement des réponses aux problèmes et aux spécificités du monde agricole ? Face aux défis environnementaux et d'insécurité alimentaire auxquels nous sommes confrontés, quelle organisation de marché est la plus à même, aujourd'hui, de garantir un partage équitable de la valeur ajoutée (recherche du « prix juste »), des producteurs aux consommateurs ?

Toutes ces questions restent ouvertes et appellent à poursuivre la réflexion.

**Remerciements** : les auteurs remercient particulièrement Olivier Bonroy et Emmanuel Raynaud pour leurs suggestions et relectures de la conclusion.

## Références bibliographiques

- Bertolozzi-Caredio D., Severini S., Pierre G., Zinnanti C., Rustom R. *et al.*, 2023. *Risks and Vulnerabilities in the EU Food Supply Chain*, Publications Office of the European Union, Luxembourg. <https://data.europa.eu/doi/10.2760/171825>
- Bourget B., 2024. The various causes of the agricultural crisis in Europe. *Schuman Paper*, 778, Fondation Robert Schuman. <https://www.robert-schuman.eu/en/european-issues/738-the-various-causes-of-the-agricultural-crisis-in-europe>
- Eloire F., Finez J., 2021. *Sociologie des prix*, Paris, La Découverte. <https://doi.org/10.3917/dec.eloir.2021.01>
- Gonin P., Sevestre R., Vaudois J., 1995. De l'« article 19 » à l'application des mesures agri-environnementales : l'intégration des fonctions territoriales aux politiques agricoles européennes. *Hommes et terres du Nord*, 4 (1), 214-221.
- Hautereau-Boutonnet M., 2015. II. Une source en particulier : le contrat. *Revue juridique de l'environnement*, 40 (2), 223-225.
- Martino G., Karantininis K., Pascucci S., Dries L., Codron J.M. (eds), 2017. *It's a Jungle out There: The Strange Animals of Economic Organization in Agri-Food Value Chains*, Wageningen Academic Publishers. <https://doi.org/10.3920/978-90-8686-844-5>
- Schrödinger E., 1992 [1951]. *Physique quantique et représentation du monde*, Éditions du Seuil, 192 p.
- Vavra P., 2009. Role, usage and motivation for contracting in agriculture. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, No. 16, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/225036745705>

# Glossaire

---

Ce court glossaire propose une définition des notions essentielles mobilisées dans l'ouvrage. Ces définitions combinent les approches du droit, de l'économie et de la sociologie.

## **Contractualisation**

La contractualisation est le fait de contracter. Cette notion renvoie, plus largement, à une façon d'organiser les échanges sur les marchés agricoles. La contractualisation peut être imposée ou encouragée par la puissance publique, en tant qu'instrument de gouvernement des conduites économiques.

## **Contrat**

Le Code civil définit le contrat comme « un accord de volontés, entre deux ou plusieurs personnes, destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations » (art. 1101 du Code civil) et rappelle que « les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits » (art. 1103 du Code civil). Cette notion d'accord et d'entente des parties (ou dite « de consentement ») est également centrale en économie et en sociologie. Le contrat est un fait social qui caractérise un projet de coordination dans lequel s'obligent des individus pris dans un contexte socio-historique.

Par principe, le contrat est consensuel. Il se forme par le seul échange des consentements, quel qu'en soit le mode d'expression (art. 1109 du Code civil). L'écrit n'est donc pas requis pour sa validité, sauf pour certains contrats formels. Le contrat n'est pas nécessairement négocié. En droit, le contrat de gré à gré désigne un contrat dont les stipulations sont négociables entre les parties. À l'inverse, le contrat d'adhésion comporte un ensemble de clauses non négociables déterminées à l'avance par l'une des parties (art. 1110 du Code civil).

Un contrat, écrit ou oral, négocié ou pas, peut être sanctionné devant une autorité judiciaire (un tribunal).

## **Contrat spot**

Ce qualificatif est utilisé pour désigner un contrat qui réalise l'échange immédiat d'un bien ou d'un service au prix courant du marché.

## **Coûts de transaction**

Les coûts de transaction désignent les coûts subis par les parties pour la réalisation d'un échange marchand. On distingue souvent les coûts *ex ante* (coûts de la recherche d'un vendeur ou d'un acheteur, coûts de mesure ou de contrôle des attributs du bien ou service échangé, etc.) et les coûts *ex post* (coûts de renégociations éventuelles, coûts de recours aux tribunaux en cas de litige, coûts de suivi de la réalisation de la transaction, etc.).

## **Filière**

Une filière désigne l'ensemble des acteurs directement impliqués à tous les stades d'élaboration d'un produit et dans les relations d'échange de produits et d'informations qu'ils entretiennent. Les filières agricoles, sylvicoles, halieutiques ou d'élevage s'étendent de la production en amont (fourniture de semences et d'intrants) à la collecte et aux étapes de transformation, jusqu'à la distribution sur les marchés de consommation finale. Au sein des filières, les relations entre acteurs reflètent des rapports de pouvoir, de domination, mais aussi de solidarité, dans la répartition de la valeur produite. Une analyse de filière peut s'intéresser à tout ou partie de ces étapes et ces rapports entre acteurs, réalisés dans des espaces géographiques variables. La notion de filière est traduite dans le monde anglophone par les concepts de *supply chain*, de *commodity chain* ou de *value chain*.

## **Intégration verticale**

L'intégration verticale désigne une organisation de filière où deux ou plusieurs étapes successives de production ou de distribution sont sous contrôle d'un même opérateur.

## **Institution**

Les institutions renvoient aux « règles du jeu » que les acteurs mobilisent dans leurs activités, y compris dans le cadre des échanges marchands. Elles sont composées d'éléments formels (loi, constitution, règlement, convention collective, etc.) et informels (routines, coutumes, normes morales, etc.) qui constituent des cadres signifiants, à la fois contraignants et facilitateurs, qui orientent le comportement des acteurs. En cela, tout dispositif d'interaction sociale peut être considéré comme une institution (le marché est une institution). Le droit tend, cependant, à distinguer les institutions-organes, qui sont des organismes dont le statut et le fonctionnement sont régis par le droit, et les institutions-mécanismes, qui sont des faisceaux de règles régissant les activités des acteurs dans une institution-organe ou une situation juridique donnée.

## **Marché**

Un marché renvoie à un espace où acheteurs et vendeurs opèrent des transactions concernant l'échange de biens et de services. Ces échanges aboutissent à la formation de prix, résultant des ajustements entre l'offre et la demande pour un bien ou un service donné. Un marché peut avoir une dimension locale, régionale, nationale ou internationale selon l'espace des transactions considérées. Un marché ne suppose pas nécessairement que les acheteurs et les vendeurs se rencontrent physiquement ou communiquent directement. La sociologie économique fait, quant à elle, du marché le produit d'une construction sociale dans laquelle les transactions prennent place dans un contexte imbriqué de relations sociales, de forces politiques, d'institutions légales et culturelles, mais aussi de dispositifs d'intermédiation permettant la qualification et la circulation des marchandises ainsi que l'attribution d'un prix.

## **Relation contractuelle**

À un instant donné, une relation contractuelle désigne la relation entre deux acteurs ayant passé un contrat. Dans une perspective dynamique, les relations contractuelles renvoient aux relations entretenues par ces acteurs dans leurs échanges et qui peuvent aller au-delà du contrat actuel. Elles traduisent, en partie, des relations de pouvoir.

# Liste des auteurs

---

**Raphaèle-Jeanne Aubin-Brouté**, maître de conférences en droit privé, université de Poitiers, UR Cecoji (Centre d'études sur la coopération juridique internationale), Poitiers, France  
raphaele.jeanne.aubin@univ-poitiers.fr

**Ahmed Barkaoui**, ingénieur d'études en économie, INRAE, UMR BETA (Bureau d'économie théorique et appliquée), Nancy, France  
gerard.marty@inrae.fr

**Lucas Bettoni**, maître de conférences HDR en droit privé, Centre de droit des affaires, université Toulouse Capitole, Toulouse, France  
lucas.bettoni@ut-capitole.fr

**Olivier Bonroy**, directeur de recherche en économie, INRAE, UMR GAEL (Laboratoire d'économie appliquée de Grenoble), Grenoble, France  
olivier.bonroy@inrae.fr

**Zohra Bouamra-Mechemache**, directrice de recherche en économie, INRAE, UMR TSE-R (Toulouse School of Economics – Research), Toulouse, France  
Zohra.Bouamra@TSE-fr.eu

**Arnaud Dragicevic**, professeur d'économie, université Chulalongkorn, Bangkok, Thaïlande  
arnaud.d@chula.ac.th

**Thomas Debril**, ingénieur de recherche en sociologie, INRAE, UMR AGIR (Agroécologie, innovations, territoires), Auzeville, France  
thomas.debril@inrae.fr

**Marie Dervillé**, maître de conférences en économie, ENSFEA, Lereps (Laboratoire d'étude et de recherche sur l'économie, les politiques et les systèmes sociaux), Toulouse, France  
marie.derville@ensfea.fr

**Boris Duflot**, directeur du département Économie, Institut de l'élevage – Idele, Paris, France  
boris.duflot@idele.fr

**Simon Fourdin**, directeur du pôle Socioéconomie, Institut technique des filières avicole, cunicole, et piscicole, Paris, France  
fourdin@itavi.asso.fr

**Aline Fugerey-Scarbel**, ingénieure de recherche en économie, INRAE, UMR GAEL (Laboratoire d'économie appliquée de Grenoble), Grenoble, France  
aline.fugerey-scarbel@inrae.fr

**Amanda Ferreira Guimarães**, maître de conférences en management, université de l'État de Maringá, Maringá, Brésil  
afguimaraes@uem.br

**Adrien Hervouet**, chargé de recherche en économie, INRAE, UMR GAEL (Laboratoire d'économie appliquée de Grenoble), Grenoble, France  
adrien.hervouet@inrae.fr

**Lisa Le Clerc**, ingénieure d'études, Institut du porc, IFIP, Rennes, France  
lisa.leclerc@ifip.asso.fr

**Benaïssa Larbi**, doctorant en économie, INRAE, UMR GAEL (Laboratoire d'économie appliquée de Grenoble), Grenoble, France  
benaïssa.larbi@inrae.fr

**Stéphane Lemarié**, directeur de recherche en économie, INRAE, UMR GAEL (Laboratoire d'économie appliquée de Grenoble), Grenoble, France  
stephane.lemarie@inrae.fr

**Marie-Benoît Magrini**, ingénieure de recherche en économie, INRAE, UMR AGIR (Agroécologie, innovations, territoires), Auzeville, France  
marie-benoit.magrini@inrae.fr

**Gérard Marty**, chercheur associé en sociologie, INRAE, UMR BETA (Bureau d'économie théorique et appliquée), Nancy, France  
gerard.marty@inrae.fr

**Emmanuel Raynaud**, directeur de recherche en économie, INRAE, UMR SADAPT (Sciences pour l'action et le développement : activités, produits, territoires), Paris-Saclay, France  
emmanuel.raynaud@agroparistech.fr

**Aude Ridier**, professeure d'économie, AgroCampus Ouest, UMR SMART (Structures et marchés agricoles, ressources et territoires), Rennes, France  
aude.ridier@institut-agro.fr

**Pierre Triboulet**, ingénieur de recherche en économie, INRAE, UMR AGIR (Agroécologie, innovations, territoires), Auzeville, France  
pierre.triboulet@inrae.fr

**Annick Vignes**, directrice de recherche en économie, INRAE, LISIS (Laboratoire interdisciplinaire sciences, innovations, sociétés), CAMS (Centre d'analyse et de mathématiques sociales), Paris, France  
Annick.vignes@inrae.fr

**Gérard You**, agroéconomiste, département Économie, Institut de l'élevage – Idele, Paris, France  
gerard.you@idele.fr

**Melise Bouroullec Machado**, enseignante-chercheuse en marketing des filières agroalimentaires, École d'ingénieurs de Purpan, UMR AGIR (Agroécologie, innovations, territoires), Toulouse, France  
melise.bouroullec@purpan.fr



En couverture : photo © Yuri Arcurs/Photononstop.

Coordination éditoriale : Sylvie Blanchard

Édition : Juliette Blanchet

Couverture et mise en page : Paul Mounier-Piron

Dépôt légal : juin 2025



Face aux enjeux de compétitivité, de formation des prix et de répartition de la valeur, la contractualisation suscite des débats récurrents. Cet ouvrage propose une analyse approfondie des usages et impacts des contrats dans la construction des échanges de biens agricoles, forestiers et halieutiques en France. Il vise à éclairer un fait majeur : pourquoi, dans une économie de marché, existe-t-il différents modes de commercialisation entre opérateurs de filières ?

Dans les marchés d'enchères ou de gré à gré, les échanges s'appuient sur des formes contractuelles variées, plus ou moins formelles, qui permettent de réguler la production et de gérer les risques propres à ces secteurs. La première mise en marché des produits agricoles, du bois ou des ressources halieutiques repose ainsi sur un maillage complexe de relations contractuelles, qui lient les acteurs à différents degrés. Ces contrats évoluent avec les pratiques, les attentes économiques et les préoccupations sociétales, dans un environnement juridique et culturel en constante transformation. Ils reflètent des logiques multiples, imbriquant rationalités économiques, régulations juridiques et dynamiques sociales.

Cet ouvrage réunit des éclairages croisés issus du droit, de l'économie et de la sociologie afin d'offrir une compréhension globale des processus de contractualisation. À travers un panorama d'approches analytiques et d'enquêtes, il explore les réalités de la contractualisation dans les filières agricoles, forêt-bois et halieutiques.

Ce livre s'adresse aux étudiants, enseignants-chercheurs, producteurs, organisations professionnelles, opérateurs de filières, syndicats, législateurs et décideurs publics.



25 €

ISBN : 978-2-7592-4074-6

éditions  
**Quæ**

**INRAE**

