



HAL
open science

Les modalités contractuelles dans la filière blé dur française

Marine Bourassin, Pierre Triboulet

► **To cite this version:**

Marine Bourassin, Pierre Triboulet. Les modalités contractuelles dans la filière blé dur française. [Rapport Technique] Inrae. 2014. hal-02798237

HAL Id: hal-02798237

<https://hal.inrae.fr/hal-02798237>

Submitted on 5 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LES MODALITÉS CONTRACTUELLES DANS LA FILIÈRE BLÉ DUR FRANÇAISE

Rapport de synthèse

Marine Bourassin – ESA*

Pierre Triboulet – INRA – UMR AGIR**

mai 2014



* Promotion 2009 – Stage Recherche et innovation 2013

** Coordination de l'étude

Contact : Pierre.Triboulet@toulouse.inra.fr

INRA – UMR AGIR – BP 52627 – 31326 Castanet Tolosan Cedex

Pour citer ce document : Bourassin M. et Triboulet P., 2014, *Les modalités contractuelles dans la filière blé dur française*, Rapport de synthèse, INRA, UMR AGIR, 63p.

Résumé

La mise en place de pratiques innovantes plus respectueuses de l'environnement peut être contrainte par la structure organisationnelle d'une filière. Le but de cette étude est donc de comprendre le rôle des contrats et de leurs modalités dans l'organisation de la filière blé dur française. Cette dernière est caractérisée comme étant linéaire de la production de blé dur à la fabrication de produits pastiers avec une séparation nette entre les acteurs de l'amont et de l'aval. Cette étude s'appuie sur une démarche qualitative à visée exploratoire traduite par un processus d'enquêtes réalisées auprès des acteurs majeurs de la filière blé dur, incluant des coopératives et des industriels. Il ressort des enquêtes que chaque acteur a mis en place son propre schéma de contractualisation impliquant différents types de liens verticaux. La contractualisation dans la filière revêt un caractère stratégique. Le choix des partenaires contractuels est modulé par l'importance de la situation géographique. Concernant les contrats, tous se déclinent autour de quatre modalités : le prix, la qualité, la quantité et la temporalité. Les contrats entre industriels et coopératives s'organisent en deux grands types : les « contrats de marché » et les contrats de production incluant les contrats de production annuels et les contrats cadre pluriannuels. Les « contrats de marché » sont dominants au sein de la filière, témoignant d'une organisation de la filière se rapprochant davantage du marché que de l'organisation intégrée. Néanmoins, l'importance des contrats de production témoigne de liens d'intégration plus ou moins forts au sein de la filière blé dur. Ces contrats offrent un cadre propice pour renforcer la coordination entre les acteurs sur la qualité et la durabilité.

Mots clés : filière blé dur, contrats

Abstract

Innovations in agricultural practices concerning environmental aspects within the durum wheat supply chain are restricted by its organizational structure. The aim of this study is to understand the contracts implication and their modalities in the structure of the French durum wheat supply chain. It is based on a qualitative approach. A survey of leading cooperatives and industries has been conducted. This study reveals that each actor of the studied supply chain has built his own scheme of contracting. It puts ahead that contracts have a strategic aspect for actors. Also, geographical position plays an important role in the choice of contractual partners. Contracts all decline four modalities that are price, quality, quantity and temporality. A contracts typology has been identified between cooperatives and industries that coordinate thanks to "marketing contracts" and production contracts. The last category includes annual contracts and framework contracts. Marketing contracts are used in majority that implies that the durum wheat supply chain is closer to market organization than an integrated one. However, integration links are non-negligible within the durum wheat supply chain. Actors can coordinate their actions for quality and durability.

Key-words: Durum wheat supply chain, contracts

Préambule

Ce rapport de synthèse fait suite au stage de Marine Bourassin réalisé à l'UMR AGIR entre juin et septembre 2013, période pendant laquelle nous avons rencontré les différents acteurs de la filière Blé dur. Le rapport s'appuie sur le mémoire de stage « Recherche et Innovation » réalisé par Marine Bourassin et a bénéficié d'un aller-retour avec tous les acteurs rencontrés.

Nous tenons à témoigner notre reconnaissance envers tous les professionnels de la filière blé dur qui ont pris le temps de répondre aux enquêtes avec beaucoup de précision et d'échanger de manière constructive sur ce rapport. Cette étude n'aurait pas pu aboutir sans leur participation. Nous remercions également Marie-Benoît Magrini pour son appui et ses remarques pertinentes pour la réalisation du mémoire et la relecture du rapport.



Ce travail a bénéficié d'un financement du projet ANR-09-STRA-06 *MicMac-Design*.

Sigles et Abréviations

Cf. : confère

CFSI : Comité Français de la Semoulerie Industrielle

CIC : Conseil International des Céréales

CAWD : Canadian Western Amber Durum

CWB : Canadian Wheat Board

DPU : Droit à Paiement Unique

FOB : Free On Board

GMF : Grains germés, mouchetés, fusariés

GMM : Grande Minoterie de la Méditerranée

Mt : Million de tonnes

N.C : Non communiqué

OS : Organisme stockeur

PAC : Politique Agricole Commune

PDM : Part de marché

PS : Poids Spécifique

SIFPAF : Syndicat des Industriels Fabricants de Pâtes de France

UE : Union Européenne

UMR : Unité Mixte de Recherche

WP : WorkPackage

Table des matières

Remerciements

Sigles et abréviations

Introduction	1
I. L'origine de l'étude	3
1. L'INRA : présentation et historique.....	3
2. Le centre de recherche de Toulouse, l'UMR AGIR et l'équipe IODA.....	3
3. Le projet MicMacDesign	4
II. Le contexte, les enjeux et les objectifs de la question posée.....	6
1. Élément de contexte : Réduire l'apport d'intrants azotés	6
2. Les enjeux relatifs à la question posée : la structure organisationnelle de la filière blé dur. ...	6
3. Les objectifs de l'étude : comprendre les modalités contractuelles dans la filière blé dur	7
III. État de l'art	8
1. Panorama de la filière blé dur française.....	8
a) La France au sein du marché du blé dur mondial	8
b) Une filière linéaire, concentrée et peu intégrée	9
i. L'amont de la filière : de l'obtention des semences à la collecte du blé dur.	11
ii. L'aval de la filière : de la collecte du blé dur à la distribution des produits finis.....	13
c) La qualité : élément structurant de l'organisation de la filière	18
2. Les enjeux de la filière blé dur.....	20
a) La réglementation environnementale	20
b) Les enjeux de la production agricole et industrielle	20
c) Les enjeux économiques et commerciaux	20
d) Les enjeux politiques avec la PAC	22
e) Les enjeux du changement climatique.....	23
f) Conclusion : quelle dynamique de la filière face à ces enjeux ?	23
3. La contractualisation : apports théoriques et application au secteur agricole et agroalimentaire.....	24
a) La définition des contrats	24
b) Les contrats dans la théorie des organisations	24
i. Les contrats sont les instruments de coordination des formes hybrides d'organisation.....	24
ii. Les facteurs déterminant le choix de la contractualisation.	25
iii. L'alignement des incitations constitue un élément primordial dans la mise en place des clauses contractuelles.	27
c) Les différents types de contrats identifiés en agriculture	28
i. Les contrats de commercialisation : des contrats types pour des produits standards.....	28
ii. Les contrats de production	29
iii. Les avantages et les inconvénients de la contractualisation pour les différents acteurs d'une filière	29
4. La contractualisation dans la filière blé dur française: état de l'art	30
a) Les industriels s'approvisionnent plutôt localement.	30
b) Les coopératives ont développé des contrats rémunérant la qualité	31
c) Les contrats peuvent être des outils à la mise en place d'une filière de niche incluant les aspects du développement durable : le cas d'Alpina Savoie.....	31

IV. Présentation de la question de recherche et des hypothèses	32
1. La question de recherche	32
2. Hypothèses	32
a) Hypothèse 1 : L'organisation contractuelle de la filière.....	32
b) Hypothèse 2 : Les modalités contractuelles et le degré d'intégration	33
c) Hypothèse 3 : La situation géographique comme facteur explicatif de l'organisation de la filière... ..	33
3. Matériel et méthodes.....	34
a) La démarche globale	34
b) L'échantillonnage.....	36
c) Le contenu des guides d'entretien	36
d) Les entretiens.....	37
e) La méthode d'analyse des entretiens	38
V. Résultats et analyse.....	38
1. L'organisation contractuelle de la filière blé dur	38
a) Le schéma général et la typologie des liens.....	38
b) Les acteurs de la filière ont développé leur propre schéma de contractualisation.	39
i. <i>Les schémas de contractualisation des coopératives avec leur aval.</i>	40
ii. <i>Les schémas de contractualisation des industriels avec leur amont.</i>	41
2. Typologie des contrats structurant la filière blé dur française	44
a) Les contrats adhérents-coopératives	44
i. <i>Le prix.</i>	44
ii. <i>La quantité.</i>	45
iii. <i>La temporalité.</i>	45
iv. <i>La qualité.</i>	45
v. <i>Les nouveaux modes de commercialisation : le stockage à la ferme ou la mise en dépôt.</i>	46
b) Les contrats à l'aval de la filière.....	47
i. <i>Les « contrats de marché »</i>	47
ii. <i>Les contrats de production</i>	48
3. Analyse	51
a) Réflexion sur l'intégration au sein de la filière blé dur	51
b) La linéarité de la chaîne contractuelle	53
c) La place de l'information sur le prix et la qualité dans la structure de la filière blé dur.....	54
d) Le rôle de l'étroitesse du marché dans la contractualisation	55
e) La prise en compte de la durabilité dans la contractualisation	55
VI. Discussion et perspectives	55
Conclusion.....	57
Bibliographie.....	59
Table des figures et des illustrations.....	63

Introduction

Relativement récente en France, la production de blé dur s'est développée dans les années 1960. Puis, elle a connu dans les années 1980 une croissance importante avec le développement de variétés adaptées aux conditions pédoclimatiques. En 2012, la filière blé dur française représente environ 2,4 millions de tonnes de grains produits dont près des deux tiers sont exportés (FranceAgriMer, 2013). La France est donc le deuxième exportateur mondial derrière le Canada en termes de volumes. Outre l'export, la production de blé dur française alimente les industriels français qui triturent annuellement environ 600 000 tonnes de grains pour le transformer en semoule à l'issue d'une première transformation. Le débouché de la filière, suite à la seconde transformation, est constitué par les produits pastiers (pâtes et couscous) à destination de l'alimentation humaine. Quatrième pays européen producteur de pâtes avec 233 556 t en 2012, la France se situe loin derrière le leader mondial, l'Italie, qui produit trois millions de tonnes de pâtes par an. Néanmoins, la France se situe au premier rang européen pour la production de couscous. Performante, la filière blé dur a un poids non négligeable. Ceci a amené les chercheurs de l'INRA à s'intéresser à cette filière. La filière blé dur est caractérisée comme étant « une chaîne typique de l'agroalimentaire » de l'amont à l'aval de la filière, des producteurs de blé dur jusqu'aux consommateurs (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). Un élément de coordination central entre les acteurs est constitué par la qualité au regard notamment d'exigences technologiques pour la transformation du blé (Abécassis, 2013).

La filière blé dur est confrontée à de nouveaux enjeux environnementaux posés dans la réglementation avec la directive nitrate 91/676/CEE, le plan Écophyto 2018, ou le Grenelle de l'environnement. Face à ces contraintes, la filière blé dur est amenée à se questionner sur l'adaptation des pratiques culturales afin de réduire les intrants ou bien sur la mise en place des techniques de transformation plus respectueuses de l'environnement. L'enjeu est ainsi de favoriser la mise en place de systèmes de culture et de production « bas-intrants » tout en maintenant un blé dur répondant aux attentes qualitatives des industriels et des consommateurs. Au niveau agronomique, les cultures associées blé dur et légumineuses montrent, par exemple, de bons résultats dans la réduction des apports azotés tout en garantissant un blé dur qualitatif (Bédoussac & Justes, 2010). Cependant, favoriser l'adoption de nouvelles pratiques au sein de la filière blé dur implique de s'interroger sur la façon dont sont coordonnés les acteurs de la filière pour comprendre comment la filière peut s'orienter collectivement vers des pratiques plus durables.

Les travaux de Fares, Magrini, & Triboulet (2012) ont suggéré que la structure organisationnelle de la filière présentant une séparation nette entre les acteurs de l'amont (les coopératives) et les acteurs de l'aval (les industriels), pouvait constituer un frein à l'adoption de ces nouvelles pratiques. Valoriser les investissements réalisés par les acteurs au service de la durabilité de la filière serait facilité par le développement de liens d'intégration (liens financiers forts ou liens contractuels) entre les acteurs. En conséquence, ces résultats ont incité les auteurs à mettre en avant le fait que les contrats sont susceptibles de réguler les pratiques, ainsi que la production à travers des degrés d'intégration plus ou moins forts. Ainsi,

il devient intéressant de s'interroger sur l'organisation contractuelle de la filière blé dur française.

Les contrats sont des accords bilatéraux entre deux parties exposant des règles et des attentes définies. Pour Ménard (2012), il s'agit d'outils majeurs de coordination utilisés dans les filières. D'après MacDonald et al. (2004), les contrats gouvernent l'échange de produits entre les maillons. Fortement utilisés en agriculture et agroalimentaire, les contrats structurent donc les relations entre les acteurs d'une même filière. La mission de ce stage a été de s'intéresser de plus près au rôle des contrats dans l'organisation de la filière blé dur française, en fonction des différentes modalités contractuelles utilisées par les acteurs que sont les agriculteurs, les coopératives et les industriels de la transformation (semouliers et pastiers). L'objectif de ce rapport est de présenter une synthèse des différents types de contrats rencontrés dans la filière blé dur tant à l'amont de la filière (entre les producteurs de blé dur et les coopératives) qu'à l'aval (entre les coopératives et les industriels); et d'en proposer une analyse en fonction des modalités qui les caractérisent.

Le rapport est organisé comme suit. Dans une première partie nous présentons les motivations de cette étude et le projet de recherche dans lequel elle s'insère. Puis dans un deuxième temps, sont exposés le contexte, les enjeux et les objectifs de l'étude. Nous reviendrons ainsi sur les questions de recherche qui ont suscité l'intérêt d'étudier la structure contractuelle de la filière blé dur. Dans une troisième partie, nous proposons un état de l'art de la littérature sur la filière blé dur et sur les contrats en agriculture. Des éléments théoriques sont précisés pour permettre d'aborder la question de la contractualisation. La quatrième partie est consacrée à l'identification des hypothèses testées sur les contrats de la filière blé dur et leurs modalités. Nous nous attachons également à décrire la méthode utilisée pour interroger les acteurs. La cinquième partie présente les résultats et leur analyse permettant de proposer une typologie des contrats. Des éléments de discussion sont amenés dans la sixième partie.

I. L'origine de l'étude

1. L'INRA : présentation et historique

L'organisme à l'origine de la commande de l'étude est l'Institut National de Recherche Agronomique (INRA). Il s'agit « *du premier institut de recherche européen pour ses publications en sciences agricoles, sciences des plantes et de l'animal* ». Cet établissement public de recherche a trois missions principales. La première est de « *produire et de diffuser des connaissances scientifiques et des innovations* », la seconde est de « *contribuer à la formation, à la culture scientifique et techniques, aux débats science/société* ». Enfin, l'INRA « *participe par son expertise à éclairer les décisions des acteurs publics et privés* ». Les 8500 chercheurs, ingénieurs et techniciens sont répartis dans 19 centres régionaux et dans 14 départements de recherche recouvrant des thématiques telles que la génétique, la biologie moléculaire, l'écologie, l'alimentation humaine, la santé animale et végétale, les sciences sociales etc. (d'après INRA, 2009). Les orientations stratégiques de l'INRA depuis sa mise en place en 1946 sont résumées dans la figure 1.

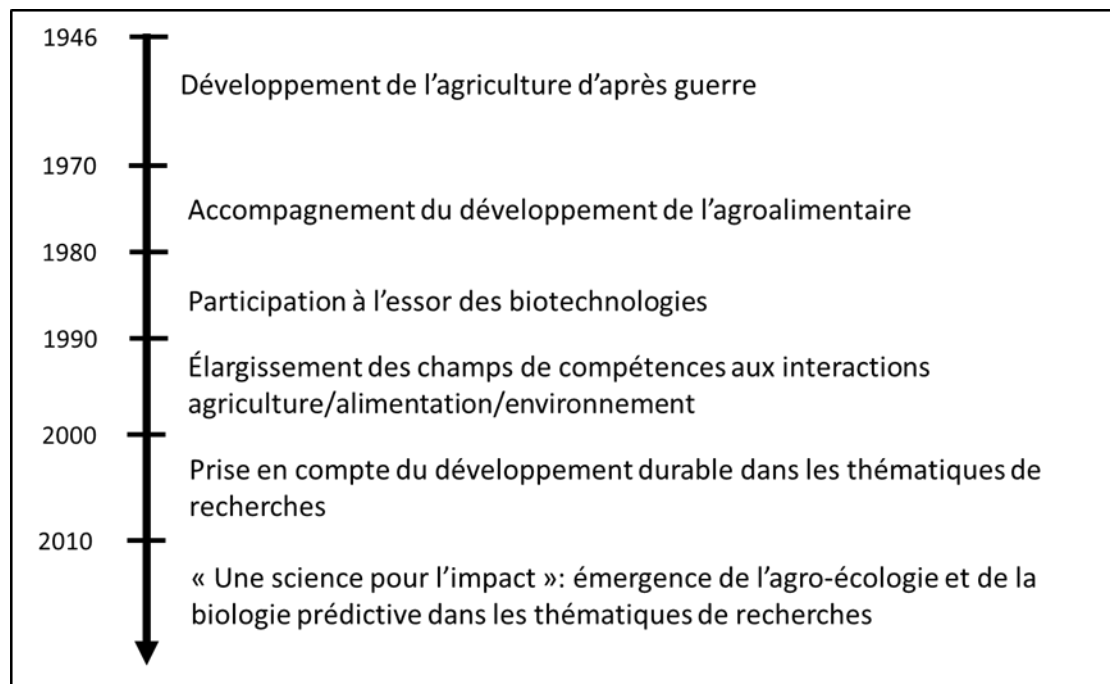


Figure 1. Evolution des orientations stratégiques de l'INRA
(source : d'après le site internet de l'INRA, jalons historiques)

2. Le centre de recherche de Toulouse, l'UMR AGIR et l'équipe IODA

Plus particulièrement, le stage s'inscrit au sein du centre régional de Toulouse. Les axes de recherche privilégiés par le centre répondent à trois enjeux : « *des systèmes de productions agricoles et forestiers plus durables et adaptés au changement climatique, une alimentation attentive aux questions de santé et enfin, de nouvelles filières de transformation des agro-ressources en faveur d'une valorisation du carbone renouvelable* ». Ils tiennent compte de la stratégie définie au niveau national mais également de la dynamique de la région Midi-

Pyrénées. Le dispositif de recherche compte 17 unités de recherche, trois unités de service et cinq unités expérimentales (d'après Centre INRA Toulouse Midi-Pyrénées, 2013).

L'unité mixte de recherche concernée (UMR) est l'UMR AGIR (Agrosystèmes et agriculture, Gestion des ressources, Innovation et Ruralité). Le projet de l'UMR est de traiter des enjeux autour du développement de l'agriculture durable dans le cas d'agrosystèmes cultivés et herbagers. L'UMR produit et diffuse également des connaissances pour des dispositifs d'action collective. Elle cherche à intégrer ces connaissances au sein des territoires afin de faciliter les changements. L'UMR AGIR compte cinq équipes (cf. figure 2). Les équipes Mage, Orphée et Vasco ont en point commun les sciences agroécologiques. Les équipes Médiations et Ioda sont spécialisées en sciences sociales et humaines.

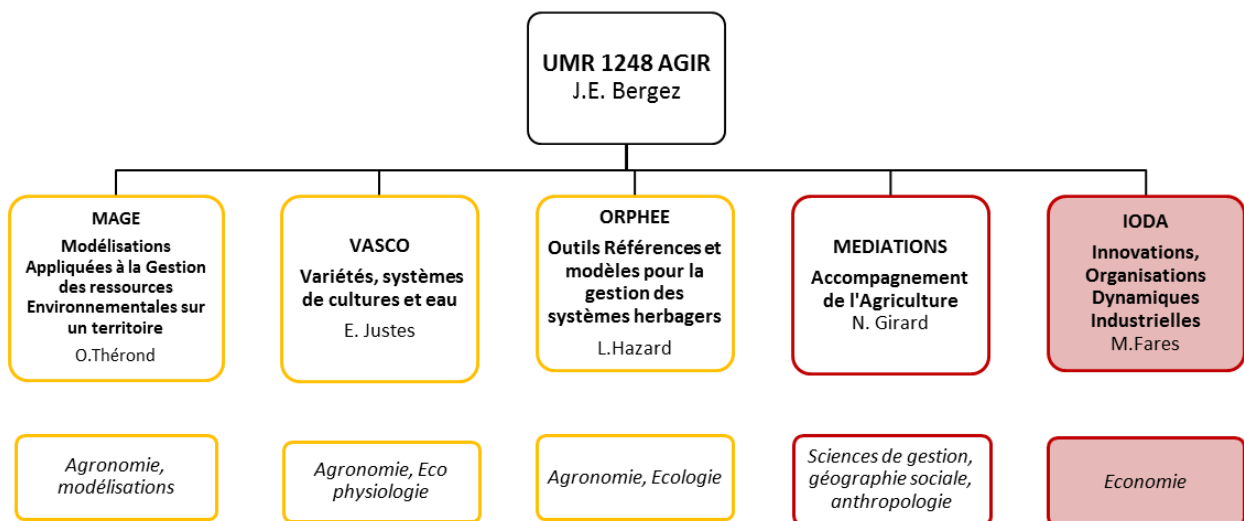


Figure 2. Organigramme de l'UMR AGIR en 2013
(source : d'après le site internet de l'UMR AGIR)

C'est au sein de l'équipe Ioda (Innovations, Organisations et Dynamiques Agro-industrielles) que le stage s'insère. L'équipe Ioda, spécialisée en économie, a été créée en 2008. Son objectif est de « *décrire, d'analyser et de modéliser les dynamiques d'innovation des acteurs de l'agro-alimentaire et leurs interactions avec les dynamiques de filières et les dynamiques territoriales* ». La recherche s'articule autour de deux questions principales. La première concerne la compréhension des déterminants structurels et spatiaux de l'innovation à l'échelle de l'organisation (l'entreprise) en tant qu'acteur individuel. La seconde concerne l'identification des nouveaux modes de coordination au sein des filières qui sous-tendent les stratégies d'innovation (d'après Le site internet de l'UMR AGIR).

3. Le projet MicMacDesign

L'UMR AGIR est impliquée dans le projet de recherche Mic-Mac Design, acronyme de « *Modelling for Integrated Crop Management in low input farming, Assessment and Cropping system Design* ». Le cadre réglementaire, qui englobe notamment le plan Écophyto 2018 et la directive nitrate 91/676/CEE, fait pression sur les systèmes de cultures pour réduire l'utilisation d'intrants. Par ailleurs, le Grenelle de l'environnement (2008) a conduit à

l'émergence de l'agriculture écologiquement intensive (AEI) qui vise à assurer niveau de production élevé tout en préservant la santé humaine et celle des écosystèmes (Griffon, 2006). C'est dans ces optiques que le projet a pour but de concevoir et d'évaluer des systèmes de culture à bas niveau d'intrants conduits selon les principes de la production intégrée en couplant approche expérimentale et modélisation. Il est financé par l'Agence Nationale de la Recherche et a une durée de quatre ans (2010-2013). Il regroupe plusieurs organismes de recherche et d'enseignement ainsi que deux instituts techniques. Le projet est structuré en sept workpackages (WP). Comme le montre la figure 3, l'équipe Ioda est impliquée dans le WP numéro cinq intitulé « *Évaluation économique des systèmes de cultures innovants et des effets de "lock-in" dans les filières* ». Ce WP vise à évaluer économiquement les systèmes de cultures bas intrants et à identifier quels sont les verrous à l'adoption par les filières de ces systèmes de culture innovants. Le stage s'inscrit dans le cadre de ce projet.

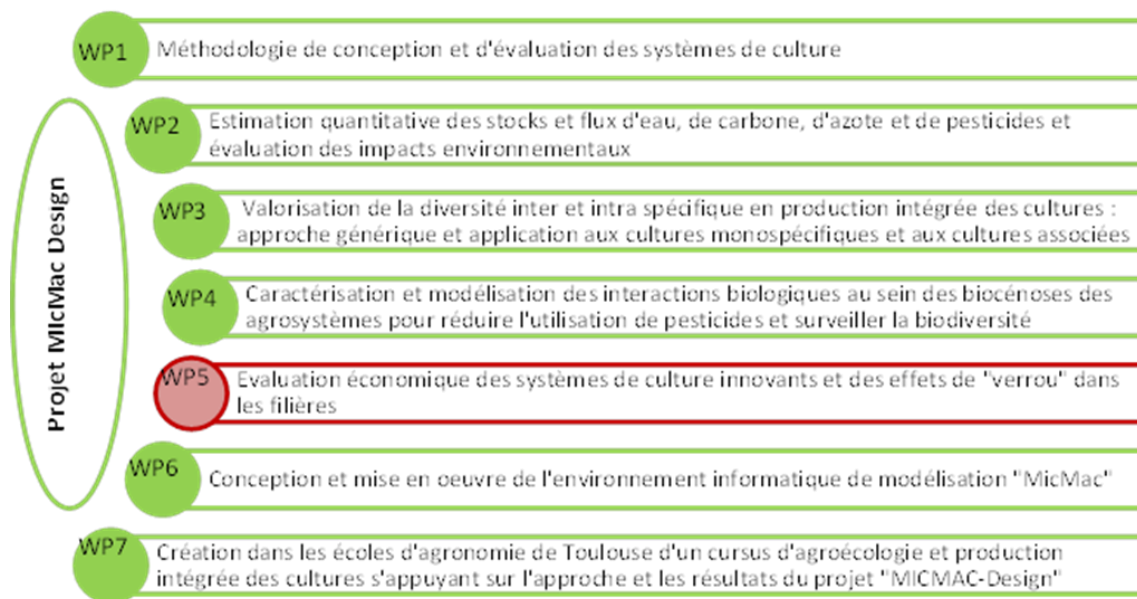


Figure 3. Organisation scientifique du projet MicMac Design
(source : d'après INRA, ANR, 2013)

II. Le contexte, les enjeux et les objectifs de la question posée

1. Élément de contexte : Réduire l'apport d'intrants azotés

Dans le cadre du projet MicMac Design, le blé dur constitue l'un des modèles de cultures étudiés. La filière blé dur est particulièrement concernée par la problématique de réduction des intrants et notamment par la diminution des apports azotés. En effet, les taux de protéines exigés pour la transformation sont élevés et sont conditionnés par l'apport d'intrants en azote (Bédoussac & Justes, 2010). Les taux de protéines requis par les industriels pour la transformation du blé dur en produits pastiers sont de l'ordre de 13 à 14%. Comparativement, le blé tendre meunier doit avoir une teneur entre 10 et 11% (Jeuffroy & Oury, 2012). Ainsi pour répondre à ces exigences en taux de protéines, en Midi-Pyrénées en 2009, les parcelles de blé dur ont reçu en moyenne 187 unités d'azote par hectare (U/ha) tandis que les parcelles de blé tendre ont été fertilisées avec 160 U/ha (Chambre d'Agriculture Midi-Pyrénées, 2011). Produire du blé dur dans un système bas niveaux d'intrants se rapprochant de la production biologique est donc relativement difficile pour atteindre des niveaux de protéines satisfaisants. Les travaux de recherche effectués dans le cadre du projet MicMac Design ont permis de mettre en évidence l'intérêt de la culture en association¹ du blé dur et d'une légumineuse à graines pour obtenir un blé dur avec un taux de protéine satisfaisant. En culture associée blé dur et légumineuse, la concentration en protéine dans le grain est significativement supérieure à la concentration en protéine obtenue quand le blé dur est cultivé seul en système bas intrants. En effet, davantage d'azote est remobilisé dans le grain de blé. Ceci s'explique par le fait qu'il y a moins de pieds de blé par mètre carré en culture associée et que la capacité de fixation de l'azote des légumineuses permet de laisser disponible l'azote minéral pour le blé dur qui est présent en moins grande densité qu'en culture pure. Au final, les cultures associées pour des bas niveaux d'intrants permettent d'obtenir un rendement global plus important que pour les cultures cultivés séparément, et pour le blé dur, de disposer de plus d'azote minéral par unité de surface et donc d'atteindre un taux de protéines satisfaisant pour l'industrie (Bédoussac & Justes, 2010).

2. Les enjeux relatifs à la question posée : la structure organisationnelle de la filière blé dur.

Les recherches agronomiques ont donc montré que l'association de cultures blé dur et légumineuses à graines pouvait constituer une solution au développement de systèmes de cultures bas-intrants plus respectueux des ressources et de l'environnement tout en garantissant un taux de protéines suffisamment élevé pour répondre aux exigences industrielles. Les chercheurs de l'UMR AGIR, impliqués dans le WP5 cherchent donc à identifier si la structure organisationnelle de la filière blé dur peut permettre de faciliter le passage des innovations identifiées par les agronomes (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012).

¹ La définition des cultures associées retenue est celle de Willey (1979) *in* (Pelzer, et al., 2012) : « Intercropping or crop mixture, is defined as the cultivation of two or more crops in the same space and for a significant part of their growing period ».

L'objet d'étude correspond donc à la filière blé dur. La définition que nous pourrions retenir d'une filière est celle de Morvan (1991) in Rastoin & Ghérsi, (2010) : « *succession d'opérations de transformation dissociables entre elles et liées par des enchaînements techniques. Ces opérations donnent lieu à un ensemble de relations économiques et commerciales, qui débouchent elles-mêmes sur des stratégies de la part des acteurs de la filière* ». Pour la filière blé dur, Fares, Magrini, & Triboulet, (2012) indiquent que son étendue est facile à délimiter en raison du débouché principal constitué par les pâtes et le couscous à destination de l'alimentation humaine. Plus précisément, les chercheurs ont étudié la structure organisationnelle de la filière. La définition qu'ils en donnent est la suivante « *liens verticaux et horizontaux qui coordonnent les acteurs économiques sur les marchés* ». Par ailleurs, Fares, Magrini, & Triboulet, (2012) appréhendent la coordination des acteurs selon le concept introduit par Porter à savoir leur degré d'intégration verticale. Ce dernier évalue si les « *activités de la chaîne de valeur d'un produit sont réalisées par des firmes indépendantes les unes des autres ou dépendantes par des liens spécifiques, comme des liens financiers ou des liens contractuels* ». Ainsi, les auteurs ont identifié une « *segmentation entre l'amont et l'aval de la filière* » du fait de « *l'absence de liens financiers et contractuels de long terme* ». Autrement dit, il n'existerait pas d'intégration verticale ou de quasi-intégration au sein de la filière. Cette segmentation dans l'organisation de la filière ne permettrait pas le passage des innovations et conditionnerait donc la mise en place d'une filière plus durable. La structure organisationnelle actuelle de la filière constitue donc un « *verrouillage technologique* ». Pour les auteurs, l'intégration ou une chaîne de contrats de long terme seraient des formes d'organisation adaptées à la mise en place d'une filière innovante. D'une part, les incitations fournies seraient suffisantes « *au développement des investissements spécifiques nécessaires à la culture, à la collecte, et à la transformation des produits issus de culture à haute performance environnementale* ». D'autre part, ces formes d'organisations pourraient « *assurer une gestion du risque efficace* ». Cependant, malgré l'absence d'intégration (liens financiers) au sein de la filière, on peut se demander si le développement des contrats avec un cahier des charges associé (liens contractuels) ne permettrait pas, au même titre que l'intégration, le développement des nouvelles pratiques telles que les associations de culture (Martinez & Reed, 1996).

3. Les objectifs de l'étude : comprendre les modalités contractuelles dans la filière blé dur

Cependant, avant d'émettre toute hypothèse sur le développement d'une structure contractuelle de long terme pour la filière blé dur, la question posée pour l'étude est de savoir comment la filière blé dur s'organise dans son ensemble et plus particulièrement autour des contrats. L'objectif est d'amener des éléments de compréhension sur les modalités contractuelles afin d'identifier au mieux comment les acteurs sont coordonnés entre eux par les contrats. Par ailleurs, cette étude sur la structure contractuelle va permettre de comprendre le mécanisme de partage du risque et de transmission de la valeur ajoutée au sein de la filière par le biais des contrats. Enfin, identifier les freins et les atouts au développement de la contractualisation dans la filière blé dur permettra de mettre en évidence si la mise en place d'innovations de cultures « *bas-intrants* » peut être rendue possible grâce à des contrats, sans avoir recours à l'intégration.

III. État de l'art

La revue de littérature va s'attacher à montrer dans un premier temps ce qui est connu de l'organisation de la filière blé dur dans son ensemble. Ensuite, la contractualisation d'un point de vue théorique avec son application à l'agriculture sera développée. Enfin, nous ferons état des quelques travaux existants sur la contractualisation dans la filière blé dur.

1. Panorama de la filière blé dur française

a) La France au sein du marché du blé dur mondial

La production de blé dur au niveau mondial s'élève à environ 34 millions de tonnes (Mt) (moyenne sur les dix dernières années, FranceAgriMer, 2013) ce qui fait du blé dur une céréale « quantitativement secondaire » (UN.A.F.P.A : Union des associations des semouliers des pays de l'UE, 2007). Les principaux producteurs de blé dur sont l'Union Européenne (UE), le Canada, la Turquie et les États-Unis avec des productions en 2012 équivalentes à 8 Mt, 4,4 Mt, 3 Mt et 2,2 Mt (cf. figure 4) (FranceAgriMer, 2013). Au sein de l'UE, la France se place en seconde position derrière l'Italie avec une production s'élevant à 2,4 Mt en 2012. L'Italie a, quant à elle, produit 4,2 Mt de blé dur en 2012. La production de blé dur est donc relativement localisée dans le bassin méditerranéen et sur le continent Nord-Américain.

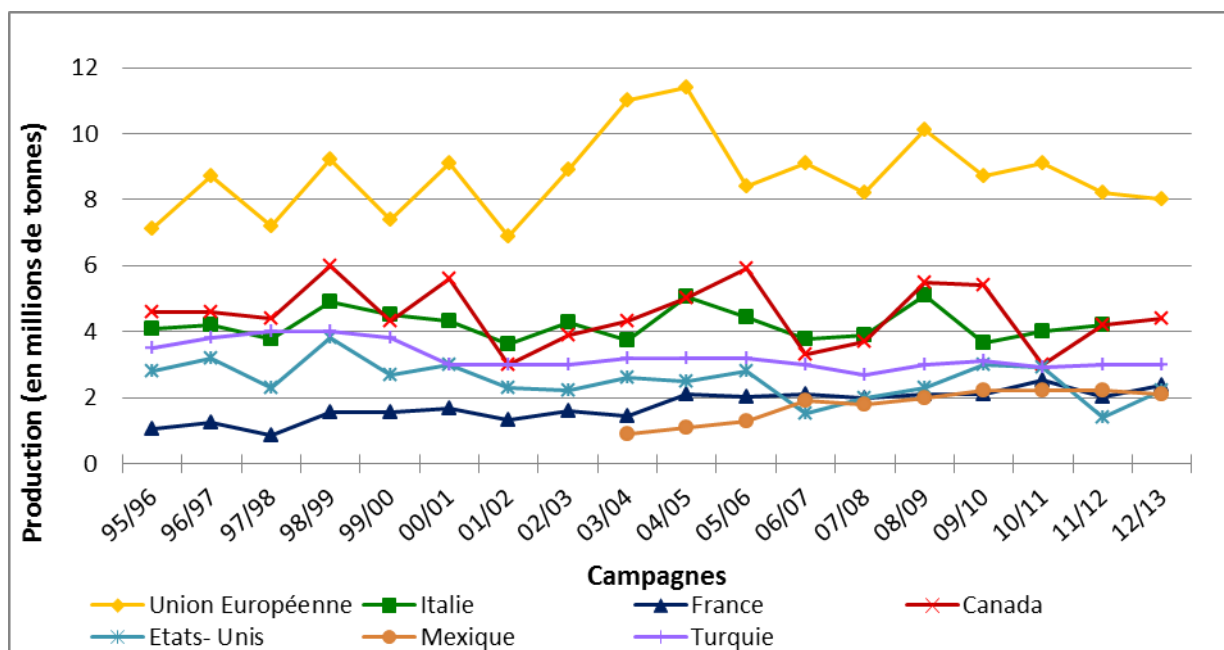


Figure 4. Les principaux pays producteurs et l'évolution de leur production
(source : FranceAgriMer d'après CIC, 2013)

Au niveau commercial, le marché est dominé par le Canada qui représente près de 60% des exportations mondiales (FranceAgriMer, 2013). La France se place en seconde position pour l'export, ce dernier constituant le principal débouché de la filière blé dur française. L'export s'est développé au cours de la dernière décennie et représente aujourd'hui les deux tiers de la production française. Une moitié est à destination de l'UE : l'Italie principalement, l'Allemagne et le Benelux. L'autre moitié est exportée au Maghreb notamment en Algérie.

Enfin un tiers de la production française est utilisée sur le marché intérieur (Arvalis, 2011-2012). Les importations françaises sont faibles (0,09Mt en 2012).

D'après les données du Conseil International des Céréales (CIC) dans le rapport de FranceAgriMer (2013), la consommation mondiale de blé dur oscille entre 35,5 Mt et 38,5 Mt depuis 2008. Par ailleurs, toujours d'après les données CIC, S. Vallade (Arvalis, 20/01/2009) indique que les principales zones de consommation sont l'Europe (27% de la consommation mondiale en 2006-2007) où l'Italie est le pays le plus consommateur de blé dur. Le Maghreb constitue également une zone de consommation importante (21% de la consommation mondiale) avec l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Selon ses prévisions, la consommation mondiale devrait augmenter de 0.7% par an soit un accroissement de la production de 3 Mt d'ici 2020. Cependant, FranceAgriMer note un recul de la consommation de 6,5% en 2012 par rapport à 2006/2007 du fait du haut niveau des cours ayant entraîné une baisse de la consommation. Ce recul de la consommation de blé dur ne touche pas le marché des pâtes alimentaires. Par exemple, FranceAgriMer (2013) estime que la consommation française augmente d'environ 2% chaque année. Ainsi, pour faire face à la demande croissante en pâtes alimentaires et aux cours élevés du blé dur par rapport au blé tendre, les industriels autorisés par la législation nationale (Chine et nord de l'Europe par exemple) substituent une partie du blé dur par du blé tendre afin de « *lisser les coûts de production* » (FranceAgriMer, 2013). En France, l'utilisation de blé dur par les semouleries est estimée à 611 050 tonnes en 2012 par le Syndicat des Industriels Fabricants de Pâtes de France et par le Comité Français de la Semoulerie Industrielle (CFSI- SIFPAF, 2012).

La France est le cinquième producteur mondial de blé dur en termes de volumes et se place en seconde position pour l'export. Le blé dur est victime de la montée de ses cours, ce qui a pour conséquence la diminution de son utilisation dans les pays autorisés à utiliser du blé tendre dans la fabrication des pâtes (Chine et nord de l'Europe). En revanche, la consommation de pâtes ne recule pas.

b) Une filière linéaire, concentrée et peu intégrée

La filière blé dur est caractérisée comme étant linéaire. En effet, d'une part, les débouchés de la production de blé dur sont destinés uniquement à l'alimentation humaine (pâtes alimentaires et couscous principalement) et d'autre part, en France, les pâtes alimentaires ne peuvent être fabriquées exclusivement qu'à partir de semoule de blé dur (*Triticum durum*) comme le stipule la loi de 1934 (Legifrance). Ceci implique donc une chaîne de valeur « *typique de l'industrie agroalimentaire* » de l'amont à l'aval de la filière : de l'obtention de semences à la distribution (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). La figure 5 illustre l'organisation de la filière.

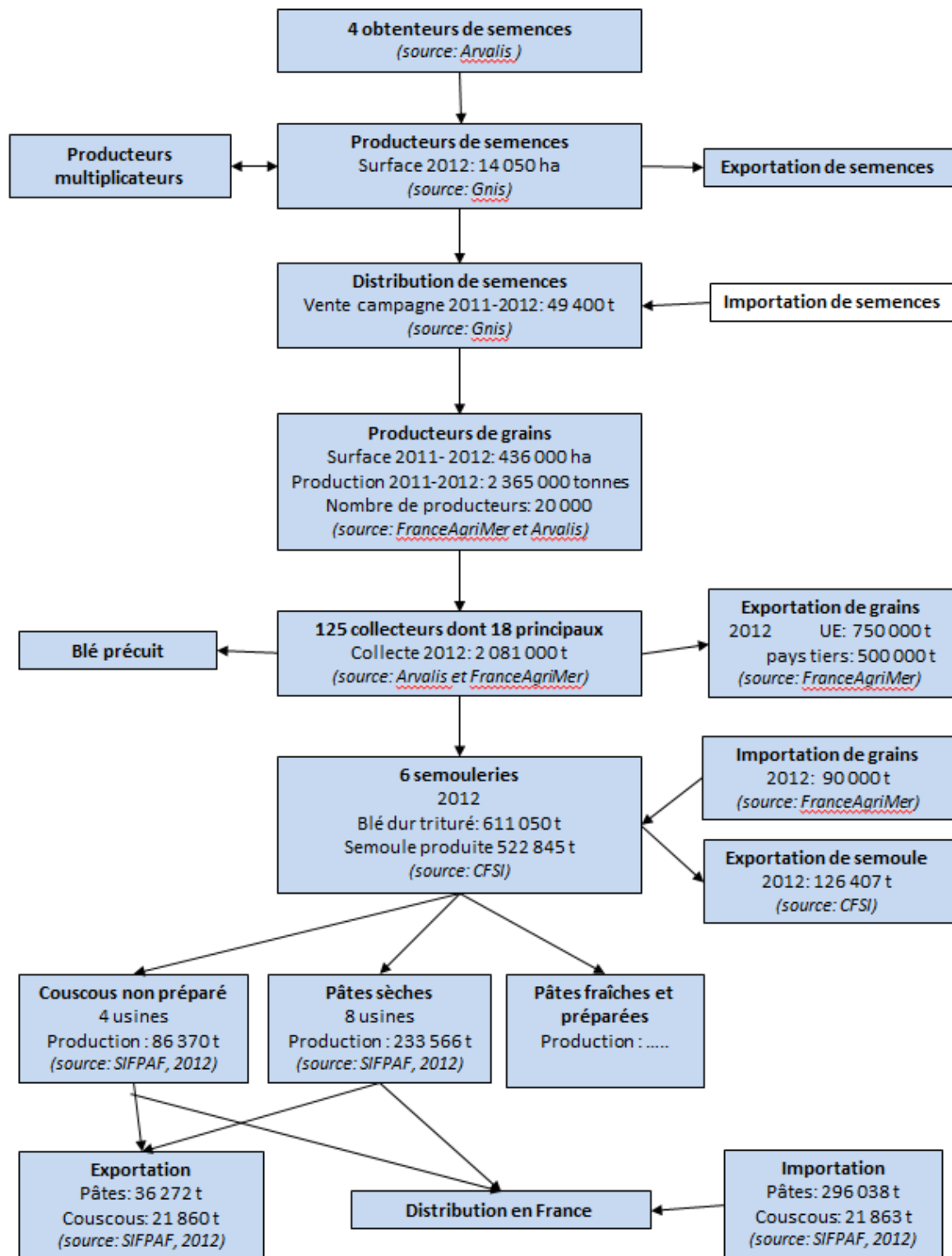


Figure 5. L'organisation de la filière blé dur en France actualisée d'après Fares, Magrini, & Triboulet, 2012

i. L'amont de la filière : de l'obtention des semences à la collecte du blé dur.

La production de grains est assurée par 20 000 producteurs pour une surface cultivée de 436 000 ha en 2012. Cependant, la moyenne des cinq dernières années est de 450 000 ha. Le volume de production s'élève à 2 365 000 t en 2012 (FranceAgriMer, 2013). La production française de blé dur est régionalisée. Elle est localisée dans quatre grands bassins de production où les conditions pédo-climatiques sont favorables : l'Ouest-Océan (Pays de la Loire et Poitou-Charentes), le Sud-Ouest (Midi-Pyrénées), le Centre et le Sud-Est (Rhône-Alpes, Provence Alpes Côte d'Azur et Languedoc Roussillon) (Le Paysan Tarnais, 13/12/2007). La zone traditionnelle de culture du blé dur se situe dans les régions Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur et dans les départements de l'Ardèche et de la Drôme (Association Blé dur Méditerranée, 2012).

Les caractéristiques des différents bassins sont répertoriées dans le tableau 1. Le rendement moyen national depuis 2000 est de 5,25 t/ha. D'après Agreste (2008), ces derniers ne progressent plus depuis une dizaine d'année. Arvalis (2011-2012) indique à ce propos que « l'augmentation de la production est liée à une progression des surfaces ». Cette augmentation de la production est visible sur la figure 6. Cependant, depuis deux ans, les surfaces de blé dur sont en recul : la diminution concerne tous les bassins de production à l'exception du Sud-Est où les surfaces se maintiennent. Le Sud-Ouest et l'Ouest-Océan ont chacun perdu 16% de leurs surfaces en blé dur et le Centre est affecté à hauteur de 5% (S. Vallade, Arvalis). Ceci est notamment dû à la diminution du montant des aides de la Politique Agricole Commune (PAC) dans le Sud-Ouest et le Sud-Est. Un autre facteur concerne les écarts avec le blé tendre dans le Sud et avec les oléagineux dans le Centre dont les cours sont supérieurs à ceux du blé dur. Enfin, des raisons techniques peuvent expliquer ce recul des surfaces. En effet, les exigences qualitatives, très dépendantes de la météo, ne sont pas toujours atteignables et donc pas forcément en adéquation avec la demande. Le risque est d'atteindre un assolement national en blé dur trop bas pour assurer l'approvisionnement des industriels français (S. Vallade, Arvalis). Par ailleurs, S. Vallade indique que les variations de la production observables sur la figure 6 sont majoritairement dues au différentiel de prix avec les autres cultures. La très forte diminution en 1993 pour la région Centre est expliquée par la suppression de la prime blé dur dans cette région de culture non traditionnelle lors de la réforme de 1992 de la PAC.

Bassin de production	Surface 2012 (ha)	Production 2012 (t)	Rendement moyen depuis 2000 (t/ha)
Ouest océan	83 528	554 807	6
Centre-Bassin Parisien	104 000	631 550	6,3
Sud-Ouest	110 227	636 058	4,9
Sud- Est	126 737	487 101	3,8

Tableau 1. Caractéristiques des différents bassins de production
(source : d'après Agreste, données en ligne)

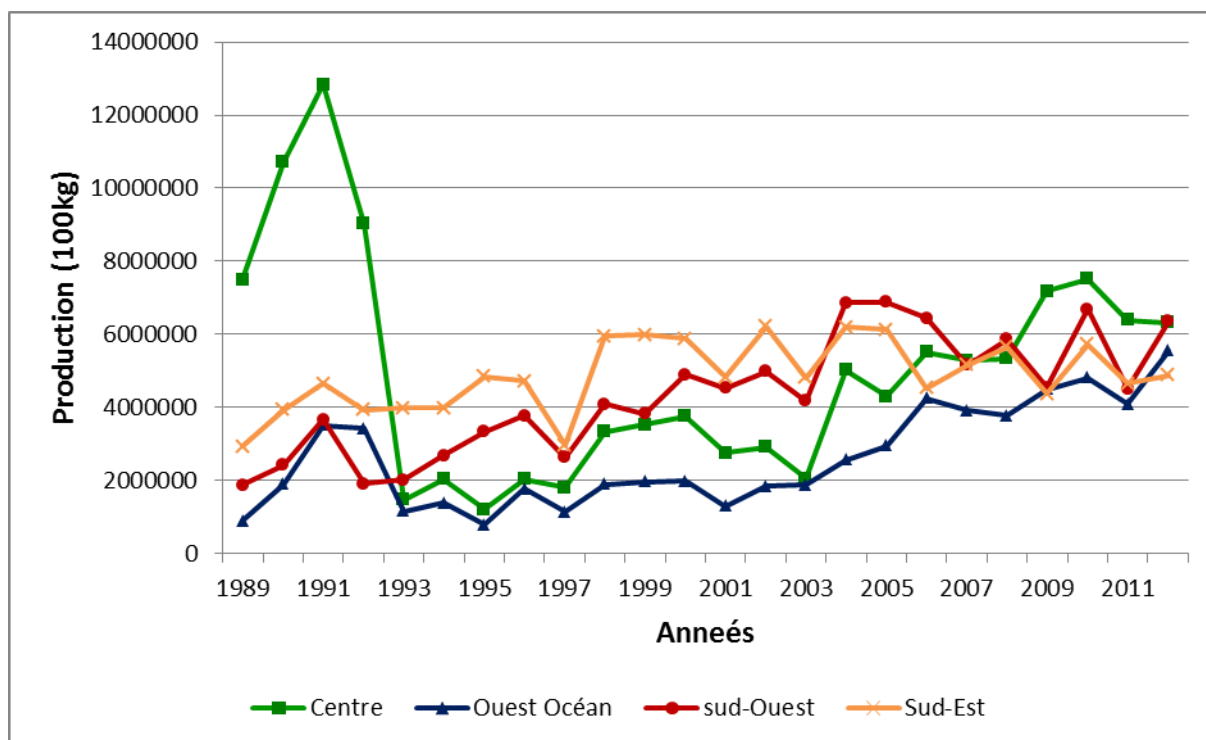


Figure 6. Evolution de la production dans les bassins de production français
(source : d'après Agreste, données en ligne)

La production de blé dur biologique est marginale en France. En 2009, elle représentait 500 t (Réseau Mixte Technologique "Développement de l'Agriculture Biologique", 2009). L'Agence Bio précise que la surface emblavée en blé dur biologique en 2011 était de 2948 ha (Agence Bio, 2011). Un frein à la culture de blé dur biologique est la difficulté à atteindre les exigences qualitatives des industriels en ce qui concerne le taux de protéines en apportant uniquement des intrants organiques. Dans les systèmes biologiques sans élevage, le taux de protéine n'atteint pas 11% (Jeuffroy & Oury, 2012). Une autre limite de la culture de blé dur biologique est l'inadaptation des variétés inscrites au catalogue.

Quatre entreprises sont impliquées dans l'obtention de semences de blé dur. Il s'agit de RAGT, Eurodur (regroupant Limagrain, Sud céréales et Union Valédoc), Florimond Desprez et Syngenta (Arvalis, 2011-2012). Au niveau national, 80% des variétés de blé dur sont homologuées et 20% le sont au niveau européen. Les semences sont multipliées par 50 établissements. Certains obtenteurs vont déléguer la multiplication pour une variété aux organismes stockeurs et/ou aux coopératives (S.Vallade, Arvalis). Quand la coopérative multiplie pour fournir ses adhérents, il s'agit du « circuit court » qui concerne la majorité de l'approvisionnement en semences auprès des agriculteurs. La coopérative peut également multiplier pour d'autres coopératives n'ayant pas d'établissement de semences. Dans ce cas, il s'agit du « circuit long » qui représente 20% à 25% des approvisionnements. Une fois la multiplication achevée, les semences transitent dans une usine pour le traitement et

l'ensachage. Le baromètre de la filière blé dur réalisé par le Gnis (2012) indique que 72% des hectares semés en blé dur l'ont été avec des semences certifiées. Les semences de ferme² concernent donc 28% des hectares de blé dur. Les cinq variétés qui dominent l'assolement français sont Miradoux (un tiers des surfaces semées), Sculptur, Pescadou, Karur et Isildur. Selon S. Vallade (Arvalis), le choix des agriculteurs pour la variété s'effectue sur trois critères : l'adaptation à la région, les critères de productivité de tolérance et de résistance à la fusariose et enfin un critère moins technique qui concerne le fait que certaines coopératives ont des contrats d'exclusivité de multiplication avec les obtenteurs d'où le choix des agriculteurs pour la culture de cette variété. Par ailleurs, les industriels ont une très bonne connaissance des variétés. Ainsi, certains semenciers envoient leurs variétés à Panzani pour qu'elles soient testées avant leur référencement. Panzani possède notamment son propre centre de recherche : le Crécerpal (site internet de Panzani). En outre, en 2013, les semouliers et les pastiers ont recommandé dix variétés en fonction de leur rendement semoulier, de l'aspect des pâtes et de la semoule et de la tenue à la cuisson (CFSI-SIFPAF).

D'après Fares, Magrini, & Triboulet (2012), un peu moins d'une vingtaine d'établissements récoltent la majeure partie de la production de grains. Ils regroupent l'offre, nettoient, trient, et stockent le blé dur (France export céréales- Arvalis, 2006). Deux tiers de ces collecteurs sont des coopératives. Le tiers restant est constitué principalement de négociants privés. Les coopératives Arterris et Axérial, en collectant annuellement respectivement 450 000t et 350 000t de blé dur, sont des organismes collecteurs majeurs (Dossier de Presse Durum, 2012). Il est possible de parler d'une situation d'oligopole car il n'existe qu'un faible nombre d'organisme de collecte dans chaque bassin de production impliquant une forte concentration. Par ailleurs, ces collecteurs occupent une place centrale dans la filière. En effet, « *c'est à l'intersection [de ce dernier maillon amont et des deux premiers maillons aval] que la valeur ajoutée du blé dur se crée pour l'amont dans la négociation des critères de qualité du blé dur* » (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). Nous reviendrons par la suite plus explicitement sur la notion de la qualité, primordiale dans l'organisation de la filière.

ii. L'aval de la filière : de la collecte du blé dur à la distribution des produits finis

S. Vallade (Arvalis) indique qu'outre la distinction des différents bassins sur la base des conditions pédo-climatiques, il est possible de les distinguer par leurs débouchés qui diffèrent. L'Ouest-Océan est spécialisé dans l'export vers les pays tiers via Port La Pallice, le Sud-Ouest exporte via Port La Nouvelle et approvisionne les transformateurs, le Centre exporte dans les pays nord-européens et fournit notamment l'usine de Genevilliers et le Sud-Est approvisionne majoritairement les industriels français. La commercialisation du grain est effectuée par les organismes de collecte ou les négociants. L'Autorité de la concurrence, dans la décision n° 13-DCC-11 relative à l'apport partiel d'actifs de la coopérative Sud Céréales à

² Les semences de ferme sont les graines récoltées à partir de semences sélectionnées par l'industrie semencière (contrairement aux semences paysannes) mais multipliées par l'agriculteur à la ferme (Coordination nationale pour la défense des semences fermières.fr). L'utilisation de variétés protégées par un certificat d'obtention végétale implique une cotisation volontaire obligatoire de 0,7€/tonne pour le financement de la recherche. Cet accord entrera en vigueur en 2014 pour le blé dur (Gnis, 2013).

la coopérative Arterris (1/02/2013), distingue deux marchés de commercialisation avec des dimensions différentes. Ainsi, les collecteurs commercialisent d'une part auprès des industriels au niveau national et d'autre part auprès des négociants qui se placent sur le marché international. Cependant, des négociants sont aussi présents sur le marché intérieur.

L'export du blé dur s'effectue via les négociants grâce à des infrastructures portuaires présentes en Manche, en Atlantique et en Méditerranée avec les ports de Rouen-Le Havre, La Pallice et Port La Nouvelle (France export céréales- Arvalis, 2006). Ce sont des négociants qui agissent principalement sur ce marché. Il en existe deux types : ceux qui commercialisent à l'échelle du globe (ADM, Bunge, Cargill et Louis-Dreyfus commodities) et ceux qui négocient dans des secteurs géographiques limités comme les négociants français Soufflet, InVivo et Granit négoce par exemple (Réussir Grandes Cultures, 21/01/2013). Par ailleurs, deux collecteurs majeurs, Axérial et Arterris, viennent de créer Durum, une société spécialisée dans le négoce international du blé dur. D'après le dossier de presse (19/11/2012), cette société a pour ambition de commercialiser 1,5 Mt de blé dur. L'Autorité de la concurrence a autorisé la création de la société Durum (Autorité de la concurrence, 5/06/2013). Ses activités ont débuté le 14 juillet 2013. D'autres acteurs importants au niveau de l'export sont les organismes de contrôle et de certification de la qualité. Leur rôle est de se porter garant de la bonne exécution du contrat (en termes de qualité et de quantité) lors du transfert de propriété (Hauchard, 24/01/2012). Au niveau mondial, le codex alimentarius avec la norme CODEX STAN 199 195 fixe les critères qualitatifs pour le blé dur. Pour des transactions au sein de l'UE ou pour du blé importé en UE, des standards de qualité minimum sont prévus par le règlement CE n°687/2008 du 18 juillet 2008. Également, des bonifications de prix sont prévues pour le taux d'humidité. Les critères de qualité minimale sont énoncés dans le tableau 2. Les autres pays comme les États-Unis, l'Australie ou le Canada³ ont leurs propres critères de qualité et de classification des grains.

Teneur maximale en humidité	14,5%
Pourcentage maximal d'éléments qui ne sont pas des céréales de base de qualité irréprochable, dont au maximum :	12%
Grains brisés	6%
Impuretés constituées par des grains	5%
Grains germés	4%
Impuretés diverses	3%
Pourcentage maximal de grains mitadinés	27%
Poids spécifique minimal (kg/hl)	78
Temps minimal de chute en secondes (Hagberg).	220

Tableau 2. Les critères de qualité minimale pour le blé dur
(source : d'après le Règlement CE n°687/2008 du 18 juillet 2008)

L'export concerne deux tiers de la production française. L'Algérie, depuis 2003-2004, représente un débouché important. Ce pays peut importer de très gros volumes suite à des

³ La grille de classification du blé canadien est présente en annexe I.

appels d'offres de l'État. Ponctuellement, la France a accès au marché marocain si la qualité est suffisante. Également, on remarque une augmentation des exportations vers l'Italie et l'Europe du Nord qui produisent moins de blé dur en raison des réformes de la PAC (cf. figure 7).

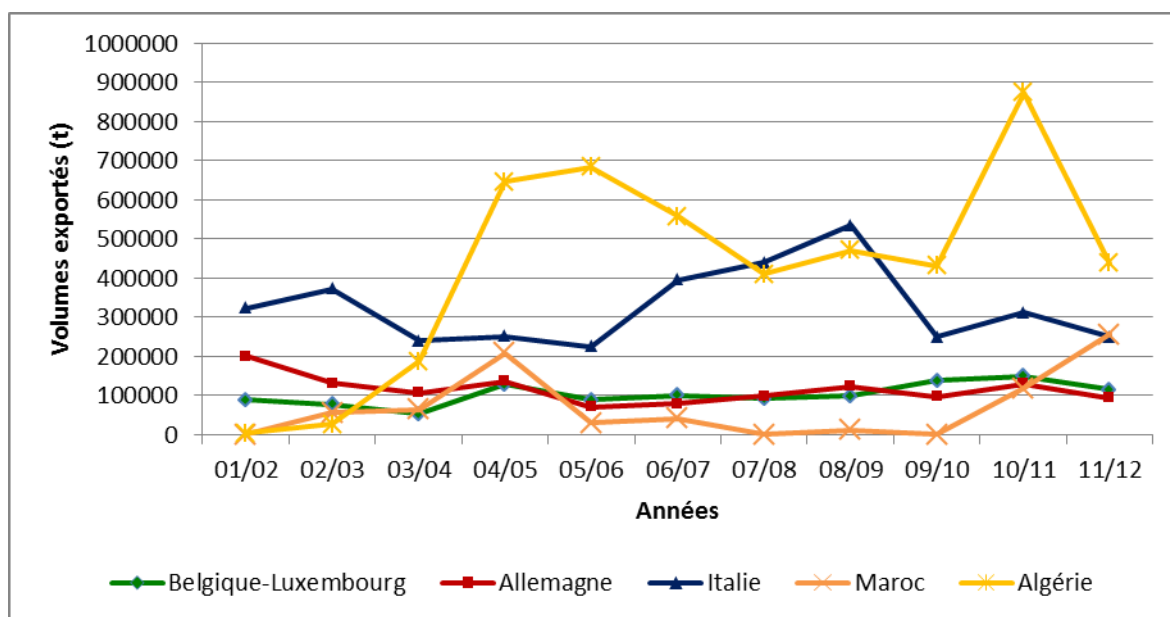


Figure 7. Evolution des exportations françaises
(source : d'après FranceAgriMer d'après les statistiques douanières, 2013)

La production française utilisée sur le marché intérieur est achetée par les semouleries. En 2012, elles ont trituré 611 050 t de blé dur (CFSI- SIFPAF, 2012). Cette première étape de transformation consiste à broyer le grain sous forme de semoule. 522 845 t de semoules ont ainsi été produites en 2012 (CFSI- SIFPAF, 2012). Les principaux acteurs de la semoulerie sont regroupés au sein du Comité Français de la Semoulerie Industrielle (CFSI). Quatre acteurs sont présents sur cette étape de transformation avec six usines au total : la semoulerie de Bellevue (trois usines), la semoulerie de Normandie, les moulins de Savoie et la Grande Minoterie de la Méditerranée (GMM) (CFSI- SIFPAF, 2012). Les trois premiers acteurs cités sont intégrés à l'industrie pastière à savoir Panzani, Pastacorp (Lustucru Rivoire&Carret) et Alpina Savoie (CFSI- SIFPAF, 2012). La GMM appartient au groupe coopératif Champagne céréales avec sa filiale Nutrixo. Panzani (ancien propriétaire du moulin) est son plus important client avec un contrat de sous-traitance de 55 000 t de blé dur par an. Néanmoins, cet acteur coopératif a annoncé la fermeture des GMM pour fin 2013 (Les Echos, 31/07/2012).

La filière se structure ensuite avec l'étape de transformation de la semoule en produits finis que sont les pâtes sèches (233 556 t en 2012) et le couscous (86 370 t en 2012). D'autres produits sont fabriqués à partir du blé dur mais représentent des volumes moindres : les pâtes fraîches et préparées ainsi que le boulghour. La filière du blé dur présente donc un nombre de produits finis relativement restreint et uniquement réservé à l'alimentation humaine. Les principaux transformateurs, membres du Syndicat des Industriels Fabricants de Pâtes Alimentaires de France (SIFPAF), sont au nombre de six avec huit usines : Panzani (deux

usines), Pastacorp, Alpina Savoie, Valfleuri, Heimbürger et Thirion (CFSI- SIFPAF, 2012). Les pastiers sont également acteurs de la fabrication de couscous. Alpina Savoie, Ferico (Panzani) et Pastacorp possèdent une usine de transformation de couscous chacun. Un autre acteur plus indépendant fabrique aussi du couscous. Il s'agit de Tipiak. Enfin, il existe de petites entreprises artisanales, non membres du SIFPAF, et qui réalisent moins de 1% de parts de marchés chacune (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). La figure 8 résume les liens entre les acteurs à l'aval de la filière.

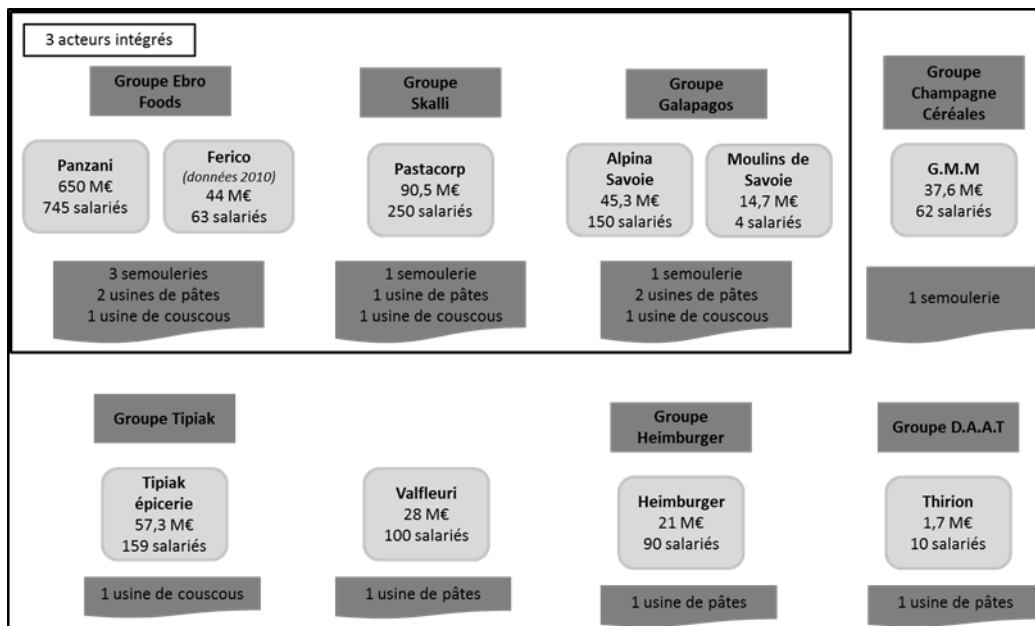


Figure 8. Les principaux semoulières et pastiers en 2011

Actualisation d'après Fares, Magrini, & Triboulet (2012)

(source : CFSI&SIFPAF- Les structures industrielles en 2012 ; BvDEP Diane ; sites internet

Valfleuri et Heimbürger)

L'aval de la filière se caractérise par une concentration des acteurs. Trois industriels majeurs ont notamment intégré l'étape de semoulerie. En 40 ans, le tissu industriel pastier est passé 400 usines à 10 usines (Le Bail, 2001). Il y a donc une situation d'oligopole à l'aval de la filière (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). Cependant, d'après Fares, Magrini, & Triboulet, (2012), ce phénomène serait ancien du fait de l'étape cruciale de la semoulerie qu'il faut maîtriser mais également en raison de la maturité du marché « *qui offre de faibles perspectives de croissance* ». En outre, on remarque une concentration géographique de l'industrie. Les usines sont généralement situées au voisinage des zones de consommation, des bassins de production et des ports (Le Bail, 2001) comme le montre la figure 9.

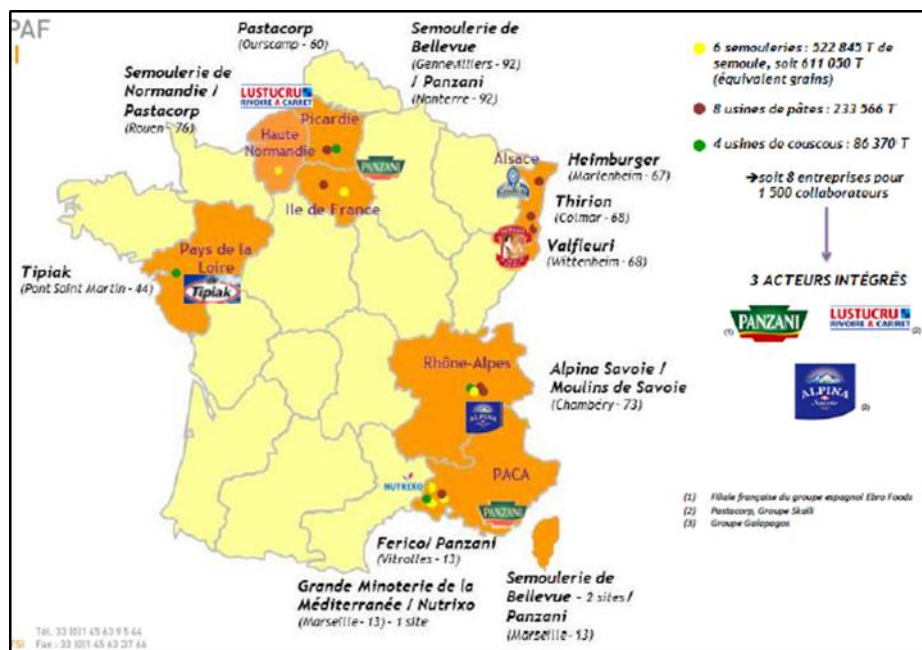


Figure 9. Les structures industrielles en 2012
(source: CFSI-SIFPAF, 2012)

Le CFSI-SIFPAF dont tous les transformateurs industriels sont membres a plusieurs rôles. Tout d'abord, il représente la profession dans son ensemble ainsi que ses spécificités auprès des pouvoirs publics français, européens et des organisations mondiales. Par ailleurs, le SIFPAF a un rôle de représentation auprès du consommateur. Le CFSI-SIFPAF défend les intérêts de l'industrie et assure une « *veille réglementaire, normative et scientifique* » concernant tous les sujets touchant à l'industrie semoulière-pâtière. Enfin, le comité et le syndicat cherchent à lier des partenariats avec la recherche afin d'améliorer les connaissances variétales et technologiques (site internet du CFSI-SIFPAF et entretien avec Mme Petit, secrétaire générale).

En termes de distribution et plus spécifiquement en ce qui concerne les parts de marché (PDM), Panzani s'impose en leader avec 35,4% de PDM totales pour les pâtes sèches en grandes et moyennes surfaces en valeur à fin décembre 2011 (Panzani.fr). Il est suivi par l'Italien Barilla qui réalise 20,6% des PDM en valeur et par Lustucru avec 10,9% des PDM (Le Figaro, 8/10/2012). Valfleuri, Heimbürger et Thirion « *représentent moins de 5% de PDM chacun* » (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). La consommation de pâtes per capita représente 8,1kg/habitant/an. Ce chiffre est à comparer avec les italiens qui en consomment 26 kg/habitant/an (moyenne 2002-2011, UN.A.F.P.A, 2013). Le couscous est consommé en France à hauteur de 1,4 kg/habitant/an (CFSI-SIFPAF, 2012). Le marché des pâtes est mûre et les marques nationales doivent faire face à la concurrence des marques de distributeurs qui représentent près de 30% du marché en valeur. Les industriels doivent donc se montrer innovants pour conserver leurs PDM. Les nouveautés concernent notamment les pâtes « cuisson rapide », les pâtes à poêler ainsi que les « pastabox » au rayon frais (LSA.fr, 26/05/2011).

Enfin, une autre caractéristique de la filière est la « *séparation nette entre l'amont et l'aval* » (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). En effet, les auteurs ont remarqué que la filière est très peu intégrée, c'est-à-dire qu'il n'existe pas de liens financiers ni de liens contractuels de long terme entre l'amont et l'aval. À ce titre, les coopératives ne sont pas impliquées dans la transformation, ceci étant expliqué par le risque climatique. De même, les industriels n'ont pas intégré l'amont car leur forte concentration leur permet d'avoir « *un pouvoir de négociation plus grand* » et de diversifier leurs approvisionnements.

La filière blé dur est une filière linéaire. La production française est régionalisée dans quatre bassins de production. À l'aval, on observe une concentration des acteurs et une intégration de l'étape de semoulerie. Il existe également une forte segmentation entre l'amont et l'aval de la filière.

c) La qualité : élément structurant de l'organisation de la filière

La production du blé dur est destinée à l'alimentation humaine. Par conséquent, pour répondre aux attentes des consommateurs relayées par les industriels, des critères qualitatifs ont été établis. Selon Abécassis (2013), ces exigences qualitatives ont permis l'organisation structurelle de la filière où « *toutes les parties prenantes ont visé une production de haut niveau qualitatif* ».

La notion de qualité varie pour chaque acteur et est fonction de l'utilisation que chacun fait du produit. Cependant, dans la filière blé dur, la qualité renvoie à celle exigée par les industriels pastiers (Troccoli, Borrelli, De Vita, Fares, & Di Fonzo, 2000). Le « haut niveau qualitatif » renvoie à plusieurs critères. Le premier concerne les caractéristiques physiques du grain déterminées par le taux d'impuretés et le poids spécifique. Le taux d'impuretés doit être le plus faible possible. Le poids spécifique des grains sont généralement de bon niveau. En 2012, 72% des blés ont dépassé 78 kg/hl (FranceAgriMer, 2012). En outre, le taux d'humidité du grain doit être compatible avec le stockage, auquel cas il faudra prévoir une étape de séchage post-récolte.

La qualité est aussi définie par des critères technologiques. Ainsi, un taux de protéine élevé et la vitrosité (ou l'absence de mitadinage) des grains conditionnent la bonne ténacité des pâtes à la cuisson. Un taux de protéine satisfaisant se situe aux alentours de 14%. Ce taux est un des plus déterminants dans la définition de la qualité au sein de la filière. La moyenne française des cinq dernières récoltes est de 13,9% (FranceAgriMer, 2013). Plus les grains sont vitreux, plus leur qualité est bonne, c'est-à-dire qu'ils présentent peu de mitadinage. Ce phénomène correspond à la présence de portions farineuses dans le grain qui dégraderaient la ténacité à la cuisson ainsi que le rendement semoulier (Samson & Desclaux, 2006). Le critère de qualité retenu par le consommateur est l'aspect des pâtes. Celui-ci se traduit par une couleur jaune et l'absence de mouchetures noires. L'aspect du produit fini peut se prédire grâce à des mesures sur le grain à savoir l'indice de jaune qui doit être fort, l'indice de brun qui à l'inverse doit être faible et enfin le taux de grains mouchetés qui doit également être faible. La moyenne de l'indice de jaune des quatre dernières années correspond à 38,45 et le taux de grains mouchetés est de 3,48%. A titre d'exemple, la société Barilla qui se fournit en partie sur le marché française recherche généralement des blés ayant un taux de protéine

supérieur à 14%, un indice de jaune supérieur à 21,5%, un poids spécifique supérieur à 78% et un taux de moucheture inférieur à 5% (RAGT, s.d). Les blés français correspondent donc parfaitement aux attentes des industriels. Or, selon les années et selon les bassins de production, les caractéristiques peuvent varier. Les utilisateurs vont donc raisonner leur stratégie d'approvisionnement afin d'obtenir une qualité homogène par la constitution de lots, ou la diversification des bassins d'approvisionnement par exemple (Le Bail, 2001). Par ailleurs, les attentes qualitatives des industriels peuvent varier en fonction de la qualité recherchée pour le produit final.

Enfin, la qualité se traduit également par le respect des normes concernant les contaminants. Ainsi, France Export Céréales et Arvalis (2006) indiquent que les grains de blé dur non transformés ne doivent pas dépasser les limites de 1750 µg/kg pour le déoxynivalénol (mycotoxine du fusarium) d'après le règlement 856/2005. De même, la teneur en cadmium doit être inférieure à 0,2 mg/kg.

La qualité des blés durs français est normalisée dans le règlement CE n°687/2008 du 18 juillet 2008 et plus spécifiquement dans l'Addendum n°III édité par le syndicat du commerce et des industries des grains produits du sol & dérivés. L'Addendum fixe les normes de qualité et/ou de tolérance pour le blé dur ainsi que les réfections pouvant être appliquées à chacun des critères de qualité suivant : poids spécifique, humidité, grains mitadinés, grains cassés, grains germés, grains mouchetés, grains fusariés, les impuretés, l'indice de chute de Hagberg et le taux de protéines. L'Addendum précise également les procédures d'échantillonnage et d'analyse.

La qualité du produit fini dépend fortement des choix effectués en amont de la filière. Par exemple, l'indice de jaune varie en fonction de la variété cultivée et le taux de protéine est déterminé par la conduite technique de la culture avec les apports azotés. L'aval de la filière est aussi responsable de la qualité. Ainsi, les organismes stockeurs s'assurent de la bonne conservation du grain, les transformateurs veillent au bon déroulement du processus technologique. Tous les acteurs de la filière sont donc impliqués dans la définition et la garantie de la qualité : les sélectionneurs, les agriculteurs, les organismes stockeurs, les transformateurs, la Recherche (INRA), et les instituts techniques (Arvalis). Leur coordination est donc essentielle. Pour cela, une plateforme blé dur a été créée où chacun de ces acteurs prend part. Le but de ce regroupement est d'assurer « un espace de collaboration » (Abécassis, 2013). Par ailleurs, la mise en place du GIE blé dur a permis d'organiser la sélection variétale en « *mutualisant les ressources génétiques de l'INRA et des sélectionneurs privés* ».

D'après Le Bail M. (2001) et Fares, Magrini, & Triboulet (2012), l'interprofession, très structurée, diffuse les standards de qualité très précis. Le recours aux contrats permet également aux parties contractantes de définir encore plus précisément les critères qualitatifs via l'élaboration d'un cahier des charges.

Le blé dur étant destiné à l'alimentation humaine, cela implique des standards de qualité très précis. Ces critères qualitatifs renvoient à plusieurs aspects : la qualité physique, la qualité sanitaire et la qualité technologique. La qualité est un élément structurant de la filière puisque tous les maillons en sont parties prenantes et que cela nécessite une coordination entre tous les acteurs.

2. Les enjeux de la filière blé dur

Selon Abécassis, Huygues, & Mathieu (7/02/2013), la filière blé dur est « *confrontée à des enjeux de complexité croissante* ». On distingue ainsi les enjeux règlementaires, les enjeux économiques commerciaux, les enjeux politiques, les enjeux climatiques et les enjeux liés à la production agricole et industrielle.

a) La réglementation environnementale

Au niveau de la réglementation environnementale, la filière blé dur se doit de réduire l'utilisation de produits phytosanitaires dans le cadre du plan Écophyto 2018. Par ailleurs, la directive nitrate 91/676/CEE fait pression sur les systèmes de cultures pour réduire l'utilisation d'intrants. Un des défis va donc être de trouver des solutions agronomiques permettant de « *réduire de 25% l'usage d'intrants azotés de synthèse et de 50% celui des produits phytosanitaires tout en maintenant la productivité et la qualité* » (Morel, David, & Justes, 26/02/2013).

Un point qui reste en suspens pour l'avenir de la filière concerne la réglementation sanitaire sur le seuil de cadmium autorisé. Depuis 2009, la Commission Européenne envisage d'abaisser le seuil autorisé actuel de 0,2mg/kg à 0,1mg/kg. Or, le blé dur étant sensible à l'accumulation du cadmium, ce seuil aurait exclu « *une part significative des approvisionnements* » (Réussir Grandes Cultures, 3/06/2012). Grâce à la force de conviction de la filière française et des industriels italiens auprès de Bruxelles, le seuil a été remonté à 0,15mg/kg. Cependant, cette limite exclurait tout de même 7% de la production française. La filière s'interroge sur l'avenir du taux de cadmium autorisé puisqu'il ne s'agit actuellement que d'une recommandation et non pas d'un règlement.

b) Les enjeux de la production agricole et industrielle

La pression exercée par les enjeux politiques sur la réduction des intrants pose des enjeux au niveau de la production agricole. En effet, la question qui se pose concerne l'adaptation des pratiques agricoles de la filière à ces enjeux. Les agriculteurs seront-ils réceptifs aux propositions d'innovations ? Quelles seront les innovations les plus à même de répondre aux enjeux de diminution des intrants ? Rotations ? Associations ? Par ailleurs, la question de l'adaptation de la production industrielle se pose également. Les pastiers conserveront-ils les mêmes exigences en taux de protéines s'ils s'approvisionnent en grains produits avec peu ou pas d'intrants ? Si non, comment adapteront-ils le processus de production ?

c) Les enjeux économiques et commerciaux

Pour Triboulet & Boy (26/02/2013), face à de nouvelles tendances économiques et commerciales comme « *la hausse des besoins mondiaux en blé dur* », ou « *le renforcement de la volatilité des cours* », maintenir la compétitivité de la filière est une problématique à laquelle doit faire face la filière. La figure 10a illustre la forte volatilité des cours du blé dur, phénomène qui touche l'ensemble des céréales. Par ailleurs, des disparités interrégionales sont observables (cf. figure 10b). Le début de campagne 2012-2013 est marqué par un fort différentiel de prix à hauteur de 68 €/t entre l'Ouest maritime et le Centre-Est (FranceAgriMer, mars 2013).

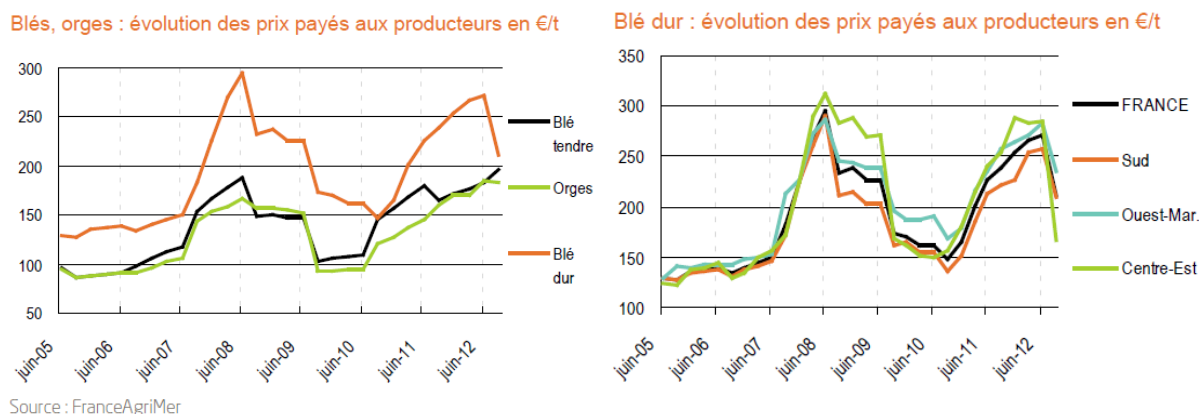


Figure 10a et 10b. Evolution des prix payés aux producteurs (€/t)
10a. Blés, orges **10b. Blé dur**

De plus, le démantèlement du Canadian Wheat Board (CWB) pose question. En situation de monopole, ce dernier était l'outil de mise en marché de l'ensemble du blé dur canadien (60% du marché mondial) mais depuis le 1^{er} Août 2012, les producteurs ne sont plus obligés de passer via le CWB pour commercialiser leur récolte. Le CWB devient un opérateur de commercialisation comme les autres. Les acteurs de la filière à l'échelle mondiale craignent donc un bouleversement des marchés (Groeneweg, Franck, 7/02/2013). Selon Dheilley, délégué commercial à l'ambassade du Canada à Paris, les producteurs canadiens seraient plutôt dans « un relatif attentisme » depuis le démantèlement, et, finalement le CWB réaliserait de « bons chiffres auprès des agriculteurs en proposant de nouvelles options de commercialisation » (Agrodistribution, 2013). Une dernière nouveauté en matière de commercialisation réside dans l'ouverture d'un marché à terme du blé dur à Milan le 21 janvier 2013. Certains s'interrogent sur son efficacité en raison de l'étroitesse du secteur blé dur. De plus, il ne concerne pas les acteurs intégrés à une logique de contractualisation comme c'est le cas pour de nombreux industriels (Panzani, Alpina Savoie, etc.) (La Dépêche, 22/01/2013). Enfin, l'évolution des quantités françaises exportées sera notamment conditionnée par le problème de la diminution des assolements de blé dur en France qui introduit des incertitudes quant au maintien des marchés (S. Vallade, Arvalis).

	Charges opérationnelles (€/ha)	Marge brute (€/ha)	Rendement moyen (q/ha)	Prix moyen (€/t)	Prime PAC couplée (€/ha)
Blé dur	529	351	50	153	115 (zone traditionnelle)
Blé tendre	474	383	53	127	78
Différence blé dur/blé tendre	55	-32	-3	26	37

Tableau 3. Comparaison des références technico-économiques de 2009 pour le blé dur et le blé tendre en région Midi- Pyrénées.

(source : Chambre d'Agriculture Midi-Pyrénées, 2011)

La filière blé dur est soumise à la concurrence avec d'autres cultures. Celle-ci s'illustre au regard des coûts de production. La différence de charges entre la culture du blé dur et celle du blé tendre est de 50€/ha de plus pour le blé dur (Le Paysan Tarnais, 13/12/2007). Ainsi, le

tableau 3 illustre la différence en termes de références technicoéconomiques moyennes pour le blé dur et le blé tendre en région Midi-Pyrénées pour l'année 2009. Les charges opérationnelles importantes pour les blés durs sont en partie dues au poste « fertilisation » qui représente 48% du montant total des charges. La prime PAC pour le blé dur se compose d'une aide couplée⁴ ainsi que d'une prime spécifique de qualité pour les zones traditionnelles. Même si le prix payé au producteur est souvent plus élevé que pour du blé tendre (cf. figure 11), cultiver du blé dur demande une surveillance accrue entraînant un coût supplémentaire. Par ailleurs, la hausse des cours des autres céréales a entraîné de fortes concurrences entre espèces dans les bassins historiques de production (Réussir Grande Cultures, mars 2013). À cet égard, la concurrence entre cultures représente une des principales menaces pour la production française de blé dur derrière la Politique Agricole Commune (PAC) et les aspects réglementaires (Vallade, 20/01/2009).

Enfin, dans la perspective de la réduction d'intrants, la filière doit également faire face à une problématique commerciale et économique concernant l'acceptabilité des innovations telles que les cultures associées blé dur et légumineuses à graines ou les rotations. A l'échelle du commerce mondial, on peut se demander quel est le débouché d'un blé à haute performance environnementale. Au niveau de la filière, un point sur lequel les acteurs devront s'accorder est de savoir qui absorbera le coût supplémentaire lié aux investissements pour la séparation des graines de blé dur et de légumineuses : industriels ? Organismes stockeurs ? Ensemble de la filière ? (Magrini, Triboulet, & Bedoussac, 2013). En effet, l'intérêt économique est conditionné d'une part par le tri des graines des deux cultures pour permettre de commercialiser le blé dur à destination de l'alimentation humaine et d'autre part par la conservation de la prime à la qualité de la PAC (Triboulet, Magrini, & Bédoussac, 24/05/2013). Les auteurs ont montré qu'avec le tri et la prime, l'intérêt économique des cultures associées est favorable dans huit cas sur douze contre un cas sur douze sans tri et sans prime. Par ailleurs, un raisonnement sur le long terme au niveau économique est nécessaire pour que ces pratiques soient adoptées par les agriculteurs. En effet, avec des associations, les marges sont inférieures annuellement car les débouchés sont moins valorisés notamment pour les légumineuses, mais au niveau pluriannuel, des gains sur les marges sont observables sur le blé dur permis par le peu d'apports en intrants (Triboulet, Magrini, & Bédoussac, 24/05/2013). Il faut rappeler ici que l'association permet de maximiser et de stabiliser le rendement global tout en diminuant les coûts du fait d'un faible recours aux intrants. Il existe également un enjeu commercial au niveau de la distribution. Comment valoriser un produit non pas pour ce qu'il est (car il est identique en terme de qualité organoleptique à un produit classique) mais pour la manière dont il a été produit ?

d) Les enjeux politiques avec la PAC

La PAC peut constituer une menace politique majeure pour le développement de la filière comme ce fut le cas en 1992. La réforme de 1992 a entraîné la mise à niveau des prix d'intervention et des primes du blé dur par rapport à celle du blé tendre. Cependant, les zones

⁴ Cette aide couplée à la production a diminué depuis 2010. Aujourd'hui, les agriculteurs reçoivent entre 30€ et 40€ /ha pour ces aides.

de production « traditionnelles » ont bénéficié d'une « surprime blé dur ». Elle concerne le Sud-Ouest ainsi que le Sud-Est. Par conséquent, cette production fut dévalorisée dans les autres régions comme dans le Centre, entraînant la division par deux des surfaces (Le Bail, 2001). Les mesures incitatives conditionnent donc fortement le niveau de production. Suite au découplage des aides initié en 2003, 75% de l'aide couplée a été transféré vers les droits à paiement unique (DPU). Une partie de l'aide est restée couplée (25%) appelée « supplément blé dur ». Par ailleurs, une aide spécifique à la qualité est octroyée dans les zones traditionnelles. Cette aide est liée à la déclaration des surfaces emblavées avec des semences certifiées qui donne droit à environ 30€/ha. A partir de 2010, seule la prime qualité est restée couplée à la production, le supplément blé dur étant inclus dans les DPU. La conservation de l'aide à la qualité dans les zones traditionnelles constitue un enjeu fort pour la filière. En effet, cette prime est conditionnée à la culture du blé dur. Sans elle, il est probable que les surfaces diminueront fortement. La circulaire du 10 décembre 2012 du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt indique que cette aide à la qualité est reconduite pour la campagne 2013 avec un budget de huit millions d'euros. L'avenir de cette aide reste incertain pour la réforme de la PAC de 2014. Cependant, les acteurs de la filière, industriels y compris, sont mobilisés pour son maintien.

Pour la mise en place de cultures « bas niveaux d'intrants » en association, les agriculteurs ne peuvent espérer recevoir cette aide à la qualité en raison d'une densité de semis trop bas pour la culture concernée. Celui-ci doit atteindre 220 grains/m² de semences. En cultures associées, la densité de blé semée n'est que de 168 grains/m² (Bédoussac & Justes, 2010). En revanche, la PAC constituerait une bonne incitation en valorisant ce type d'innovations au sein du deuxième pilier.

e) Les enjeux du changement climatique

Le changement climatique constitue un défi supplémentaire pour la filière blé dur. Le 17 décembre 2012, le mensuel Newsweek titrait « The end of pasta ? ». En effet, les surfaces de blé dur en Arizona et en Californie sont en retrait de 30% du fait du réchauffement climatique (Newsweek, 10/12/2012). En France, le changement climatique pourrait entraîner une perte de rendement de 15% du blé dur, faire évoluer le parasitisme, et avoir des impacts négatifs sur l'efficacité des pratiques culturales actuelles.

f) Conclusion : quelle dynamique de la filière face à ces enjeux ?

La production et la filière sont donc amenées à évoluer afin de prendre en compte tous ces éléments. Les acteurs de la filière se sont ainsi engagés dans une dynamique d'éco-conception et de durabilité de la filière afin de conjuguer haute performance économique et environnementale (Morel, David, & Justes, 26/02/2013). Il s'agit par exemple d'améliorer les variétés résistantes à la fusariose et possédant des protéines de meilleure qualité pour réduire la variabilité des récoltes. Les agronomes se penchent sur la question de l'association blé dur et légumineuses pour réduire les intrants en azote. En ce qui concerne la transformation, « *des processus plus efficaces sont à l'étude pour améliorer l'efficacité énergétique de la semoule* ». Enfin, les économistes s'intéressent à la question de la valorisation des produits à haute performance environnementale auprès des consommateurs éco-citoyens (Fares,

Magrini, & Triboulet, 2012). A ce jour, cependant, une seule entreprise de la filière affiche une démarche engagée dans le développement durable.

La filière blé dur française doit faire face à différents types d'enjeux propres à toute filière. Par ailleurs, les enjeux règlementaires (directive nitrate 91/676/CEE, plan Écophyto 2018, grenelle de l'environnement etc.) visant à diminuer les intrants posent de nouvelles problématiques et incitent la filière à se questionner sur les mesures agronomiques, de production, commerciales et politiques pouvant être mise en place afin de favoriser la transition agroécologique tout en maintenant un blé dur répondant aux attentes des industriels et des consommateurs.

3. La contractualisation : apports théoriques et application au secteur agricole et agroalimentaire

a) La définition des contrats

Par définition, les contrats sont des constructions institutionnelles qui exposent l'accord des deux parties contractantes fondé sur des règles et des attentes définies. Les partenaires sont liés par un arrangement institutionnel qui leur confère une « *coordination partielle de leurs activités ou de leurs décisions* » tout en leur garantissant une certaine autonomie avec l'allocation de pouvoir de décisions et le maintien des droits de propriété (Ménard, 2004). Une des caractéristiques des contrats est leur incomplétude (Sykuta & Parcell, 2002 ; Ménard, 2004). En effet, il est impossible de rédiger un contrat qui spécifie tous les droits et les responsabilités de chaque partie ainsi que toutes les éventuelles failles que l'un des contractants pourrait détourner à son avantage. Néanmoins, les théoriciens ont identifié les éléments de base qui structurent un contrat, tout particulièrement selon la manière dont sont alloués le risque, la valeur et les pouvoirs de décisions. Ménard (2004) identifie d'autres caractéristiques des contrats. Tout d'abord, un contrat est un ensemble de promesses, ce qui rend primordial la crédibilité des engagements. Ensuite, les transactions traitées sont souvent différées. Cette caractéristique implique que les parties se projettent sur les actions à entreprendre dans le futur. Par ailleurs, un contrat comporte des garanties afin de limiter les aléas contractuels. Enfin, un contrat a une dimension coercitive, c'est-à-dire qu'il s'insère dans un environnement institutionnel.

b) Les contrats dans la théorie des organisations

- i. Les contrats sont les instruments de coordination des formes hybrides d'organisation

L'étude des contrats en agriculture s'effectue dans le cadre de la théorie des organisations et plus particulièrement en relation avec la théorie des coûts de transaction initiée par Coase (1937) et développée par Williamson (1991). La théorie des coûts de transaction permet d'expliquer l'existence de différentes formes de structure organisationnelle à partir du « degré de coordination verticale » qui existe entre les acteurs (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). Ainsi, il est possible de distinguer un continuum de structures organisationnelles selon un degré d'intégration croissant allant du « marché » où les acteurs sont complètement indépendants les uns des autres, aux « formes hybrides » qui présentent des degrés

d'intégration intermédiaires et enfin aux structures totalement intégrées (cf. figure 13). L'ensemble de ces arrangements qui entourent une transaction est appelé « structure de gouvernance » (Mahoney, 1992). Ici, l'objet d'étude correspond à la filière et les liens existants entre les différents maillons de celle-ci que Ménard (2012) considère comme une forme hybride d'organisation. A cet égard, Fares, Triboulet & Magrini (2012) précisent la notion de structure organisationnelle d'une filière comme étant « *l'ensemble des liens financiers et contractuels qui modulent fortement les règles de partage de la valeur entre l'amont et l'aval* ». Ménard (2012) détaille les instruments de coordination utilisés par les acteurs et donnant naissance à des formes hybrides d'organisation. Chaque forme hybride, dont la filière, peut se rapprocher davantage du « marché » ou de « l'organisation intégrée », selon le degré de décentralisation de la coordination et du contrôle précisé dans le contrat.

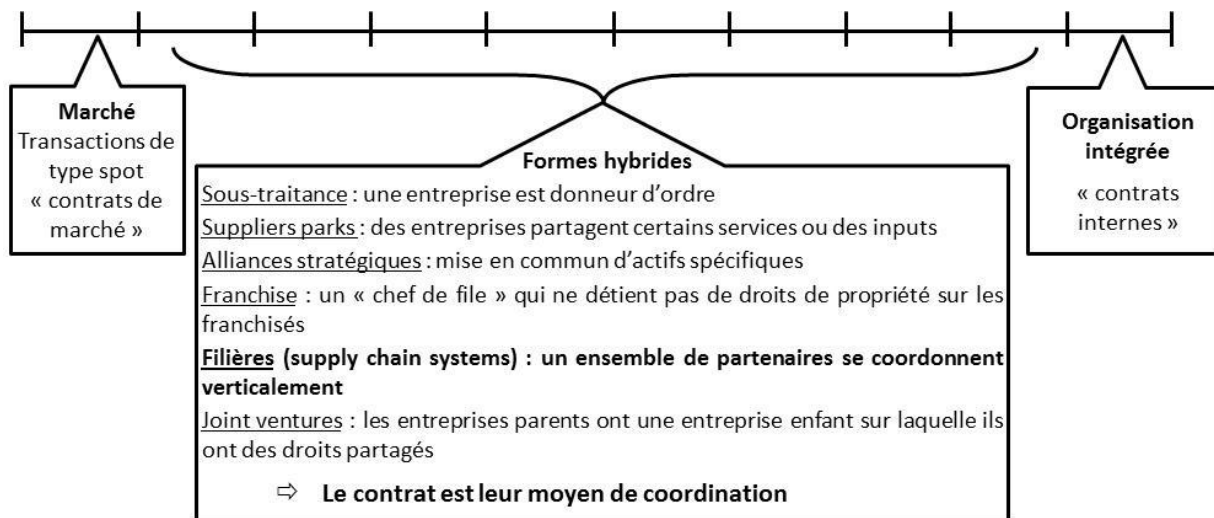


Figure 11. Le continuum des structures de gouvernance selon les modalités contractuelles d'après Ménard, 2012

ii. Les facteurs déterminant le choix de la contractualisation.

Le choix d'une structure organisationnelle de type contractuel peut être compris au regard des coûts de transaction qui comprennent l'ensemble des coûts nécessaires à la réalisation d'un échange sur les marchés (Williamson, 1985). Une structure organisationnelle adaptée est celle qui minimise les coûts de transaction. Les contrats sont un moyen de réduire ces coûts tout particulièrement lorsque la qualité des produits échangés est fortement impliquée dans la transaction. Les modalités et la fréquence de répétition des échanges vont également impacter les coûts de transaction et orienter le choix de la structure contractuelle. Ainsi, les coûts de transaction varient selon trois critères : la fréquence de la transaction, l'incertitude et la spécificité des actifs⁵, selon l'équation proposée par (Ménard, 2004).

$$\text{Coûts de transaction} = f \left(\begin{array}{ccc} \text{Fréquence} & \text{Incertain} & \text{Spécificité de l'actif} \\ - & , & + \\ & & + \end{array} \right)$$

⁵ Un actif spécifique « est un investissement qui ne peut être redéployé pour une autre activité ou qui peut l'être mais à un coût élevé » (Ménard, 2004). Plus un actif est spécifique, plus les parties vont vouloir le sécuriser rendant le coût de la transaction plus élevée.

Williamson définit deux types de coûts de transaction que la structure contractuelle retenue doit viser à réduire. Il s'agit d'une part des coûts *ex-ante* (avant la signature du contrat) qui concernent les coûts de recherche d'information sur le partenaire commercial, sa réputation, sur la qualité des produits et la distribution des prix, les coûts de négociation et les coûts de rédaction du contrat. D'autre part, les coûts de transaction *ex-post* découlent de la mise en œuvre de la transaction. On distingue les coûts de suivi du contrat afin de s'assurer que les partenaires respectent leurs engagements, les coûts d'application c'est-à-dire les coûts de protection des droits de propriété contre leur appropriation par une tierce partie, les coûts de maladaptation qui correspondent aux coûts engendrés par des aléas externes, les coûts de renégociation et les coûts éventuels de rupture. Une structure organisationnelle adaptée est celle qui minimise ces coûts de transaction. Dans le cas de transactions peu fréquentes, présentant une faible incertitude et pour des produits « standard », un contrat de marché de type « spot » présentera le plus faible coût de transaction. Mais si la qualité est fortement impliquée dans la transaction, nécessitant de développer des actifs spécifiques, des contrats « de filière » permettront de réduire les coûts de transaction.

Dans le secteur pastier, Martinez & Reed (1996), ont montré également qu'un élément de réponse concernant le choix d'un mode d'organisation est l'intensité du contrôle requis d'un maillon de la filière sur l'autre pour maximiser le profit en fonction d'une qualité recherchée. Ainsi, les auteurs montrent qu'un industriel pastier peut intégrer l'amont de la filière pour pouvoir contrôler la qualité du grain et lui permettre de fabriquer des pâtes de meilleure qualité. Cependant, l'industriel va alors devoir gérer les coûts de production du blé dur. Aussi, en contractualisant avec des producteurs de blé indépendants, la firme peut avoir le même niveau de contrôle sur la qualité du grain sans avoir à gérer les coûts de production. Ceci implique néanmoins le maintien de certains coûts de transaction (coûts de négociation et de surveillance) mais les contrats peuvent les réduire par des effets de réputation et de confiance qui se créent entre les parties.

Un facteur particulièrement intéressant qui peut avoir un effet sur la sélection du mode de gouvernance est l'approche par le partage du risque économique qui prend en compte le risque prix et le risque de production (MacDonald, et al., 2004). Plus l'aversion d'un acteur au risque est importante, plus il aura recours aux contrats. En effet, la contractualisation permet le partage ou le transfert du risque sur une partie plus à même de le supporter (Knoeber, 2000, MacDonald et al. 2004, Martinez & Reed, 1996, et Wilson & Dahl, 2011). Les agriculteurs averses au risque sont prêts à payer ou bien à renoncer à une partie de leur revenu dans le but de réduire ce risque. Les acheteurs ne sont pas forcément plus averses au risque que les producteurs mais y sont moins exposés (possibilité de diversification des sources d'approvisionnement et de segmentation de l'offre). Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard (2008) notent ainsi que l'exposition au risque prix dépend du contrat en place. Dans un contrat de production, le producteur s'engage sur une quantité de grains ainsi qu'une qualité sur la base d'un prix d'achat négocié au préalable entre la coopérative et l'industriel. Le risque prix est partagé entre l'amont et l'aval. Alors que dans un contrat de commercialisation

à rémunération « classique »⁶, le risque prix est porté par l'amont et notamment par les producteurs. En plus du risque prix, les producteurs doivent gérer les risques de production. Pour MacDonald, et al. (2004), le risque de production est majoritairement lié à des facteurs externes non prévisibles : climat, maladies etc. Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard, (2008) distinguent deux types de risques de production. Il s'agit du risque de rendement et du risque de non-conformité. Dans les contrats de production examinés par les auteurs, le risque de rendement est supporté uniquement par l'agriculteur car la rémunération est liée aux quantités livrées à la coopérative. De même, le producteur porte le risque de non-conformité. Cependant, ce risque est « modéré » car plusieurs mécanismes permettent de la gérer via notamment des dispositifs incitatifs. Une prime de qualité peut être négociée avec les industriels et octroyée aux producteurs quand les indices dépassent les seuils de base fixés dans le contrat de production. Dubois (2006) donne un exemple pour le blé dur : « *pour la variété Brindur, un prix unitaire plus élevé (comprenant donc une prime) est donné si le taux de protéine est supérieur à 13,5%, le poids spécifique supérieur à 76%, le taux de mitadin inférieur à 56%, le taux de grains cassés inférieur à 10% et le taux d'impuretés inférieur à 10%* ». Enfin, selon l'étendue des risques, les producteurs peuvent souscrire des contrats d'assurance.

- iii. L'alignement des incitations constitue un élément primordial dans la mise en place des clauses contractuelles.

Un élément fondamental dans la contractualisation réside dans l'alignement des incitations entre le producteur et la coopérative (ou l'industriel) concernant le prix, la qualité et la quantité. L'alignement des incitations s'établit avec l'objectif d'éviter l'apparition de comportements opportunistes ex-post (aléa moral) dus à l'incomplétude des contrats. L'alignement des incitations permet d'éviter des coûts de contrôle trop importants sur l'autre partie contractante.

L'objectif des industriels est de faire aligner leurs standards de qualité sur les maillons les précédant dans la filière (Raynaud, Sauvée, & Valceschini, 2009). Dans la filière blé dur, la coordination verticale permet ainsi un meilleur contrôle sur la couleur, le taux de protéines, le mitadinage ou le taux de moucheture (Martinez & Reed, 1996). Inclure des clauses contractuelles permettant le contrôle du processus de production constitue une assurance pour l'obtention d'un produit aux qualités requises. Ainsi, les contrats de production définissent quelle doit être la qualité obtenue après récolte (Dubois, 2006). Par ailleurs, Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard, indiquent que les clauses peuvent mentionner les pratiques culturales à mettre en œuvre (densité et date de semis, apports d'intrants etc.), des consignes d'isolement relatif des parcelles ou de gestion d'irrigation, la possibilité du contrôle des pratiques par des techniciens de la coopérative ou par un organisme certificateur. D'autre part, dans le cas de cultures différenciées, comme les graines de soja non OGM par exemple, le contrat va spécifier des aspects de stockage, de nettoyage et de transport (Sykuta & Parcell,

⁶ Dans le système de rémunération classique, le producteur reçoit un acompte à la livraison puis un complément de prix calculé en fonction de l'ensemble des ventes de la coopérative, il s'agit d'un « prix moyen de campagne ».

2002). Enfin, une relation de long terme présente des incitations implicites. En effet, en cas de bonne performance, les parties peuvent décider le renouvellement du contrat. Les contrats doivent être rédigés de façon à assurer un alignement des incitations des parties contractantes (prix, performance, effort, qualité, etc.) propice au renforcement de la confiance entre les parties et au renouvellement des contrats.

c) Les différents types de contrats identifiés en agriculture

- i. Les contrats de commercialisation : des contrats types pour des produits standards

La littérature concernant les types de contrats entourant les transactions de produits standards entre les coopératives et les industriels, via des courtiers ou non, est relativement pauvre. En revanche, les liens de contrats commerciaux entre les agriculteurs et les coopératives sont plus étudiés. Ainsi, Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard (2008) ont identifié plusieurs types de contrats de commercialisation entre les agriculteurs et les coopératives (cf. tableau 4).

Contrat de commercialisation	Fonctionnement
Contrat Classique	Acompte à la livraison et complément de prix calculé en fin de campagne sur l'ensemble des ventes de la coopérative.
Contrat Quatre-quarts	Rémunère l'exploitant avec quatre prix de vente moyen différents calculés chaque trimestre.
Contrat Prix ferme	Il est souscrit avant ou après la récolte et les deux parties s'engagent sur une quantité pour l'agriculteur et sur un prix d'achat par la coopérative. La marchandise est soit déjà livrée si mise en dépôt, soit à livrer en cas de stockage à la ferme.
Contrat de Mise en dépôt	L'exploitant contractualise sur une quantité à livrer qui sera stockée dans le silo de la coopérative (moyennant des frais de stockage) mais décide de la date de mise en marché en fonction de l'évolution des cours.
Contrat de Vente optionnelle	L'exploitant fixe un montant minimum de vente.

Tableau 4. Les différents contrats de commercialisation entre un adhérent et une coopérative.

(adapté d'après Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard, 2008)

Les auteurs ont identifié des clauses communes à tous ces contrats : les cultures concernées, les tonnages, les conditions de réception, la facturation des frais de stockage éventuels, les conditions de stockage s'il est effectué à la ferme, le système de rémunération, le délai de paiement et la date limite de souscription. Dans ce type de contrat, les critères de qualité relèvent du standard à atteindre. Il n'y a pas de prime à la qualité mais par contre, il est prévu des réfections si le seuil de qualité standard n'est pas atteint pour un critère. Les différences entre contrats vont porter essentiellement sur les modalités de rémunération. Dans le contrat classique, les agriculteurs reçoivent un acompte à la livraison puis un complément de prix en fin de campagne calculé sur le prix de vente moyen de l'ensemble des ventes de la coopérative. Au sein de la filière blé dur, les contrats de commercialisation peuvent être

présents entre plusieurs maillons : entre les producteurs et les organismes stockeurs (OS), entre les OS et les semouliers et entre les semouliers et les pastiers.

ii. Les contrats de production

En France, les contrats de production sont généralement utilisés afin de « *coordonner l'approvisionnement des filières de spécialité* » (Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard, 2008) qui permettent d'intégrer des standards de qualité spécifiques par les acheteurs, incluant notamment des critères de traçabilité et de garantie sanitaire renforcés. Le paiement dans ce type de contrat dépend des caractéristiques qualitatives de la quantité délivrée via l'octroi de primes selon la qualité effectivement obtenue (Dubois, 2006). Ce type de contrat implique l'ensemble de la filière car les attentes proviennent généralement des industriels (Raynaud, Sauvée, & Valceschini, 2009). Les auteurs exposent deux exemples de coordination contractuelle. Soit la première transformation est effectuée par la coopérative et il n'y a alors qu'un seul contrat entre l'adhérent et la coopérative. Soit la coopérative fournit directement un industriel tiers et dans ce cas, il existe deux types de contrats : un entre l'industriel et l'organisation de producteurs et l'autre entre la coopérative et les adhérents. Tous ces contrats spécifient une qualité attendue ainsi qu'un système de paiement.

Au Canada et aux Etats-Unis, la notion de contrats de production diffère. Les contrats de production américains présentent une forme d'intégration plus poussée. Chaque partie fournit des inputs entraînant un partage des décisions. La partie contractante avec l'agriculteur possède en général des droits de propriétés sur l'output. L'exploitant est rémunéré selon un salaire de base avec une prime à la performance (Knoeber, 2000).

iii. Les avantages et les inconvénients de la contractualisation pour les différents acteurs d'une filière

Les contrats sont utilisés en agriculture en fonction des avantages qu'ils confèrent aux parties (Viaggi & Zanni, 2012). Les auteurs ont mis en évidence les bénéfices des contrats de production au sein de la filière blé dur italienne. Pour les agriculteurs, l'avantage principal réside dans la réduction de l'incertitude du prix et dans l'assurance d'un débouché pour la récolte. D'autre part, les contrats ont un effet positif sur le revenu du fait de l'amélioration du rendement et de la qualité de la production liée à un meilleur appui technique aux producteurs (fourni par les coopératives). Les contrats réduisent aussi la contrainte de financement des agriculteurs (Knoeber, 2000). Cependant, les contrats ont aussi des désavantages. Viaggi et Zanni (2012) ont pu identifier parfois une augmentation des coûts de production liés aux standards de qualité exigés et une diminution de la liberté de spéculation. L'avantage pour les OS réside dans des aspects organisationnels qui ont un effet positif sur les bénéfices : plus forte homogénéité des lots, disponibilité d'une quantité critique de grain etc. Du point de vue des semouliers, les contrats permettent l'augmentation de la stabilité de l'approvisionnement et une meilleure qualité du grain. Un désavantage énoncé concerne la réduction des opportunités de gains quand le prix de la matière première diminue après la signature du contrat. Enfin les bénéfices de la contractualisation pour les industriels pastiers sont principalement la traçabilité et l'homogénéité de l'approvisionnement outre la possibilité d'obtenir des produits différenciés. Un autre avantage concerne la possibilité de valoriser les

pâtes avec une mention « made in Italy » et de diminuer les coûts de transport lorsque la contractualisation s’effectue avec des acteurs nationaux.

Pour conclure sur cette partie de la théorie de la contractualisation en agriculture, nous pouvons retenir la définition des contrats (Ménard, 2004) comme étant l’instrument de coordination au sein des formes d’organisation hybrides telles que les filières. Plusieurs éléments expliquent le choix d’une structure contractuelle par rapport à une autre structure organisationnelle : les coûts de transaction, l’intensité du contrôle, la programmabilité et le degré d’aversion au risque. Les contrats sont rédigés de façon à assurer l’alignement des incitations des parties contractantes (prix, performance, effort, qualité, etc.). En agriculture, quelques travaux ont caractérisé les différents types de contrats utilisés. Il s’agit notamment des contrats de commercialisation entre les adhérents et les coopératives et les coopératives et les industriels pour les produits de qualité standard. Les contrats de production, quant à eux, concernent des produits de qualité spécifique bénéficiant d’incitations financières liées à la qualité.

4. La contractualisation dans la filière blé dur française: état de l’art

Les différents types de contrats existant entre les acteurs de la filière blé dur n’ont pas été étudiés dans la littérature. Peu de choses sont donc disponibles sur le sujet. Il est néanmoins possible de suivre les rapprochements d’acteurs grâce aux articles de presse spécialisés.

a) Les industriels s’approvisionnent plutôt localement.

Selon FranceAgriMer (2013), sur 2,4 Mt de grains produits en 2012 sur le sol français, 565 621t ont été utilisés par les semouliers français avec une faible quantité importée (90 000t en 2011-2012 et 60 000t estimées en 2012-2013). La production française sert donc en premier les industriels français qui s’approvisionnent à l’échelle nationale.

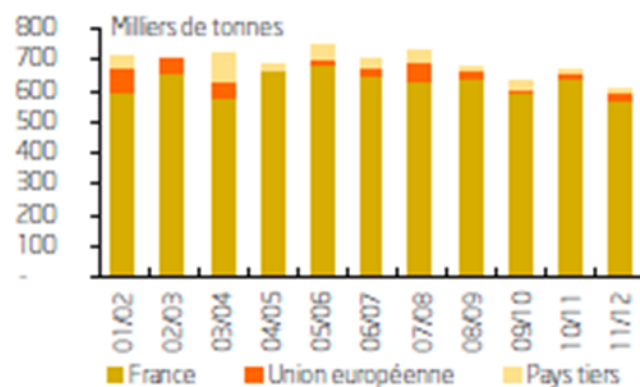


Figure 12. Provenance des blés triturés par les semoulieries françaises
(source : FranceAgriMer, 2013)

Comme le montre la figure 12, il s’agit d’une tendance constante dans le temps. La production française sert donc en premier les industriels français qui s’approvisionnent à l’échelle nationale. Ainsi, les approvisionnements de la semoulierie de Bellevue sont de 80% à 100% d’origine France (Le Paysan Tarnais, 13/12/2007). Plus précisément, les semoulieries auraient tendance à s’approvisionner dans les régions de production les plus proches des

usines. La semoulerie précédemment citée privilégie ainsi des grains venant du Sud-Est, celle de Genevilliers s'approvisionne majoritairement dans le bassin centre. Cependant, afin de se prémunir d'un aléa en termes de quantité ou de qualité dans la région d'approvisionnement principal, les industriels diversifieront leurs sources nationales d'approvisionnement dans les différents bassins (Le Bail, 2001). On peut donc supposer que les industriels français contractualisent avec des partenaires historiques.

b) Les coopératives ont développé des contrats rémunérant la qualité

Peu d'informations sont disponibles sur le sujet, cependant, plusieurs articles de presse ou des lettres d'informations des coopératives aux agriculteurs font état de différents types de contrats qui sont mis en place entre les adhérents et leurs coopératives. Ainsi, la coopérative de Bollène-Barjac dans le Var s'est adaptée aux exigences de ses clients industriels. Elle propose trois types de contrats sous qualité avec cahier des charges à ses adhérents : « *Le contrat Jaune, le contrat Protéines, primé à partir de 14,5% de protéines, et le contrat Traçabilité qui assure un suivi de la culture îlot par îlot* » (Réussir Grandes Cultures, 8/05/2005). Par ailleurs, la coopérative Sud-Céréales met en place différents types de contrats avec les agriculteurs. Selon le taux de protéines, l'agriculteur reçoit une prime allant de 3€/t à 17€/t. Ces contrats doivent être souscrits pour des variétés spécifiques. Par ailleurs, une prime supplémentaire « Pro-Durable » peut être octroyée si l'agriculteur respecte certaines contraintes d'itinéraire technique (Sud Céréales, 2012).

c) Les contrats peuvent être des outils à la mise en place d'une filière de niche incluant les aspects du développement durable : le cas d'Alpina Savoie.

Alpina Savoie, industriel français basé à Chambéry, a développé des « pâtes premium filière durable » devenu sa norme en termes de production (Alpina Savoie). Pour ce faire, l'industriel passe des contrats de production avec des coopératives afin d'assurer la meilleure qualité et la meilleure traçabilité possible. L'approvisionnement est 100% français, provenant principalement du Sud-Est et du Sud-Ouest. Le cahier des charges est strict : standards qualitatifs élevés, sélection des variétés, suivi de l'itinéraire technique, optimisation de l'apport d'intrants, absence de traitement après récolte, etc (Bocquet, 2010). L'industriel est certifié ainsi que tous les acteurs de la filière. Cela signifie que chacun des acteurs : producteurs, organismes de collecte et de stockage ainsi que les transformateurs sont audités par un organisme indépendant pour garantir le respect des critères de qualité certifiés. Sans intégrer la production, Alpina Savoie a donc cherché à mettre en place une filière de production du blé dur axée sur le développement durable jusqu'à l'assiette du consommateur via des contrats de production.

IV. Présentation de la question de recherche et des hypothèses

1. La question de recherche

La revue de littérature a permis de dresser l'organisation de la filière « Blé dur » dans son ensemble, d'en identifier les différents acteurs et de mettre en évidence la qualité comme un élément structurant fort de la filière. Par ailleurs, les éléments théoriques sur la contractualisation dans le secteur agricole et agroalimentaire ont été apportés. Mais peu d'études ont été conduites sur les contrats dans la filière blé dur française et par conséquent plusieurs éléments restent à définir. Les acteurs, agriculteurs, coopératives et industriels, sont-ils tous impliqués dans la contractualisation? Quelle est leur logique de contractualisation? Quels sont les éléments pouvant faire varier cette logique? Quels sont les différents types de contrats pouvant lier deux acteurs? Quel est le rôle des courtiers dans la contractualisation? Quelles sont les modalités afférentes à ces contrats à savoir : formation du prix, durée de la relation contractuelle, volume, date de livraison, type de rémunération, contrôle, garanties, etc.? Un cahier des charges est-il inclus dans chaque contrat afin de spécifier la qualité? Toutes ces interrogations ont permis d'identifier une question de recherche motivant la réalisation de cette étude :

Quelle est l'implication des contrats et de leurs modalités dans l'organisation de la filière blé dur française ?

2. Hypothèses

Afin de répondre à cette question de recherche et au vu de l'état de l'art dressé, plusieurs hypothèses ont été avancées.

a) Hypothèse 1 : L'organisation contractuelle de la filière

Le schéma organisationnel de la filière blé dur française (cf. figure 6) a permis de mettre en évidence les acteurs majeurs co-contractants de la filière. Il s'agit des producteurs adhérant à une coopérative, les coopératives, et les industries de transformation. Les courtiers ne sont pas partie prenante dans les contrats, mais ils peuvent être impliqués comme intermédiaire dans la transaction entre les coopératives et les industriels. La figure 13 montre les différents liens possibles entre ces acteurs. L'hypothèse posée est la suivante.

H1 : Les liens verticaux impliquent une chaîne de contrats reliant les différents acteurs définissant l'organisation contractuelle de la filière blé dur. Ces types de contrats varient selon la logique de commercialisation ou d'approvisionnement des acteurs et permettent l'observation d'une grande diversité dans les choix contractuels opérés par les acteurs.

Cette hypothèse permet de vérifier deux choses. D'une part, comme le sous-entend l'état de l'art, la filière se structure de manière linéaire adhérent-coopérative-(courtier)-industriel. D'autre part, répondre à cette hypothèse permettrait de démontrer que selon leurs logiques de commercialisation ou d'approvisionnement, chacun des acteurs choisit le lien contractuel avec l'aval et/ou l'amont en fonction de ses objectifs de diversification des débouchés et de gestion des risques.

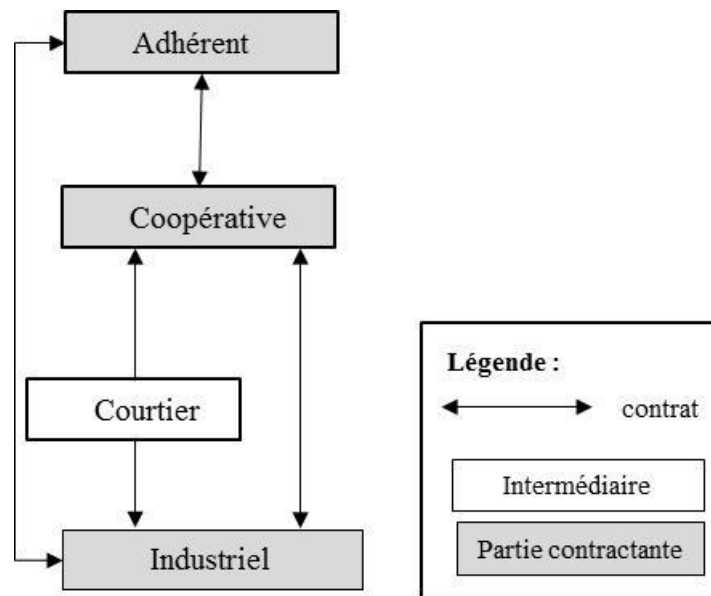


Figure 13. Hypothèses sur les différents types de liens verticaux pouvant structurer la filière blé dur

b) Hypothèse 2 : Les modalités contractuelles et le degré d'intégration

En croisant différentes sources étudiées dans la revue de littérature, on s'aperçoit que les auteurs qui étudient les contrats en agriculture et en agroalimentaire (Dubois, 2006 ; MacDonald, et al., 2004 ; Martinez, 2012 ; Raynaud, Sauvée, & Valceschini, 2009 ; Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard, 2008 ; Sykuta & Parcell, 2002 ; Wilson & Dahl, 2011) fondent leur argumentation grâce aux mêmes modalités qui ont été précisées précédemment au regard de l'analyse des coûts de transaction. Il s'agit du prix, de la quantité, de la qualité et de la temporalité. Par ailleurs, Ménard (2012) rappelle que les contrats constituent des formes hybrides de coordination dont la filière qui peut se rapprocher davantage du marché (acteurs indépendants les uns des autres) ou de l'organisation intégrée selon le degré de décentralisation de la coordination et du contrôle précisé dans le contrat. Par conséquent, on peut supposer qu'il existe un continuum de contrats comme il existe un continuum de structures de gouvernance, dans lequel ce sont les modalités contractuelles qui impliquent différents degrés d'intégration. Ce raisonnement a permis de poser l'hypothèse suivante que l'on propose d'étudier.

H2 : Le prix, le volume, la qualité et la temporalité sont les quatre modalités communes à tous les contrats de la filière blé dur mais ces modalités varient d'un contrat à l'autre. Elles définissent ainsi différents types de contrats permettant d'identifier différents degrés d'intégration (i.e. de contrôle).

c) Hypothèse 3 : La situation géographique comme facteur explicatif de l'organisation de la filière

La figure 10 montrant les structures industrielles ainsi que l'article de Le Bail (2001) indiquant que les industriels semouliers et pastiers s'approvisionnent localement laissent penser que la situation géographique a un rôle dans le choix des partenaires contractuels et du débouché de la production. En effet, les semouleries Panzani de Gennevilliers et de Marseille

sont respectivement proches des bassins de production du Centre, du Sud-Est et du Sud-Ouest, Alpina Savoie est situé à proximité du Sud-Est. Également, la semoulerie de Lustucru à Rouen ainsi que la semoulerie Panzani de Marseille se situent à proximité des infrastructures portuaires permettant d'importer ou d'exporter. Par ailleurs, la production de blé dur de l'Ouest-Océan peut transiter par le port de La Pallice afin d'être exportée. L'hypothèse que l'on cherche à vérifier est la suivante.

H3 : La situation géographique des acteurs est déterminante dans le choix des partenaires contractuels et du débouché de la production. Elle constitue un facteur explicatif de l'organisation contractuelle de la filière.

3. Matériel et méthodes

a) La démarche globale

Afin de vérifier les hypothèses énoncées précédemment, l'étude réalisée devra permettre *in fine* de dresser une typologie des différents contrats de la filière et d'identifier les spécificités contractuelles liées à la filière blé dur, afin de mieux comprendre la structure organisationnelle de la filière et *in fine* son degré d'intégration. La démarche menée repose donc sur une dimension qualitative exploratoire. Pour parvenir aux objectifs, une série d'entretiens semi-directifs auprès des acteurs a donc été réalisée. La figure 14 récapitule la démarche.

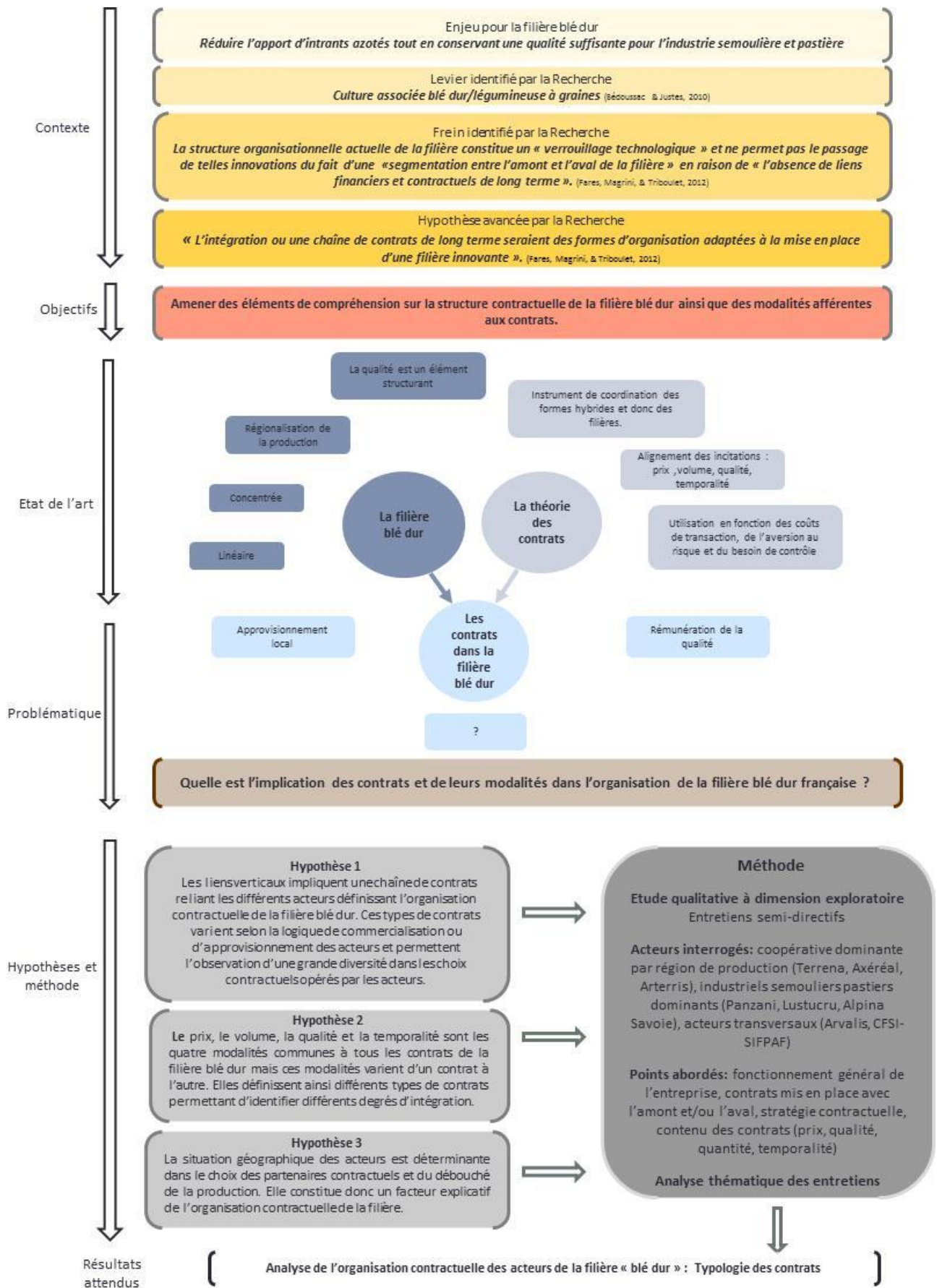


Figure 14. Schéma de la démarche globale de l'étude

b) L'échantillonnage

Le schéma de filière (cf. figure 6) a permis d'identifier les différents maillons de la filière ainsi que les acteurs impliqués dans chacun de ces maillons. Pour avoir une vision exhaustive de la structure contractuelle de la filière blé dur, il est nécessaire d'interroger plusieurs acteurs dans chacun des maillons de la filière. Cependant, le temps imparti ne permet pas un tel protocole d'entretien. Par conséquent, l'échantillonnage s'est centré sur deux types d'acteurs dont l'analyse des entretiens permettra d'avoir une vision globale de la structure contractuelle de la filière. Il s'agit des coopératives et des industriels qui sont des acteurs centraux dans l'organisation de la filière. Par ailleurs, selon Fares, Magrini, & Triboulet (2012), ce sont les liens de coordination entre ces deux maillons qui permettent de définir la structure organisationnelle de la filière et de caractériser son degré d'intégration. Par conséquent, les agriculteurs ont été écartés du protocole d'entretien. Nous pensons que la coopérative pourra fournir les éléments nécessaires à la compréhension de la contractualisation à l'amont. Par ailleurs, à l'aval, les distributeurs alimentaires n'ont pas été interrogés. En effet, pour Fares, Magrini, & Triboulet (2012), « *la distribution de blé dur est commune à la plupart des autres biens alimentaires, à savoir la grande distribution, les magasins d'épicerie spécialisés etc.* ».

La filière blé dur est relativement concentrée autour d'un nombre restreint d'acteurs (Fares, Magrini, & Triboulet, 2012). L'échantillonnage des coopératives et des industriels a donc été réalisé selon l'approche des acteurs dominants. Les collecteurs interrogés sont les coopératives. Les négociants locaux ont été écartés de cette enquête car, selon Fares, Magrini, & Triboulet (2012), ce sont les coopératives qui dominent la collecte à hauteur de deux tiers. Pour les coopératives, un autre critère choisi pour l'échantillonnage est la situation géographique. En effet, la revue de littérature a mis en évidence la régionalisation de la production de blé dur dans le Centre, le Sud-Est, le Sud-Ouest et l'Ouest-Océan. Nous avons donc décidé de nous entretenir auprès d'une coopérative par région de production en choisissant celle réalisant des volumes importants de collecte dans sa région : Terrena pour l'Ouest-Océan (40 000t de blé dur collectées), Sud-Céréales (union avec Arterris) pour le Sud-Ouest et le Sud-Est (450 000 t) et enfin Axéreal pour la région Centre (400 000 t). En ce qui concerne les industriels, l'échantillonnage s'est porté sur les trois industriels français dominants, identifiés sur la figure 9 : Panzani, Lustucru et Alpina Savoie. Notons que ces trois acteurs dominants ont tous intégré l'étape de semoulerie. Deux autres acteurs transversaux ont également été inclus dans le protocole, à savoir Arvalis et le CFSI-SIFPAF. La liste des acteurs interrogés ainsi que leurs coordonnées est présente en annexe 2.

c) Le contenu des guides d'entretien

L'entretien auprès des acteurs se fait dans le but d'obtenir des données qualitatives sur la structure contractuelle et les modalités afférentes dans la filière blé dur. Le type d'enquête utilisé est donc l'entretien semi-directif. Il a pour but que chacun des acteurs enquêté s'exprime librement sur le sujet sans réponses prédéfinies. Cependant, pour répondre à la problématique, plusieurs thèmes à aborder pendant l'entretien ont été définis dans le guide d'entretien. Ces thèmes ont été identifiés grâce à la revue de littérature. Les thèmes abordés dans le corps du guide suivent une trame commune pour les coopératives et les industriels.

Dans une première partie, les caractéristiques générales de l'entreprise sont abordées avec notamment les volumes de blé dur concernés (collecte ou trituration) la concurrence, la position sur le marché et l'aire de collecte ou d'approvisionnement du blé dur, etc. Cette dernière question peut permettre de mettre en évidence l'importance de la situation géographique. La seconde partie traite des contrats liant l'acteur avec l'amont et/ou l'aval. L'enquêté est interrogé sur les types de contrats le liant avec les autres acteurs de la filière. Dans cette partie, on cherche à préciser quels sont les partenaires contractuels ainsi que les différents types de contrats et leur contenu suivant les modalités prix, qualité, volume et temporalité. Ces thèmes sont abordés afin de dresser une typologie des contrats et d'identifier la structure contractuelle de la filière. Au-delà du contenu des contrats on cherchera également à connaître la procédure suivie par les acteurs pour fixer ces modalités. D'autre part, pour chaque contrat l'enquêté sera interrogé sur les avantages et les inconvénients à souscrire tel ou tel contrat. Cette question permettra d'identifier la stratégie des acteurs en termes de contractualisation. Enfin l'entretien se termine par des questions sur les nouveaux modes de contractualisation tels que le stockage à la ferme ou la mise en dépôt pour la coopérative, la prise en compte de la durabilité dans les contrats ainsi que des questions globales sur l'ensemble de la filière : démantèlement du CWB, innovations, perspectives etc.

Les guides d'entretien varient d'un type d'acteur à un autre. Ainsi, pour les coopératives, on cherche à identifier les contrats avec l'amont (les adhérents) et l'aval (industriels ou courtiers). Tandis que pour les industriels, l'entretien ne se focalise que sur les contrats avec l'amont (coopératives ou négoce), étant donné que le maillon aval de la distribution n'est pas étudié. Par ailleurs, les guides d'entretien varient selon les spécificités de chaque acteur. Par exemple, Axérial et Arterris ont créé la société Durum, spécialisée dans le négoce du blé dur. Le guide d'entretien a donc été construit de manière à inclure cet aspect afin de comprendre l'implication de cette société dans l'organisation de la filière et les contrats associés. De même, il a été identifié dans l'état de l'art qu'Alpina Savoie inclue un cahier des charges très précis aux contrats. Cette dimension a donc été ajoutée au guide d'entretien. Pour Arvalis et le CFSI-SIFPAF des guides ont spécialement été rédigés selon les spécificités de ces deux acteurs. Ces entretiens ont eu pour but une meilleure compréhension du rôle de ces entités au sein de la filière ainsi que de l'organisation générale de celle-ci. Arvalis a pu apporter un éclairage technique sur la filière ainsi qu'une meilleure compréhension de son organisation à l'amont. L'entretien avec le CFSI-SIFPAF a été mené de façon à mieux comprendre l'aval de la filière et l'organisation des structures industrielles.

La démarche exploratoire a permis de faire évoluer la construction des guides au fur et à mesure du passage des entretiens. En effet, chaque acteur a pu apporter de nouveaux éclairages sur la contractualisation de la filière nécessitant d'être précisés, confirmés ou infirmés par l'enquête des acteurs suivants.

d) Les entretiens

Les entretiens se sont déroulés de début juillet à début septembre 2013. La majorité s'est effectuée par téléphone. La durée prévue pour chaque entretien était d'une heure. Tous les acteurs identifiés lors de l'échantillonnage ont pu être interrogés.

e) La méthode d'analyse des entretiens

Afin d'analyser les entretiens, le contenu a été retranscrit. Il ne s'agit pas d'une retranscription totale car la dimension exploratoire de l'étude n'impose pas une analyse textuelle. Pour analyser le contenu, deux méthodes sont possibles. La première consiste à repérer tous les thèmes et sous-thèmes pour réaliser une synthèse. La seconde consiste à identifier les thèmes les plus importants à traiter grâce à la revue de littérature, aux hypothèses et à la lecture croisée des entretiens. Ces derniers permettent alors d'apporter un éclairage sur ces thèmes et d'éventuellement identifier de nouveaux thèmes. La deuxième méthode d'analyse a été retenue.

V. Résultats et analyse

1. L'organisation contractuelle de la filière blé dur

Cette première section s'attache à montrer quels sont les acteurs mobilisés dans la chaîne contractuelle autrement dit, nous cherchons à identifier entre quels types d'acteurs sont signés les contrats. La description des contrats impliqués dans la chaîne contractuelle sera développée dans la deuxième section.

a) Le schéma général et la typologie des liens

L'étude des entretiens a permis de dégager un schéma général de l'organisation contractuelle de la filière et des différents liens existants entre les acteurs. Ce schéma est visible en figure 15. Il possède des points communs avec celui postulé en hypothèse 1. Du fait du processus d'échantillonnage, il se focalise sur trois acteurs de la filière : les adhérents, les coopératives qui sont les structures majoritaires pour la collecte du blé dur français, et les industriels. En premier lieu, on remarque que les adhérents et les coopératives sont liés par un contrat. La vente de blé dur liant des agriculteurs à des négociants locaux privés assurant la collecte n'a pas été soulevée par les acteurs interrogés, mais nous pourrions supposer qu'un tel lien existe. Par ailleurs, l'analyse des entretiens a permis de vérifier l'absence de lien direct entre un agriculteur et un industriel. A cet égard, un industriel interrogé souligne que « *les semouleries n'achètent jamais directement à l'agriculteur même si on pourrait le faire, c'est un règle déontologique. Les industriels français font tous pareil : les achats se font via les organismes stockeurs qui assurent les collectes* ». En second lieu, les coopératives et les industriels sont liés soit par un contrat négocié directement entre eux (1) soit par un contrat négocié via un courtier (2). Le courtier constitue un intermédiaire permettant d'aligner l'offre et la demande. Il n'est à aucun moment propriétaire de la marchandise. A cela s'ajoute un troisième type de lien non mentionné dans la figure 13 qui implique les sociétés de trading-négoce⁷ (3). En effet, il a été mentionné dans certains entretiens que des coopératives peuvent vendre à des sociétés de négoce. Par ailleurs les industriels ont mentionné avoir recours à des négociants tels que Soufflet, InVivo ou Nidera pour s'approvisionner en blé dur. Cependant,

⁷ Dans les faits, il faudrait distinguer les sociétés de trading qui prennent juste en charge les risques liés au transport et à la livraison des sociétés de négoce qui vont aussi exercer un métier de collecte/stockage.

le recours aux types de lien (1) et (2) semble dominer pour l’approvisionnement de la semoulerie française. En effet, les sociétés de trading et de négoce seraient plutôt impliquées dans des relations avec l’étranger pour l’export de grains de blé dur et les industriels ayant recours à des négociants contractualisent majoritairement avec des coopératives. Enfin, notons que malgré l’intégration de l’étape de semoulerie par les industriels pastiers, les usines de seconde transformation (les usines de fabrication de pâtes) sont des « clients » de la semoulerie. Un industriel interrogé s’approvisionne « exclusivement » dans la semoulerie du groupe. Un autre se fournit « quasi-exclusivement » dans la semoulerie du groupe et peut acheter certaines qualités de semoules à l’extérieur. Les semouleries peuvent également avoir des clients extérieurs. Pour les acteurs concernés, l’intégration de la semoulerie est un « phénomène culturel » qui permet de faire des produits sur-mesure répondant au mieux aux besoins de l’industrie de seconde transformation. Ces données vérifient la première partie de l’hypothèse 1. En effet, le schéma général montre que la filière blé dur se structure autour de différents liens verticaux reliant les acteurs mobilisés dans la filière. Les formes de coordination contractuelle au sein de la filière peuvent s’appuyer sur des liens directs (1) entre les acteurs, des liens via des courtiers (2) ou des liens via du trading/négoce (3).

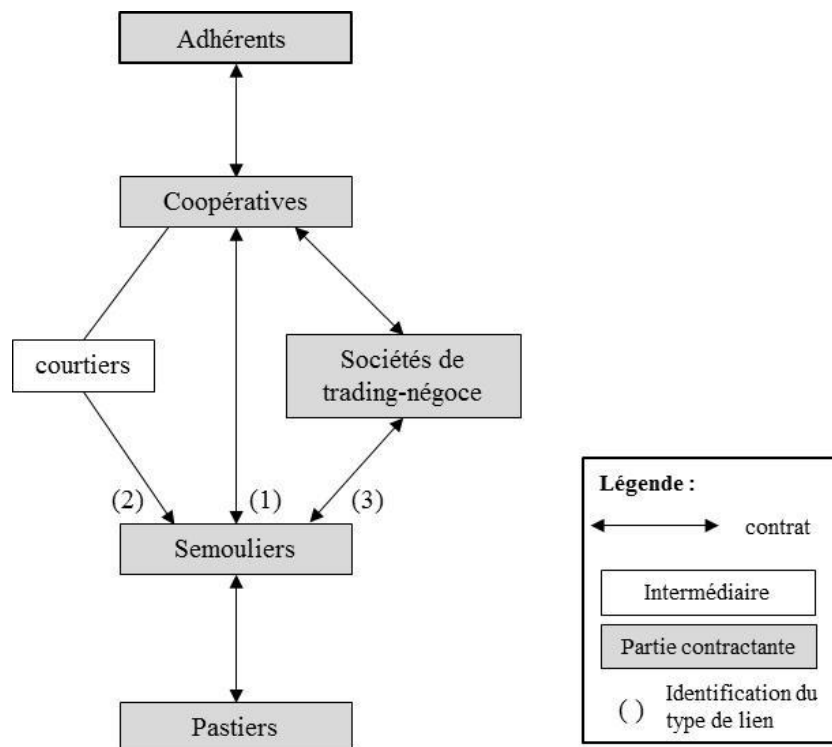


Figure 15. Les acteurs mobilisés dans la coordination contractuelle de la filière blé dur

Nous avons simplifié le schéma mais les courtiers peuvent aussi intervenir comme intermédiaire auprès des sociétés de trading-négoce tant pour la mise en relation avec les coopératives agricoles qu’avec les industriels.

b) Les acteurs de la filière ont développé leur propre schéma de contractualisation.

Le lien contractuel adhérent-coopérative est commun à tous les acteurs de la filière concernés du fait de l’absence de lien entre les producteurs et les industriels. Cependant, les types de contrats pouvant être mis en place peuvent varier d’une coopérative à l’autre. Ce

point sera développé dans la partie suivante. En revanche, les coopératives et les maillons suivants dans la filière ont développé leurs propres schémas de contractualisation. La trame commune à ces schémas est celle identifiée en figure 15. Cependant cette trame se décline différemment d'un acteur à l'autre (cf. figures 16 et 17). Il existe autant de schémas différents qu'il existe d'acteurs. Il est donc possible de se placer à deux niveaux afin d'analyser les schémas de contractualisation: d'une part du côté des coopératives et de l'autre du côté des industriels.

i. Les schémas de contractualisation des coopératives avec leur aval.

Sur les trois coopératives interrogées, toutes ont des politiques différentes de contractualisation pour la commercialisation de la production (cf. figure 16). L'élément commun à toutes les coopératives est que le débouché de la production module les types de liens verticaux que chaque coopérative met en place avec l'aval.

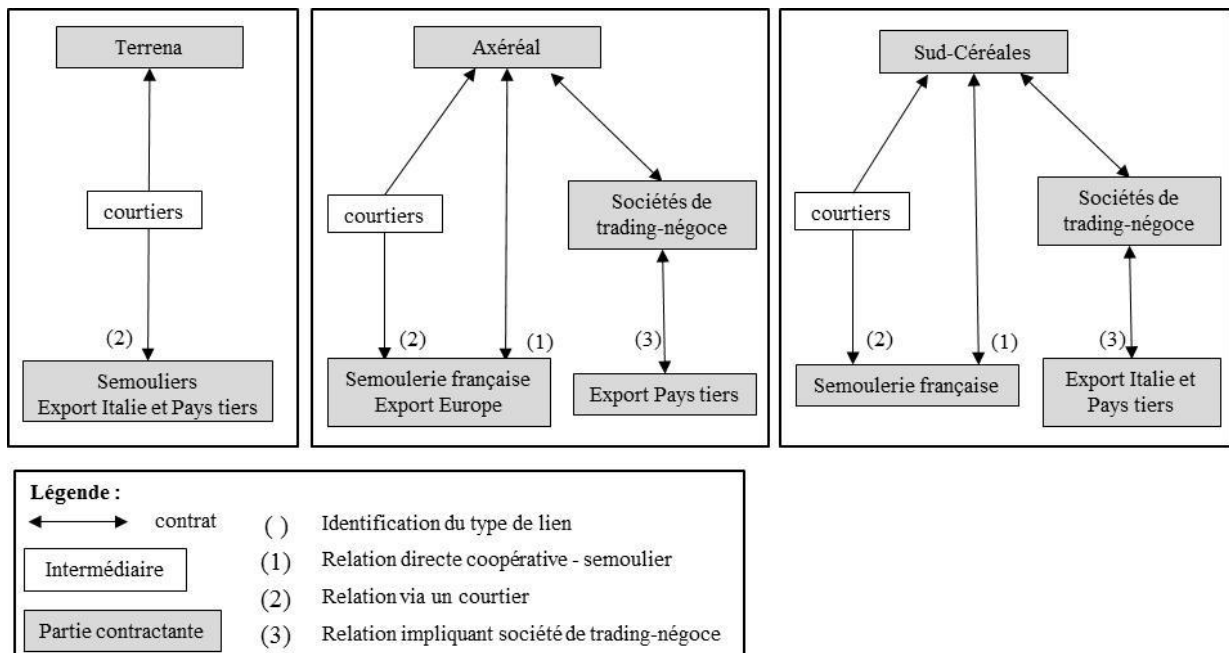


Figure 16. Les différents types de liens verticaux contractuels des coopératives et leur aval

Ainsi, Terrena contractualise avec les industriels en passant à « 100% par des courtiers ». Il s'agit donc d'un lien de type (2). Pour cette coopérative, les courtiers « ont un rôle important à jouer dans l'information sur les marchés » que ce soit au niveau de la position acheteur et vendeur ou de la dimension qualitative qui est « essentielle » sur le marché du blé dur. Par ailleurs, Terrena juge que faire appel à un tiers neutre dans la négociation permet davantage de « sérénité ». D'autre part, cela n'a pas été évoqué dans l'entretien, mais on pourrait faire un lien entre le choix de recourir à un lien de type (2) et le débouché de la production de Terrena. En effet, le débouché structurel de Terrena est l'export via La Pallice. Il n'y a pas de semoulerie dans la région Ouest. Par conséquent, les coûts de transports pour acheminer le grain jusque dans les semouleries sont élevés et découragent les semouliers français de s'approvisionner dans la région. Finalement, pour Terrena, négocier un contrat avec l'étranger serait plus aisé via un courtier.

Axéreal, a également différencié sa politique de contractualisation selon le débouché de la production. Pour la France et les autres pays européens, le contrat est directement négocié avec l'industriel (1) ou par un courtier (2). Pour la France, Axéreal a indiqué fournir principalement l'usine Panzani de Gennevilliers et l'usine Pastacorp à Rouen. Pour la production à destination des pays tiers (Algérie, Maroc, Tunisie), Axéreal commercialise via des sociétés de trading (3) et notamment Granit Négoce dont l'activité blé dur sera désormais gérée par Durum. Axéreal a donc recours aux trois types de liens du schéma général. La coopérative a indiqué que la commercialisation à destination des semouleries françaises représente 30% à 40% de ses volumes. L'export vers les autres pays européens et le bassin méditerranéen compte donc pour 60% à 70% des volumes.

Enfin, Sud-Céréales (en union avec Arterris) a également recours aux trois types de liens selon le débouché de la production. La partie collecte et commercialisation de Sud-Céréales se fait via Alliance Occitane qui est un bureau commercial qui vend les productions d'Arterris et de Sud-Céréales. La majorité de la production est contractualisée directement avec les industriels français et notamment avec la semoulerie Panzani située à Marseille (1). La coopérative a souligné l'intérêt à travailler avec cette semoulerie du fait de la proximité géographique. La coopérative fait également appel à des courtiers (2) ou à la filiale de négoce (3) Granit Négoce⁸, pour l'export quand la semoulerie de Marseille n'absorbe pas tout le volume collecté dans le Sud-Est. Les volumes en négociation directe avec les industriels français sont plus importants chez Sud-Céréales que chez Arterris pour deux raisons principales. D'une part, les volumes du stockage à la ferme sont importants dans le Lauragais (région de collecte d'Arterris). D'autre part, la majorité de la collecte d'Arterris est à destination de l'export (Italie et Maghreb) via Port La Nouvelle.

Au vu de ces éléments, il est donc possible d'identifier un type de lien associé au débouché de la production pour chaque coopérative mais un débouché n'est pas associable à un type de lien de manière générale. Par exemple, pour l'export Terrena fait appel à des courtiers (2) tandis qu'Axéreal peut négocier directement avec l'industriel (1) pour l'export au niveau européen. D'autres éléments sont à prendre en compte pour expliquer ces différences de politiques de commercialisation avec notamment les volumes commercialisés. Par ailleurs, la situation géographique des coopératives proches ou non d'un site de transformation joue un rôle dans le fait de contractualiser directement ou non avec les semouliers.

ii. Les schémas de contractualisation des industriels avec leur amont

Au même titre que les coopératives ont leur politique de commercialisation de la production, les industriels ont leur propre politique d'approvisionnement qui va définir les types de liens contractuels mis en place avec l'amont. Les schémas de contractualisation se déclinent d'un industriel à l'autre à partir du schéma général (cf. figure 17).

⁸ Les activités de Granit Négoce sont transférées vers la société Durum depuis le 14 juillet 2013.

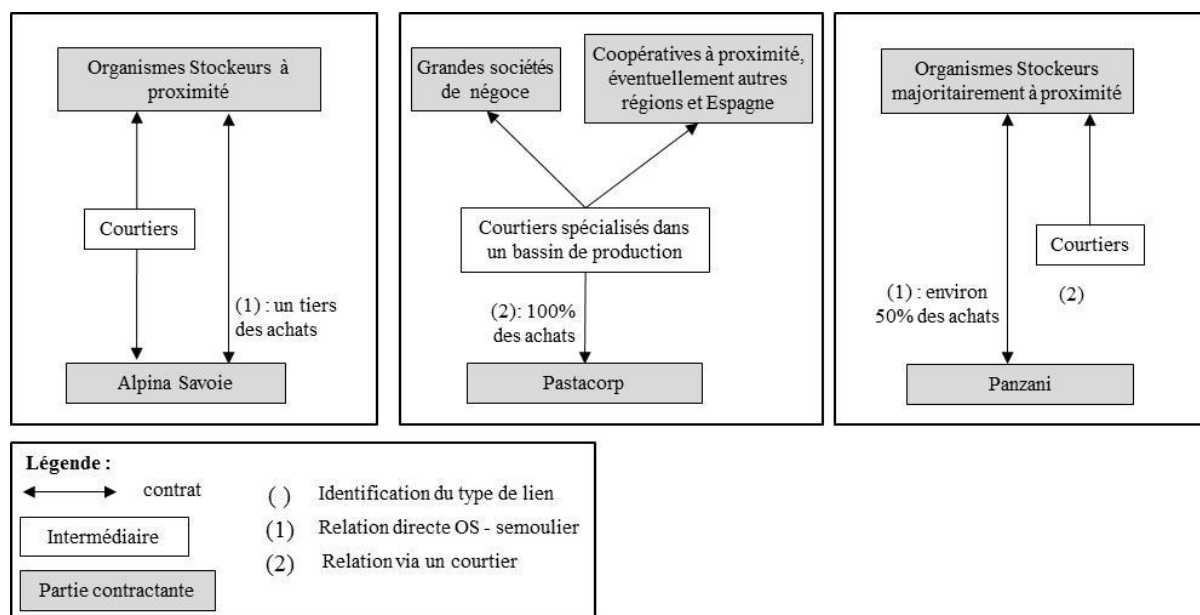


Figure 17. Les différents types de liens verticaux contractuels des industriels avec leur amont

En ce qui concerne Moulins de Savoie (semoulerie intégrée à Alpina Savoie), « *les approvisionnements de la semoulerie se font avec du blé 100% français* ». Privilégier le blé français est une volonté et une stratégie de l'entreprise qui a mis en place depuis 1997 une filière tracée et certifiée. L'origine France du produit est valorisée auprès du consommateur. La semoulerie s'approvisionne majoritairement dans les régions les plus proches du site de production basé à Chambéry : la vallée du Rhône, les Alpes de Haute Provence, la Camargue, la Lauragais et le Gers. Cependant, la semoulerie ne se fournit pas dans le Centre, ou seulement pour des achats d'opportunités par rapport à des coûts logistiques ni dans la région Ouest-Océan, située à trop grande distance du site. L'entreprise a donc des relations contractuelles avec les différents acteurs situés dans ces régions. Pour la plupart, il s'agit de « *partenaires historiques* ». Les achats se font auprès des OS. Pour un tiers de ses besoins, Moulins de Savoie traite directement avec la coopérative (1) et les deux tiers restants constituent des achats de marché traités via les courtiers (2). Enfin, soulignons que l'approvisionnement 100% français pour le blé dur biologique est impossible. Moulins de Savoie consomme 90% de la production française biologique mais doit compléter ses achats en Espagne et en Italie qui sont plus compétitifs sur ce segment. Pour A. Chiron, directeur de Moulins de Savoie, le problème de la production biologique en France réside dans l'absence de sélection de variétés adaptées. En effet, les variétés actuellement produites en bio sont des variétés issues de variétés conventionnelles (sélectionnées avec de l'azote) et conduites en itinéraire biologique (sans apport d'azote), ce qui pose problème pour arriver à un taux de protéines suffisant. Des démarches sont engagées avec l'INRA pour la sélection de variétés adaptées à l'agriculture biologique. Alpina Savoie est également engagée dans la structuration de la filière blé dur biologique française. A. Chiron souligne la difficulté de mettre en place des contrats pluri-annuels avec les agriculteurs en vue de favoriser cette structuration.

Pour Pastacorp, dont la semoulerie se situe à Rouen, les zones d'achats sont également raisonnées en fonction de la situation géographique du site de production. En effet, les infrastructures portuaires à proximité permettent le déchargement de bateaux et de péniches et

donc un approvisionnement de toutes origines. Cependant, l'origine France est privilégiée et la Beauce constitue un bassin d'approvisionnement historique du fait de la proximité avec Rouen. La semoulerie peut néanmoins acheter du blé provenant du Sud-Est et du Sud-Ouest ainsi que d'Espagne, de Grèce et d'Amérique du Nord. En 2012, Lustucru s'est approvisionné à hauteur de 91% avec du blé français et pour 9% avec du blé espagnol. Certaines années, les achats de blé dur sont à 100% français. Les produits de la marque Lustucru n'entrent pas dans une démarche de filière tracée origine France mais les produits de marque Rivoire&Carret ne sont fabriqués qu'à partir de blé français. Un logo sur le paquet l'indique au consommateur. Pastacorp n'a pas de relation directe avec ses fournisseurs mais traite uniquement avec des courtiers (2). La semoulerie sait néanmoins que ses fournisseurs sont principalement des coopératives de la Beauce et du Bassin Parisien ou des négociants locaux et internationaux tels qu'InVivo, Soufflet ou Nidera. Pastacorp fait appel aux courtiers selon les bassins d'approvisionnements pour lesquels ils sont spécialisés : il s'agit de trois courtiers en Beauce, Île de France et Centre, un dans le Sud-Est, un dans le Sud-Ouest et un courtier Espagnol. Pastacorp explique ce recours systématique aux courtiers du fait qu'ils sont « *indispensables au marché* » en raison de l'information dont ils disposent. Ce sont des apporteurs d'affaires et d'informations qui permettent d'amener de la liquidité au marché. Ils mettent en relation un potentiel acheteur et un potentiel vendeur et négocient les spécificités du contrat : prix, qualité, quantité, période de livraison, type de transport et autres clauses.

Enfin, Panzani possède 3 semouleries, 2 à Marseille et 1 à Gennevilliers et 2 usines de pâtes sèches à Marseille et Nanterre⁹. Il a des besoins très importants en blé dur qui sont couverts à 90% par du blé dur français. Il s'approvisionne principalement auprès des coopératives agricoles avec lesquelles il a construit des relations durables. Il s'approvisionne également auprès des sociétés de négoce, selon des proportions variables selon les bassins de production situées à proximité des usines. Quand la qualité n'est pas au rendez-vous en France, comme cela a été le cas en 2012 pour la région Centre, il lui faut recourir à l'importation. Mais l'accent est mis sur la construction de relations durables avec les partenaires pour valoriser les positions de proximité et pour partager les connaissances tant techniques qu'agronomiques. D'après nos estimations, Panzani contractualise directement avec les coopératives pour environ [40-60%] de ses besoins¹⁰ (1). Le reste des volumes correspondrait aux achats de marchés via des courtiers auprès d'organismes stockeurs de type coopératives ou sociétés de négoce (2).

Pour conclure sur ce premier point, il a été identifié que plusieurs éléments participent à l'organisation de la structure contractuelle de la filière. Plusieurs types de liens verticaux ont été identifiés entre les coopératives et les industriels : lien contractuel direct sans partie tiers (1), lien contractuel avec intervention d'un courtier (2) ou lien contractuel avec une société de trading-négoce (3). Ensuite il a été montré que chaque coopérative et chaque industriel mène

⁹ Panzani est rattaché au 1^{er} groupe agro-industriel espagnol Ebros Foods qui s'est recentré sur les activités riz et pâtes alimentaires. Panzani est leader en France sur 4 marchés : riz, pâtes, semoules et sauces.

¹⁰ Même dans le cas de contrats établis sur la base d'une relation directe entre l'industriel et la coopérative, Panzani souligne cependant que les courtiers interviennent également pour la partie exécution du contrat. Ils sont également mobilisés pour la partie fixation du prix comme nous le précisons dans la partie suivante.

respectivement sa propre politique de commercialisation ou d'approvisionnement qui implique différents types de liens verticaux et donc différents schémas de contractualisation selon les acteurs. Les liens contractuels impliquant l'approvisionnement des semouleries françaises sont plutôt de type (1) et (2). Par ailleurs, la situation géographique des acteurs et leur proximité ou non joue un rôle important dans le choix des partenaires contractuels et donc du type de liens verticaux mis en place. En effet, il a été identifié que les semouleries cherchent à s'approvisionner majoritairement en France et dans les bassins de production proches des zones de transformation. Les industries ont ainsi des liens avec les organismes stockeurs ou les courtiers de ces zones de production. Il peut s'agir de partenaires historiques car comme le souligne un acteur « *les structures industrielles et les bassins de production ne se sont pas déplacés* ». Ces données viennent confirmer l'hypothèse 3 mettant en avant l'importance de la localisation relative des différents acteurs. La situation géographique constitue un élément qui contribue fortement à la structuration de la filière blé dur française.

2. Typologie des contrats structurant la filière blé dur française

L'état de l'art a permis de mettre en évidence que les contrats sont les outils de coordination des filières (Ménard, 2004). Ceci se confirme au sein de la filière blé dur. Les entretiens ont permis de mettre en évidence les modalités sur lesquelles se coordonnent les acteurs et d'identifier une typologie des contrats dans la filière blé dur. Cependant, entre les adhérents et les coopératives, cette typologie n'est pas aussi évidente à identifier que nous l'aurions pensé. Cette section s'attache à caractériser les contrats impliqués dans les liens identifiés en première section.

a) Les contrats adhérents-coopératives

Le lien entre la coopérative et l'adhérent se fonde historiquement sur le contrat coopératif. Cependant, ce type de contrat renvoie aujourd'hui à une diversité de formes de coordination entre les adhérents et leurs coopératives. Nous n'avons pas étudié en détail cette diversité mais plutôt cherché à spécifier les relations contractuelles mobilisées dans le cas du blé dur.

Les contrats mis en place entre les adhérents et les coopératives sont des contrats de commercialisation si l'on se place du côté des adhérents et des contrats d'achat du côté des coopératives. Ils sont écrits et définis selon les quatre modalités principales énoncées en hypothèse 2 : le prix, la quantité, la qualité et la temporalité. Dans le cas des contrats adhérents-coopératives, il est hasardeux d'essayer d'identifier une typologie car chaque coopérative a mis en place des contrats spécifiques. La distinction opérée par Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard (2008) entre un contrat standard et un contrat de production, développée dans l'état de l'art, n'est pas aussi évidente dans le cas de la filière blé dur. L'analyse proposée ici s'attache donc à montrer la façon dont se déclinent les quatre modalités dans les différents contrats. Les agriculteurs peuvent souscrire à différents types de contrats proposés par la coopérative.

i. Le prix

Dans la plupart des contrats entre adhérents et coopératives, la rémunération au producteur se fait par acompte et complément de prix. C'est-à-dire que le producteur reçoit un acompte à

la livraison et un complément de prix en fin de campagne de commercialisation. Le complément de prix est un prix mutualisé qui tient compte de l'ensemble des volumes de blé dur apportés par tous les adhérents. *Terrena* et *Sud-Céréales* ont indiqué que 95% de la rémunération s'effectuait de cette façon pour les producteurs de blé dur. *Axéreal* a souligné la promouvoir. Les coopératives doivent fournir suffisamment d'informations concernant les perspectives du marché afin que les agriculteurs puissent raisonner les semis de la nouvelle récolte. Ces perspectives sont données avant les semis (septembre). En effet, le paiement du complément de prix se fait alors que le blé dur de la campagne suivante est déjà emblavé. Selon Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard (2008), les producteurs supportent seuls le risque prix. Les autres types de rémunération sont le prix ferme, le prix indexé par rapport au MATIF blé tendre ou le prix minimum garanti. *Sud-Céréales* a mis en place le prix trimestriel. Dans tous ces types de rémunération, le prix s'entend en fonction du volume (€/tonne). En général, le prix payé au producteur est pour un produit standard et s'ensuit ensuite un système de primes et de réfections en fonction de la qualité. *Axéreal* a néanmoins indiqué que des prix différents pouvaient être pratiqués en fonction de l'exigence du cahier des charges.

ii. La quantité

En ce qui concerne la quantité, *Terrena* a précisé que les contrats sont souscrits sur des hectares et non sur un volume. En effet, s'engager sur un tonnage serait trop risqué car cela suppose de faire des hypothèses de rendements qui peuvent varier en fonction des aléas de la production (climat, maladies etc.). *Sud-Céréales* pourrait faire de même au vu de la documentation transmise à ses adhérents. Comme le soulignent Sykuta & Parcell (2002), les contrats à l'hectare permettent le transfert d'une part du risque de la production vers l'acheteur (la coopérative). Cependant, le producteur reste soumis à un risque de faible rendement car le prix payé est fonction du volume livré et donc du rendement.

iii. La temporalité

Les contrats entre adhérents et coopératives sont signés pour une durée d'un an. Une coopérative indique que le contrat est envoyé aux producteurs au mois de janvier et qu'ils doivent le retourner signé. L'exécution du contrat est différée par rapport à l'engagement : elle s'effectue au moment de la livraison.

iv. La qualité

Il est ressorti des entretiens que la qualité est un élément extrêmement important dans la filière blé dur. Cette importance se reflète dans la contractualisation. Tous les contrats spécifient la qualité attendue. Selon les données disponibles, *Terrena* et *Axéreal* précisent les normes qualitatives attendues dans un cahier des charges. Les critères précisés sont : le poids spécifique (PS), le mitadin, l'humidité, le taux de protéines, le taux maximum de grains germés, mouchetés, fusariés (GMF) et le Hagberg. *Terrena* précise que le cahier des charges spécifie l'utilisation de semences certifiées. Pour *Sud-Céréales*, la qualité standard attendue est un élément inclus dans le règlement intérieur de la coopérative. Cette coopérative a mis en place d'autres contrats impliquant des exigences qualitatives particulières. Il existe ainsi le contrat « blé plus » qui impose une variété avec 96% de pureté. Un contrôle par

électrophorèse est réalisé. Le taux de protéine est également spécifié et doit être supérieur à 13,5%. Par ailleurs, le contrat « blé sélection » impose une variété riche en protéines avec une bonne ténacité. Enfin, *Sud-Céréales* a mis en place le contrat Pro-Durable[®] avec son partenaire contractuel, *Panzani*. Ce contrat, cumulable avec les contrats classiques, sélection et blé plus permet l'obtention d'une prime sous réserve de respecter les conditions suivantes : semis d'une variété préconisée, taux de protéines supérieur à 13,5% et PS supérieur à 78. Les adhérents doivent également utiliser la méthode des bilans avec l'information « reliquats azotés » transmis par la coopérative. Les coopératives qui fournissent *Alpina Savoie* n'ont pas été enquêtées, cependant, l'industriel a mentionné des contrats spécifiques entre les adhérents et les coopératives pour la filière tracée et durable. En plus des critères physiques, le cahier des charges comporte d'autres mentions relatives à la production en définissant toute la stratégie : choix de la parcelle, choix des semences, itinéraire cultural, conditions de récolte et de stockage. Le cahier des charges interdit également l'épandage de boues. Ce type de contrat se rapproche de la définition donnée par Ricome, Képhaliacos, & Carpy-Goulard (2008) d'un contrat de production. Ce type de cahier des charges avec mention des pratiques implique la mise en place d'un plan de contrôle.

Tous les contrats évoqués par les coopératives impliquent un système de primes et de réfections en fonction des critères de qualité effectivement obtenus. À ce titre, une coopérative emploie les termes de « *conditions attributives* » pour les critères qualitatifs à respecter et de « *contrepartie du contrat* » pour les primes et les réfections. Chaque coopérative a mis en place un système de classement de la qualité grâce à des grilles de classification. Un exemple de classement est donné par *Terrena* dont la classification s'effectue grâce à des « grades ». Le système se base sur les qualités pouvant être exportées au Maghreb dont les pays sont exigeants en termes de qualité importée. Ainsi, le premier grade est le grade E (pour export). Les blés entrant dans ce grade doivent notamment respecter la qualité suivante : taux de mitadin inférieur à 10%, PS supérieur à 80%, taux de grains cassés inférieur à 5%. Ensuite les grades vont de 1 à 3, le dernier étant la qualité la plus dégradée. Le système de cotation s'effectue par points. Il faut en cumuler quatre sur chaque critère pour que le blé soit classé en grade E. À chaque grade est associé un niveau de prime. *Terrena* et *Sud-Céréales* ont indiqué que leur grille varie selon les événements de l'année et la qualité réelle de la récolte. Pour *Sud-Céréales*, c'est la pondération qui varie à l'intérieur des grades. Pour les acteurs, la grille standard n'est « *presque* » jamais appliquée.

v. Les nouveaux modes de commercialisation : le stockage à la ferme ou la mise en dépôt

Les trois coopératives enquêtées ont souligné l'importance grandissante des nouveaux modes de commercialisation que sont le stockage à la ferme et la mise en dépôt. Dans certaines régions, ces modes de commercialisation sont « *ancestraux* » comme dans le Lauragais, en Camargue ou dans le Centre où le blé est « *spéculatif* » et où « *les contrats n'intéressent pas forcément les agriculteurs* ». Cependant, ce phénomène s'est accentué avec la crise de 2007 et l'importante volatilité des cours. Le stockage à la ferme implique que l'agriculteur stocke le grain dans ses propres silos. La mise en dépôt est un stockage à la coopérative où celle-ci est prestataire : le producteur paie des frais de stockage. L'agriculteur

va pouvoir vendre la marchandise quand il le souhaite. Il peut vendre à la coopérative ou bien à un négociant. Ces modes de commercialisation répondent au souhait des producteurs d'être plus indépendants de leur coopérative et de se rapprocher du marché. Néanmoins, l'information concernant le prix peut être donnée par la coopérative. Une coopérative publie un prix toute les semaines à destination des agriculteurs qui stockent à la ferme où en dépôt.

Les coopératives ont dû adapter leurs offres commerciales à cette nouvelle demande de la part des agriculteurs même si *Sud-Céréales* admet que ces modes de commercialisation « *mettent la coopérative en danger* ». *Terrena* et *Sud-Céréales* ont par ailleurs identifié un risque lié au stockage à la ferme : en cas de baisse des cours, l'agriculteur ne vend pas son grain et il se retrouve à la fin de la campagne avec du grain invendu dont il cherche à se débarrasser, y compris en le livrant à la coopérative comme si le blé provenait de la nouvelle récolte. Le même problème peut être identifié dans le cas de la mise en dépôt. Par ailleurs, le souci est que les volumes de blé en dépôt ou stockés à la ferme ne peuvent pas être inclus dans les contrats directs avec les industriels.

b) Les contrats à l'aval de la filière

Cette section va traiter des contrats à l'aval de la filière impliquant les coopératives, les industriels et les sociétés de négoce. Dans la partie V.1, nous nous sommes attachés à montrer la structure de la chaîne contractuelle et avons identifié différents types de liens. Il ressort de l'analyse que l'on peut distinguer deux types de liens selon qu'il existe une relation directe bilatérale entre les parties prenantes du contrat ou que cette mise en relation est assurée par un courtier. On observe donc des liens de type (1) caractérisés par une relation directe entre la coopérative (ou la société de négoce) et l'industriel sans intervention d'une partie tiers. Le lien de type (2) implique que la mise en relation avec l'Organisme Stockeur est assurée par l'intermédiaire d'un courtier. Nous allons maintenant chercher à caractériser ces liens en réalisant une typologie des contrats qui y sont associés. Deux grands types de contrats ont été identifiés : le « contrat de marché » et le contrat de production. Au sein des contrats de production, une distinction a été faite entre le contrat annuel et « le contrat cadre » pluriannuel.

i. Les « contrats de marché »

Suite aux entretiens, il a pu être identifié un type de contrat que l'on appellera « contrat de marché ». En effet, les acteurs n'ont pas donné de dénomination spécifique à ce type de contrat mais celui-ci renvoie au marché de gré à gré. Ces contrats peuvent être utilisés dans tous les types de liens. Ils peuvent être passés directement entre une coopérative et un industriel (1) ou ils peuvent faire intervenir un courtier (2) ou une société de négoce (3). Le contrat est un accord sur le prix, la quantité et la période. La qualité est définie par le standard.

En ce qui concerne le prix, ce dernier est fixé par les courtiers en fonction de trois éléments : les exportations, les transactions effectuées par les courtiers au niveau national et le spread qui est la différence de cotation entre le blé dur et le blé tendre. Le spread est aujourd'hui de 70€, ce qui représente une valeur élevée. La valeur historique est d'environ 55€. Le prix donné par les courtiers s'entend base juillet. En effet, le mois de juillet correspondait historiquement au début des récoltes et donc à la nouvelle campagne. Par

ailleurs, à ce prix s'ajoutent les majorations qui financent le stockage chez l'organisme stockeur. Elles s'élèvent à 0.93€/t par mois, sont fixées par l'État et sont applicables à l'ensemble des OS. Les majorations sont spécifiques à la France. Le prix est généralement exprimé en rendu camion. Par bateau ou par péniche, c'est du FOB « Free On Board », auquel il faut donc ajouter taxes et assurances.

La période définie dans le contrat peut aller de un à six mois, il est en effet difficile de se projeter au-delà. Si un industriel à un volume à couvrir pour septembre, octobre et novembre, le langage de la profession parle des « trois de septembre », c'est-à-dire, des trois mois à partir de septembre. Dans notre exemple, le contrat stipule donc qu'il y a achat/vente de X tonnes de blé dur par mois pour une période de trois mois allant de septembre à novembre. Cette stratégie d'approvisionnement permet aux industriels de disposer du grain quand ils en ont besoin et sans avoir forcément une grande capacité de stockage puisque le grain est stocké à la coopérative. Par ailleurs, les industriels peuvent exiger que le blé dur soit livré sur le site de production à n'importe quel moment. Cependant les coopératives ont remarqué une certaine régularité dans l'approvisionnement avec un volume livré à peu près constant chaque semaine.

Enfin, la qualité est définie par le standard. Ces contrats incluent rarement des blés aux caractéristiques qualitatives spécifiques. Comme le souligne *Pastacorp*, en France, « *il n'y a pas de classification des blés durs comme au Canada mais il y a une définition standard* ». En début de campagne, les fournisseurs et les industriels se mettent d'accord sur la qualité standard qu'il est possible de trouver chez tous les OS. Il ne s'agit cependant pas d'un accord collectif mais d'un accord tacite. En effet, les coopératives envoient au préalable des échantillons aux industriels : ces derniers sont donc tous en possession de la même information sur la qualité. Néanmoins la qualité recherchée n'est pas nécessairement la même pour tous. Le standard est défini suite à une discussion avec le courtier. Pour la campagne 2011, les normes étaient les suivantes : PS à 78, taux de protéines à 13,5% minimum, hagberg à 250 secondes minimum, GMF entre 6% et 7% et taux d'humidité à 15% maximum. Ces contrats ne rémunèrent pas une qualité supérieure. Autrement dit, si la qualité est supérieure, c'est avantageux pour l'industriel. En revanche, si les critères standards ne sont pas atteints, des réfections sont prévues dans l'Addendum III. L'Addendum est édité par le Syndicat de Paris du Commerce et des Industries des Grains et est révisé périodiquement. Il sert de base pour la négociation des réfections. Cependant, *Pastacorp* indique qu'il existe des seuils de tolérance et que les réfections s'appliquent ou non en fonction des relations commerciales entretenues avec le fournisseur.

Ce contrat permet donc une couverture sur un volume et une période inférieure ou égale à six mois. La stratégie de contractualisation est raisonnée en fonction du « *sentiment de marché* » dans une logique d'anticipation sur le court terme.

ii. Les contrats de production

Un deuxième type de contrat identifié est le « contrat de production » qui est caractérisé par un lien direct entre l'industriel et la coopérative (1). Deux types de contrats de production ont été distingués : le contrat de production annuel et « le contrat cadre » pluriannuel.

Le contrat de production annuel est notamment utilisé par *Alpina Savoie* pour contractualiser avec plusieurs de ses fournisseurs à hauteur d'un tiers de ses besoins. Les deux autres tiers sont achetés avec des « contrats des marché ». Ces contrats concernent les blés de la filière tracée *Alpina Savoie* ainsi que des blés supérieurs. Ce contrat fixe un prix, une quantité, une période, et également une qualité.

La qualité est l'élément central de ce type de contrat. En fonction de ses besoins, *Alpina Savoie* va préciser certains critères dans le cahier des charges. Ce dernier contient également des critères environnementaux concernant le respect de certaines pratiques agricoles plus respectueuses de l'environnement évoquées précédemment. Un contrôle est réalisé par *Alpina Savoie* afin de surveiller le respect des clauses du cahier des charges : les fournisseurs sont audités par un organisme indépendant et *Alpina Savoie* réalise des analyses d'échantillons. Cependant, l'industriel est conscient de « *ne pas pouvoir tout contrôler* ». Terrena indique que le contrôle chez l'agriculteur pour le respect d'un cahier des charges n'est pas « *si utile* » du fait de l'existence de primes qui constituent des incitations.

Le prix est fixé selon une règle définie. Il s'agit d'un prix trimestriel moyen glissant donné par un courtier. Par conséquent, même si le courtier n'intervient pas dans l'alignement de l'offre et la demande, il joue un rôle dans l'information sur le prix. Le cadre de rémunération de la coopérative est discuté au moment du semis. Les discussions portent notamment sur le cahier des charges et des primes données en plus si les objectifs qualitatifs sont atteints. Les primes s'élèvent de 6€ à 15€ par tonne selon les objectifs.

La temporalité a également un rôle très important dans ce type de contrat. En effet, c'est au moment de l'emblavement que la coopérative doit s'engager. En effet, le respect des pratiques du cahier des charges nécessite que l'agriculteur raisonne l'itinéraire technique dès le semis. Un cahier des charges comme celui-ci est donc incompatible avec « un contrat de marché ». À ce stade, il ne s'agit que d'une convention de production entre les deux acteurs. Ce n'est que lorsqu'*Alpina Savoie* reçoit les échantillons de la collecte que la convention se transforme en contrat de production. Le contrat a une durée d'un an, mais *Alpina Savoie* indique que la relation contractuelle est reconduite chaque année.

Alpina Savoie nous a fait part de l'avantage principal à recourir à ce type de contrat qui réside dans l'assurance d'une qualité et d'une quantité pour certains segments de marché. Par ailleurs, ce contrat étant répercuté de façon linéaire aux producteurs, *Alpina Savoie* a pu souligner le fait que les agriculteurs ont une rémunération supplémentaire et davantage de sécurité. Ils se prémunissent donc contre le risque prix. Ces avantages sont identiques à ceux que Viaggi & Zanni (2012) ont énoncés dans leur étude.

Une formalisation plus forte des relations contractuelles entre acteurs au sein de la filière blé dur est réalisée via des contrats cadres. Les contrats cadres sont des contrats spécifiques de production qui permettent de fixer les termes d'un contrat de façon pluriannuelle entre la coopérative et l'industriel. Le contrat cadre est ensuite répercuté à l'agriculteur sous forme de différents contrats définissant des standards qualitatifs plus ou moins précis. Ce type de contrat a été développé lors des entretiens par *Axéreal* et *Sud-Céréales*. Ces deux coopératives ont contractualisé une partie des volumes de cette manière avec *Panzani* (1). Le contrat cadre structure de manière historique les relations entre ces acteurs. En effet, *Sud-Céréales* a

mentionné le fait que ce type de contrat est apparu dans les années 1980 suite à un refus des coopératives de fournir les industriels du fait d'un désaccord sur les prix jugés trop faibles. Pour s'assurer d'un volume les industriels ont donc mis en place ce type de contrats, de l'aval vers l'amont.

Un élément central du contrat cadre concerne la temporalité. En effet, la relation contractuelle entre la coopérative et l'industriel est de trois ans. L'industriel cherche à se garantir un volume sur trois ans. Comme dans le contrat de marché, le blé dur étant stocké dans les silos de la coopérative, l'industriel peut exiger la livraison à n'importe quel moment. Cependant, les livraisons s'effectuent avec un volume livré relativement constant chaque semaine.

À l'image du contrat annuel, le courtier n'intervient pas dans la transaction mais donne l'information sur le prix. La formation du prix résulte d'un mécanisme mis en place auprès de courtiers de référence auxquels les acteurs font appel. Les courtiers font une moyenne pondérée de toutes les ventes qu'ils réalisent, que ce soit en France ou pour l'export, et établissent un prix moyen. La période prise en compte part des premières ventes (en général février-mars) et s'arrête au 31 mai qui suit la récolte. La coopérative fait ensuite la moyenne pondérée (en fonction des volumes) des compteurs ce qui permet d'établir le prix du blé dur impliqué dans le contrat cadre. Comme dans le contrat de marché, le prix est donné base juillet avec majoration. Par ailleurs, le contrat cadre prévoit le mécanisme de formation du prix en cas de mauvaise qualité. En effet, ceci ne fonctionne que pour un produit standard, par conséquent, un blé de très mauvaise qualité entrant dans le compteur pourrait biaiser le prix car les réfections appliquées ne sont pas les réfections ordinaires. Les courtiers ont alors deux possibilités : soit ce blé de mauvaise qualité est sorti du compteur soit il y est inclus mais le prix est corrigé. La coopérative indique que « *ces pratiques sont source de débat chaque année avec les courtiers* ».

Les critères qualitatifs sont apparus dans les contrats cadres suite au développement du « *plan de relance blé dur* » et à la création du GIE blé dur en 1983. Actuellement, pour la qualité, le contrat cadre se décline en « sous-contrats » qui sont directement répercutés de la coopérative à l'agriculteur. Il s'agit des différents contrats dont le contenu a été développé plus tôt : le contrat standard, le contrat « blés plus », le contrat « blés sélection » et le contrat ProDurable[®]. Finalement, le contrat cadre prévoit un volume pour lequel la coopérative s'engage sur chaque contrat. Le contrat ProDurable[®] est cumulable avec tous les types de contrats. La qualité standard est une norme « semoulerie marseillaise » avec un PS entre 78 et 80, un taux de GMF inférieur à 5% ou 6%, un taux de grains mitadinés inférieur à 20% ou 25%. Cette norme est relativement proche de celle énoncée dans le règlement CE 687/2008 (cf. tableau 2). Dans le contrat standard, la qualité supérieure n'est pas rémunérée. Notons que les contrats « blés plus » et « blés sélection » se rapprochent d'un contrat de production puisqu'ils indiquent dans leur cahier des charges, des variétés conseillées et des seuils pour les normes qualitatives. Pour les autres contrats, un montant de prime est discuté tous les ans entre la coopérative et les industriels.

Une clause de sauvegarde en cas de mauvaise récolte a été mise en place. Cette clause permet à la coopérative de ne pas respecter son engagement de livraison à l'industriel si le volume à livrer dépasse un certain seuil de son volume total de collecte.

Pour la coopérative comme pour l'industriel, le recours au contrat cadre présente plusieurs avantages. Tout d'abord l'industriel garantit un volume et un niveau de qualité recherché sur trois ans et la coopérative s'assure donc d'un débouché pour une production dont les critères qualitatifs sont connus. Ensuite, le marché physique est séparé de la formation du prix. En effet, le blé dur doit être disponible à partir du 1^{er} juillet quand le client le souhaite, Panzani a donc une fluidité du prix et un prix formé indépendamment. Ce prix reflète le prix du marché, même si sa représentativité peut être interrogée au regard du mécanisme mis en place.

Une innovation contractuelle récente datant de 2011 a été apportée dans le contrat cadre d'un des industriels. Il s'agit du « contrat tunnel ». Pour le prix, la coopérative et l'industriel se sont mis d'accord sur « *un plafond et un plancher autour du compteur annuel* ». Pour la coopérative, l'enjeu est la négociation sur le seuil bas tandis que pour l'industriel, l'enjeu est constitué par le débat sur le seuil haut. Ce contrat vise ainsi à contenir le risque lié à la volatilité du prix pour chacun des acteurs. L'intérêt serait de répercuter ce type de contrats aux agriculteurs. Un autre industriel a indiqué tester ce type de contrat sur des périodes de trois ans pour les mêmes raisons. En effet, pour cet acteur, la volatilité est « *très perturbante* » et le problème réside dans le fait que « *les prix au consommateur suivent une variabilité moins forte* » que celle de la matière première. Une difficulté rencontrée est que les OS n'arrivent pas à promouvoir ce type de contrats auprès des agriculteurs qui ont du mal à se projeter sur trois ans.

Pour conclure sur cette section, la différenciation des contrats entre les adhérents et leur coopérative s'effectue selon les quatre modalités sur lesquels les acteurs s'alignent que sont le prix, la quantité, la qualité et la temporalité. En effet, il n'existe pas de contrats « types » mais autant de contrats différents qu'il y a de types d'acteurs. Il est néanmoins possible d'identifier des contrats plus spécifiques que d'autres. Entre les coopératives et les industriels, la distinction est plus nette. Les entretiens ont permis de faire ressortir deux types de contrats : les « contrats de marché » et les « contrats de production ». Parmi les contrats de production sont à distinguer les contrats de production annuels et ceux pluri-annuels (contrats cadres).

3. Analyse

a) Réflexion sur l'intégration au sein de la filière blé dur

Les entretiens ont permis de montrer que les contrats de la filière blé dur s'articulent autour de quatre modalités principales que sont le prix, la quantité, la qualité et la temporalité. Il ressort aussi que les modalités des contrats impliqués dans la relation industriel-coopérative sont plus ou moins spécifiques selon les besoins de l'industriel. Ainsi, il est possible d'observer un continuum de spécificité des différents contrats pratiqués : (i) le contrat de marché qui n'est pas spécifique : la qualité est standard, non rémunérée par un système de primes et la durée définie est relativement courte, de un à six mois ; (ii) le contrat de production annuel plus spécifique du fait de la précision de certains critères demandés par l'industriel (critères qualitatifs, critères environnementaux, ...), pour une durée plus longue

que le contrat de marché (un an) ; (iii) le contrat cadre, le plus spécifique des trois puisqu'il précise une qualité spécifique (déclinée en « sous-contrats »), un volume important et une période longue de trois ans.

Plus le contrat est spécifique et plus l'industriel a une influence sur les pratiques de l'adhérent, et donc plus le contrat le rapproche d'une forme organisationnelle d'intégration. Ces résultats permettent de vérifier l'hypothèse 2. Le tableau 5 résume cette typologie. Au regard des volumes, le recours au « contrat de marché » (avec intervention ou non d'un courtier) reste dominant chez les acteurs interrogés. D'après nos estimations¹¹, les volumes de blés français achetés par les industriels interrogés sont contractualisés pour 59% avec des contrats de marché, pour 3.5% avec des contrats de production annuels et pour 37.5% avec des contrats cadres. Au vu de ces éléments et en s'appuyant sur la littérature (e.g. Ménard), la coordination de la filière blé dur se rapproche davantage d'une organisation de type marché que d'une organisation de type intégré. En effet, les « contrats de marché » restent majoritaires pour les volumes contractualisés. Néanmoins, deux industriels sur 3 et une part non négligeable des volumes sont contractualisés via des contrats de production (41%) qui s'apparentent plus à une forme d'intégration. Ce dernier résultat relativise les conclusions de l'étude menée par Fares, Magrini, & Triboulet (2012) dans laquelle les auteurs soulignaient l'absence de liens d'intégration forts.


Type de contrat		Volume	Prix de référence	Qualité	Temporalité	Liens	Degré de spécificité et d'intégration
Contrat de production	Contrat cadre	37,5%	Donné par les courtiers	Standard et déclinée en « sous-contrats » Primes et réfections	3 ans	(1)	 (+)
	Contrat de production annuel	3,5%		Normes très précises + critères environnementaux Primes et réfections	1 an	(1)	
Contrat de marché		59%		Standard Qualité supérieure non rémunérée Réfections	1 mois à 6 mois	(1) (2) (3)	

Tableau 5. Les contrats entre les coopératives et les industriels et leur degré de spécificité dans la filière blé dur française en 2013

Le recours ou non à ces contrats par les industriels permet donc d'identifier différents degrés d'intégration de la part des industriels avec leur amont (cf. figure 18). Ainsi, le premier industriel n'utilise que des contrats de marché, il présente donc un faible degré d'intégration avec son amont et utilise un mécanisme de coordination qui se rapproche du marché. Ensuite, le second utilise des contrats de marché ainsi que des contrats de production. Le degré d'intégration avec l'amont est donc supérieur du fait de l'utilisation des contrats de

¹¹ L'estimation est établie à partir des volumes déclarés par les acteurs interrogés et porte sur 85% des blés français achetés par les industriels français.

production. Ces derniers permettent en effet à l'industriel d'avoir un contrôle sur l'amont puisque les contrats de production coopérative-industriel sont répercutés de façon quasi-linéaire entre la coopérative et l'adhérent. Enfin, le dernier industriel est l'acteur dont la coordination avec l'amont se rapproche davantage d'une organisation intégrée avec l'utilisation de contrats cadre qui ont une durée de trois années. Le contrat cadre est répercuté à l'agriculteur sous forme de plusieurs contrats de production (standard, « blés plus », « blés sélection » et ProDurable®) qui permettent donc à l'industriel de contrôler différents paramètres de la production de blé dur.

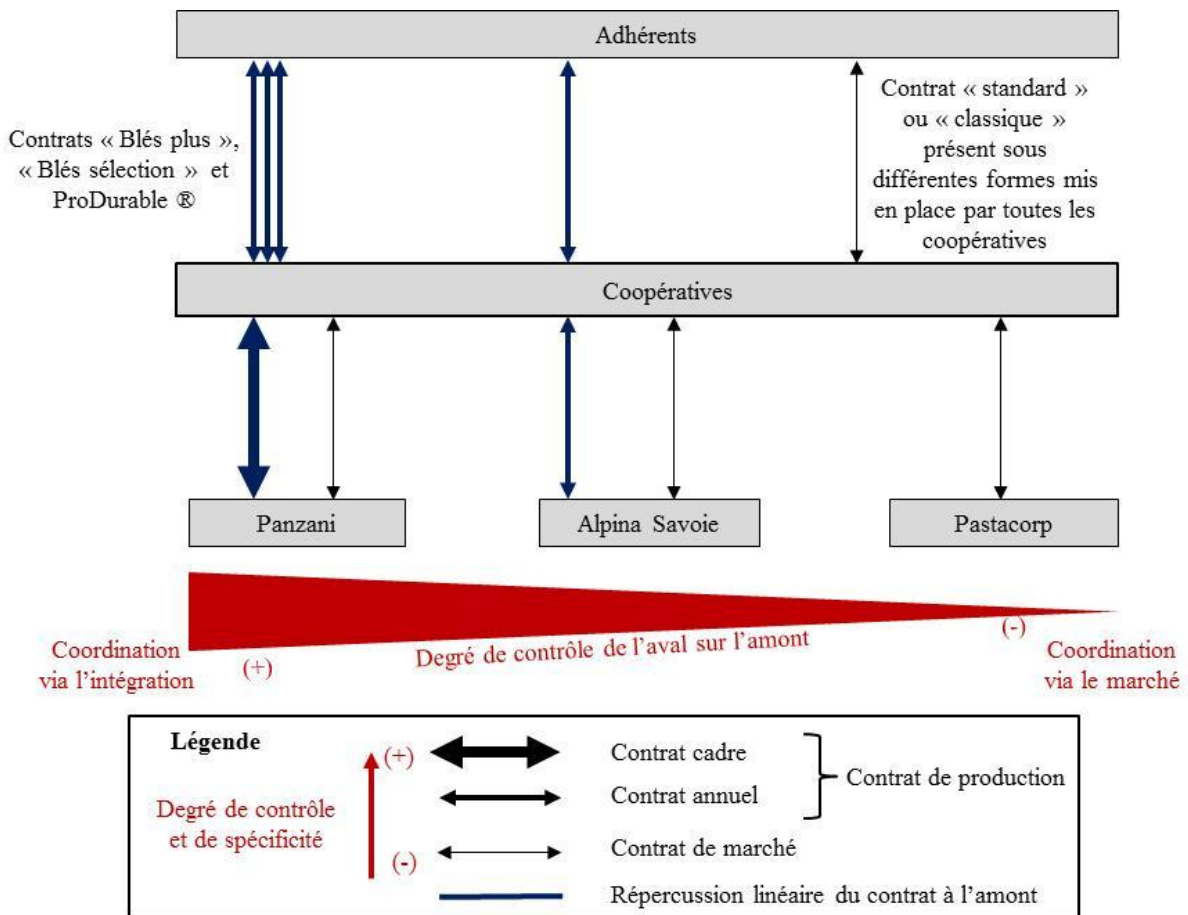


Figure 18. Le degré d'intégration des différents industriels avec l'amont

b) La linéarité de la chaîne contractuelle

Dans la partie précédente, il est ressorti que la filière blé dur semble se coordonner via un mécanisme se rapprochant du marché avec l'utilisation des « contrats de marché » et l'implication ou non d'un courtier dans la transaction. Par ailleurs, dans le cas des contrats cadres et des contrats de production, la relation n'est pas parfaitement linéaire non plus entre l'amont et l'aval. Une coopérative peut par exemple appliquer une grille de qualité qui est différente de celle pratiquée par l'industriel. Il semble donc que les industriels ne sont pas liés aux adhérents par une relation linéaire où le contrat établi entre l'industriel et la coopérative serait directement répercuté entre la coopérative et l'adhérent. Au contraire, les coopératives ont mentionné séparer leur politiques d'achat aux adhérents et leur politique de commercialisation à l'aval. Elles sont donc au centre d'un nœud de contrats. La principale

hypothèse qui peut être émise quand à cette séparation des politiques d'achat et de vente est la volonté des coopératives de diversifier le risque. Ainsi, comme l'ont montré Magrini, Triboulet, & Bedoussac (2013), les coopératives ont un fort pouvoir de régulation au sein de la filière blé dur. Elles constituent un élément central dans l'organisation de la filière.

c) La place de l'information sur le prix et la qualité dans la structure de la filière blé dur

Un point à souligner concernant l'information dans la filière blé dur concerne le rôle important joué par les courtiers. En effet, bien que certains types de liens ont montré qu'un courtier n'était pas toujours impliqué dans la transaction (1), les contrats associés ont permis de mettre en évidence que l'information sur le prix est toujours donné par un courtier. Cette intermédiaire structure donc la chaîne contractuelle de la filière blé dur grâce à l'information qu'il procure aux acteurs.

Par ailleurs, comme il a été vu dans l'état de l'art, la qualité constitue un élément structurant de la filière blé dur. Bien qu'elle soit réglementée par le règlement CE n°687/2008, les acteurs ont défini leurs propres standards qualitatifs. Cette définition de la qualité est revue tous les ans sur la base d'échantillons de la récolte de l'année qui sont transmis par les coopératives aux industriels et à Arvalis. Le standard qualitatif de l'année résulte donc des caractéristiques de la récolte de l'année qui sont des éléments partagés au sein de la filière. Néanmoins, la stratégie d'approvisionnement des semouliers implique que les critères contenus dans les contrats puissent être différents du standard et varient d'un industriel à l'autre selon leur stratégie. Comme l'indique une coopérative, la qualité est donc « *relative* ». En effet, une année un taux de protéines à 13% pourra être sujet à des primes et une autre année à des réfections selon la qualité globale de la récolte. Pour définir la qualité standard, l'information sur la qualité française ne suffit pas. Un acteur indique à cet égard que « *le marché directeur pour la qualité est le marché mondial* ». Du côté de l'offre, le Canada est connu pour ses blés d'excellente qualité. Du côté de la demande, tous les pays importateurs n'ont pas les mêmes exigences qualitatives : l'Europe du Nord accepte du blé dur avec beaucoup de mitadin, le Maghreb et notamment le Maroc, très exigeant, cherche des blés de qualité supérieure sans mouchetures etc. Pour définir et rémunérer la qualité, les acteurs français ont donc développé leur grille de classification de manière informelle. Plusieurs d'entre eux se sont inspirés de la méthode formelle utilisée au Canada qui classe les blés durs selon des grades « les CWAD » (cf. annexe 1). Ces méthodes d'informations sur la qualité, bien qu'informelles, sont primordiales pour les acteurs de la filière puisqu'ils raisonnent l'approvisionnement en fonction de cette qualité. Une coopérative indique « *quand on travaille le marché du blé dur, avant même de travailler le prix, c'est la qualité* ». À cet égard, tous les acteurs nous ont fait part du savoir-faire des semouliers qui réside dans l'assemblage des lots de qualités différentes. Ainsi, les industriels vont chercher à obtenir une qualité homogène en mélangeant des lots de moins bonne qualité (intéressant au niveau du prix) avec des lots de meilleure qualité. Ceci pourrait d'ailleurs expliquer la dichotomie entre contrats de marché pour des lots standards et contrats de production pour des lots de qualité améliorée.

d) Le rôle de l'étroitesse du marché dans la contractualisation

Tous les acteurs nous ont fait part du fait que le blé dur est un « *tout petit marché* » ou « *qu'il est très étroit* » et qu' « *il obéit à un nombre de règles limité* ». En effet, le blé dur ne possède pas de marché à terme fonctionnel. Le CFSI-SIFPAF nous a indiqué qu'il en existe tout de même un au Canada et un en Italie mais qui ne sont pas efficaces par manque de liquidité. De plus, le marché à terme ne peut pas prendre en compte les efforts de la sélection variétale engagée par les acteurs de la filière comme le font certains contrats en préconisant des variétés ni inclure les différents standards qualitatifs (La Dépêche, 6/12/12). Les acteurs de la filière utilisent donc la contractualisation afin de sécuriser leurs achats ou le débouché de la production, ce qui permet d'expliquer son importance dans cette filière qui s'appuie sur une relation historique très forte. Par ailleurs, un industriel rappelle que les industriels français sont peu nombreux et « *qu'il ne faut pas oublier qu'ils sont concurrents* ». Le CFSI-SIFPAF mentionne que la contractualisation revêt donc un caractère « *stratégique* » pour les acteurs de la filière.

e) La prise en compte de la durabilité dans la contractualisation

L'UMR AGIR de l'INRA a souhaité cette étude sur la structure contractuelle de la filière blé dur afin de voir par la suite si les contrats peuvent constituer un levier afin de promouvoir les cultures associées et la durabilité au sein de la filière. Les acteurs ont donc été interrogés sur ces aspects. Il est ressorti des entretiens que les contrats de productions permettent effectivement d'insérer des clauses concernant des pratiques agricoles plus respectueuses de l'environnement. C'est notamment le cas pour les contrats ProDurable[®] entre *Sud-Céréales* et *Panzani* et ceux mis en place par *Alpina Savoie* avec ses fournisseurs. Cependant, la stratégie de valorisation auprès des consommateurs est très différente entre les deux industriels. *Alpina Savoie* a une stratégie orientée vers la durabilité qui implique une valorisation de cette dimension directement sur les paquets de produits pastiers. En revanche, *Panzani* ne souhaite pas encore communiquer de manière globale sur la durabilité. Il mène des actions en ce sens tant pour l'approvisionnement logistique de ces usines que pour la mise en place de contrats de production auprès des coopératives partenaires. Mais ceci ne se traduit pas encore par une valorisation directe auprès du consommateur. Une coopérative a indiqué avoir des solutions en main si un client souhaitait inclure ces aspects au contrat. Cette stratégie de durabilité est néanmoins une démarche globale engagée par la coopérative. Cependant, les conclusions qui ressortent de l'étude montrent que la filière blé dur est pour l'instant davantage orientée dans un mécanisme de coordination proche du marché. L'insertion de clauses contractuelles impliquant la prise en compte de la durabilité reste incompatible avec l'utilisation des « *contrats de marché* ».

VI. Discussion et perspectives

Les résultats de l'étude présentent un certain nombre de limitations. Bien que l'information qu'elle procure permet d'avoir une vision globale des schémas de contractualisation des acteurs de la filière blé dur et une idée relativement précise des différents types de contrats mis en place, cette information reste cependant parcellaire du fait du caractère stratégique qu'elle représente sur un marché caractérisé par le faible nombre

d'acteurs en présence. Par conséquent, il serait intéressant et indispensable, pour les travaux à venir, de continuer à investiguer sur les différentes visions des acteurs sur la contractualisation.

Par ailleurs, au moment d'identifier l'échantillon des acteurs à enquêter, nous n'avions pas mesuré l'importance des courtiers dans l'organisation contractuelle de la filière. Cependant, l'étude exploratoire a permis de mettre en évidence leur rôle comme intermédiaires et dans l'information sur le prix et la qualité. Afin d'avoir une vision complète de la filière blé dur, leur point de vue sur la contractualisation semble donc indispensable. Ces entretiens permettraient de connaître plus précisément le rôle des courtiers dans la contractualisation ainsi que les contrats qu'ils mettent en place. Un point à aborder avec eux concernerait notamment « les contrats types » d'Incograin qui est le Syndicat de Paris du Commerce et des Industries des Grains. Par ailleurs, la notion de qualité de blé « sain, loyal et marchand » pourrait également être développée afin d'identifier la définition qui en est donnée par les acteurs de la filière.

D'autre part, le rôle des sociétés de trading-négoce dans l'organisation de la filière blé dur n'a été appréhendé que de manière superficielle, l'étude s'étant concentrée sur les relations entre les adhérents, les coopératives et les industriels. Il serait donc pertinent d'interroger par la suite différentes sociétés de négoce qu'elles soient indépendantes ou étant des filiales de négoce de coopératives comme Durum. Un entretien avec cette dernière permettrait notamment de mieux comprendre comment la contractualisation mise en place se coordonne avec celle des sociétés-mères.

Ajoutons que l'étude s'est déroulée sans difficultés particulières. Le seul point de blocage a concerné le premier contact avec certains acteurs à interroger avec notamment des mails et appels téléphoniques sans réponses. Il est possible que ces acteurs n'aient pas été disponibles du fait de la période estivale sur laquelle s'est déroulé le stage et qui correspond à la période incluant la collecte de blé dur et les congés. Une autre raison possible est la crainte de divulguer des informations stratégiques pour l'entreprise. Les acteurs rencontrés se sont en revanche montrés très réactifs et malgré l'importance stratégique de la contractualisation, ont répondu avec beaucoup de précision aux enquêtes.

Enfin, plusieurs perspectives pourraient être envisageables pour poursuivre la recherche. En effet, l'étude s'est concentrée sur la filière blé dur française. Cependant, les opérateurs de la filière exercent une grande partie de leur activité à l'international. En effet, l'export concerne les deux tiers de la production française. Il serait donc intéressant de se pencher sur les pratiques contractuelles des acteurs français avec les pays importateurs de blé dur. Notons que les acteurs nous ont déjà fait part de quelques différences. Ainsi, le Maghreb importe via des appels d'offres et est extrêmement exigeant sur la qualité. Ces éléments mériteraient donc d'être approfondis. De même, un travail de comparaison sur la contractualisation en France et dans les autres pays fournisseurs de blé dur (Canada et Italie par exemple) pourrait être mené. D'autre part, dans les entretiens, plusieurs acteurs ont effectué un rapprochement entre la filière blé dur et la filière orge en raison de leur similarité concernant les volumes et les attentes précises des industriels concernant la qualité. De ce fait, il pourrait être envisageable de comparer la structure contractuelle des deux filières.

Conclusion

L'objectif de l'étude était d'amener des éléments de compréhension sur l'implication des contrats et de leurs modalités dans la structure de la filière blé dur française. Dans un premier temps, ce rapport a permis d'amener des éléments concernant l'organisation de la filière blé dur française. Elle se caractérise ainsi par une régionalisation de la production et une concentration des acteurs à l'aval. Il a été mis en évidence que la qualité participe à la structuration de la filière. Les éléments théoriques à propos de la contractualisation dans le secteur agricole et agroalimentaire ont fait émerger le fait que les contrats sont des outils de coordination permettant l'alignement des incitations des parties contractantes avec un degré de contrôle plus ou moins fort. Dans la littérature, la différenciation des types de contrats s'est faite grâce à la distinction des produits concernés : les produits standards et ceux aux caractéristiques qualitatives spécifiques. L'enquête exploratoire qualitative menée auprès des différents acteurs de la filière a permis de dégager plusieurs résultats. Ainsi, les contrats entre les adhérents et les coopératives se déclinent autour de quatre modalités que sont le prix, la qualité, la quantité et la temporalité. Il en est de même pour les contrats entre les coopératives et les industriels pour lesquels une typologie a pu être identifiée. Par ailleurs, plusieurs faits saillants ont été analysés, nous nous proposons de revenir sur deux d'entre eux.

Le premier concerne l'hétérogénéité des pratiques de contractualisation selon les acteurs. En effet, chaque acteur de la filière blé dur a développé son propre schéma de contractualisation en ayant recours à différents types de liens contractuels. Cette diversité de liens contractuels s'observe notamment entre les coopératives et les industriels où trois types de liens bilatéraux ont pu être identifiés : le lien contractuel direct sans intervention d'une partie tiers, le lien avec intervention d'un courtier dans la transaction ainsi que la contractualisation avec une société de négoce. Tous les acteurs n'ont donc pas une façon unique de mobiliser les contrats. Ceci souligne le fait que la contractualisation dans la filière blé dur relève de la stratégie de vente ou d'approvisionnement des acteurs fondée sur la qualité, le prix et la proximité géographique.

Le deuxième élément saillant concerne l'existence des contrats cadre (pluriannuels) et plus largement des contrats de production (annuels) au sein de la filière. Ils permettent à l'industriel de s'assurer un volume ainsi qu'une qualité précise, incluant éventuellement des pratiques culturales et des variétés spécifiques, pour une période d'un an à trois ans. Le recours à ces contrats met en évidence des liens d'intégration plus ou moins forts entre l'aval et l'amont selon les industriels. Même si les volumes passant par des « contrats de marché » restent dominants, les contrats de production concernent des volumes non négligeables relativisant ainsi les conclusions de Fares, Magrini, & Triboulet (2012). Le recours à cette forme de contrat montre que les acteurs ont l'habitude de se fédérer autour d'actions communes qui peuvent éventuellement concerner la durabilité avec la mise en place de pratiques innovantes plus respectueuses de l'environnement au sein de la filière. Cependant, l'importance donnée aux contrats de marché ainsi qu'aux intermédiaires que sont les courtiers risque de complexifier la transition agroécologique.

Cette étude a permis de dresser un premier bilan des modes de contractualisation au sein de la filière blé dur. D'autres entretiens complémentaires, notamment auprès de courtiers, seront à mener pour compléter et affiner l'analyse. Également, il serait intéressant de comparer les pratiques contractuelles de la filière blé dur avec celle de la filière orge de brasserie. En effet, plusieurs acteurs ont souligné la similarité de cette dernière avec la filière blé dur en termes de volumes et d'importance des critères qualitatifs. Par ailleurs, les opérateurs industriels de la filière blé dur exerçant en grande majorité leur activité à l'international, il serait intéressant de comprendre si des différences contractuelles s'opèrent entre les pays fournisseurs de blé dur.

Enfin, à la transition agroécologique, s'ajoutent de nombreux enjeux auxquels la filière blé dur doit faire face. Les acteurs cherchent notamment des solutions pour lisser la volatilité des prix et les contrats sont des outils mobilisables pour s'adapter à ce contexte. Les producteurs développent le stockage à la ferme et les industriels ont innové avec les contrats tunnels. La motivation des agriculteurs pour la culture de blé dur mobilise aussi la filière avec le questionnement sur le maintien des primes PAC ou la concurrence avec d'autres cultures. Au niveau commercial, le démantèlement du Canadian Wheat Board ainsi que la création de la société Durum en France sont susceptibles de redéfinir les modalités de coordination des acteurs. Enfin, le marché des produits pastiers est un marché mature où les industriels doivent sans cesse innover afin de conserver leurs parts de marché. Les tendances récentes concernent essentiellement les systèmes de pré-cuisson, ainsi que le conditionnement (par exemple, les « pasta box »). Une piste à explorer pourrait concerner l'affichage environnemental sur les paquets. Cette signalisation au consommateur inciterait les acteurs à la mise en place d'une filière blé dur plus durable.

Bibliographie

- Abécassis, J. (2013). Eco-conception innovante pour une filière blé dur durable : Introduction . *Les rencontres de l'INRA au Salon de l'agriculture*.
- Abécassis, J., Huygues, C., & Mathieu, J. (2013). Vie de la filière, Projet de plateforme blé dur pour la recherche, la formation et le développement., *15è journée filière Blé dur*, Toulouse-Labège, pp. 35-44.
- Agence Bio. (2011). *Focus sur les filières bio végétales*. (5)
- Agreste Primeur. (2008). Les rendements du blé et du maïs ne progressent plus. *Agreste Primeur* (210), 1-4.
- Agrodistribution. (2013). Blé dur : opération marketing. *Agrodistribution* (236), pp. 38-39.
- Alpina Savoie. (s.d.). *Alpina Savoie, L'autre pays des pâtes*. Consulté le 28/06/2013, sur <http://www.alpina-savoie.com/fr/>
- Arvalis. (2011-2012). *Les activités d'Arvalis-Institut du Végétal- au sein de la filière Blé dur*.
- Arvalis. (2012). *Qualité des blés durs français : récolte 2012*.
- Association Blé dur Méditerranée. (2012). *Livre blanc des zones traditionnelles de production de production de blé dur de l'Union Européenne*.
- Autorité de la concurrence. (5/06/2013). *Décision n°13-DCC-64 relative à la création d'une entreprise commune par les groupes Arterris et Axéreal et à l'acquisition par le groupe Arterris du contrôle conjoint de la société Sud Manutention Transit Portuaire*.
- Autorité de la concurrence. (1/02/2013). *Décision n° 13-DCC-11 relative à l'apport partiel d'actifs de la coopérative Sud Céréales à la coopérative Arterris*.
- Bédoussac, L., & Justes, E. (2010). The efficiency of a durum wheat-winter pea intercrop to improve yield and wheat grain protein concentration depends on N availability during early growth. *Plant and soil* (330), pp. 19-35.
- Bocquet, A. (2010). L'intégration du développement durable dans les PME: le cas Alpina Savoie, une PME familiale avec un enseignement ancien. *Note de recherche n°10-19*. Université de Savoie.
- Centre INRA Toulouse Midi-Pyrénées. (2013). *Livret d'accueil*.
- CFSI- SIFPAF. (2012). *La filière semoule, pâtes et couscous, Les chiffres clés 2012*.
- CFSI-SIFPAF. (s.d.). Consulté le 12/06/2013, sur *Le site internet du Comité Français de la Semoulerie Industrielle et du Syndicat des Industriels Fabricants de Pâtes de France*: <http://www.cfsi-sifpaf.com>
- CFSI-SIFPAF. (31/01/2013). *Qualité des blés durs : Observatoire des Variétés recommandées*.
- Chambre d'Agriculture Midi-Pyrénées. (2011). *Références technicoéconomiques en systèmes de grande cultures: résultats 2009*.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, IV (16), pp. 368-395.
- Coordination nationale pour la défense des semences fermières.fr. (s.d.). *Qu'est ce que la semence de ferme ?* Consulté le 25/07/2013, sur CNDSF: http://www.semences-fermieres.org/semences_de_ferme_4.php
- Dossier de Presse Durum. (2012). *Axéreal et Arterris créent Durum, société spécialisée dans le négoce international du blé dur*.
- Dubois, P. (2006). Efficacité des contrats agricoles: le cas de la production de blé en Midi- Pyrénées. *INRA Sciences sociales* (1).
- Fares, M., Magrini, M.-B., & Triboulet, P. (2012). Transition agroécologique, innovation et effets de verrouillage : le rôle de la structure organisationnelle des filières. Le cas de la filière blé dur française. *Cah. Agri.* (21), 34-45.
- France export céréales- Arvalis. (2006). *Le blé dur français une offre de qualité*.
- FranceAgriMer. (mars 2013). Les prix payés aux producteurs. Les résultats de l'enquête trimestrielle pour le premier trimestre de la campagne 2012-2013. *Les synthèses de FranceAgriMer Grandes cultures* (9).

- FranceAgriMer. (2013). *Marché du blé dur, Monde, Europe, France*.
- FranceAgriMer. (2012). *Qualité des blés durs français: récolte 2012*.
- Gnis. (2012). *Baromètre Blé Dur auprès des céréaliers- Enquête Campagne 2011/2012*.
- Gnis. (s.d.). *Les chiffres clés*. Récupéré sur *Le site du Groupement Interprofessionnel des Semences et Plantes*: <http://www.gnis.fr/index/action/page/id/23/title/Les-chiffres-cles-du-secteur-semence>
- Gnis. (2013). *Accord interprofessionnel sur la rémunération de la recherche par les semences de ferme de céréales à paille*.
- Griffon, M. (2006). *Nourrir la planète: pour une révolution doublement verte*. Paris: Odile Jacob.
- Groeneweg, F. (7/02/2013). L'après Canadian Wheat Board: quel impact sur le blé dur? Produire et vendre du blé dur des prairies canadiennes. *15e journée nationale Filière blé Dur*, Toulouse-Labège.
- Hauchard, P. (24/01/2012). *Qualité du blé dur et logistique de mise en marché*. 14ème journée Filière Blé Dur, La Rochelle.
- INRA. (2009). *2010-2020: Une science pour l'impact*.
- INRA. (s.d.). *Repères: jalons historiques*. Consulté le 15/07/2013, sur INRA Science et impacts: <http://institut.inra.fr/Reperes/Jalons-historiques>
- Jeuffroy, M.-H., & Oury, F.-X. (2012). Impact des nouvelles techniques de production, impliquant de faibles niveaux d'intrants, sur la quantité de protéines. *Innovations Agronomiques* (19), 13-25.
- Knoeber, C. R. (2000). Les contrats de production dans l'agriculture américaine. Une caractérisation de la recherche empirique actuelle. *Economie rurale* (259), pp. 3-15.
- La Dépêche. (6/12/12). *Le marché à terme européen du blé dur va devoir convaincre*. <http://www.depeche.fr/le-march-terme-europ-en-du-bl-dur-va-devoir-convaincre-art348422-31.html>
- La Dépêche. (22/01/2013). Ouverture du marché à terme italien du blé dur. *La Dépêche*.
- Le Bail, M. (2001). Spécificité locale pour un produit banal : le blé dur destiné à la fabrication de pâtes alimentaires. Dans P. Moity Maïzi, C. de Sainte Marie, G. P., J. Muchnik, & D. Sautier, *Terroirs, savoirs faire, innovations* Paris: INRA, pp. 37-50.
- Le Figaro. (8/10/2012). Pâtes : Lustucru parie sur Rivoire & Carret. *Le Figaro*.
- Le Paysan Tarnais. (13/12/2007). Filière blé dur. *Le Paysan Tarnais*, 11-14.
- Le site internet de l'UMR AGIR. (s.d.). Consulté le 15/07/2013, sur UMR AGIR- Centre de Recherche Toulouse/Midi-Pyrénées: <http://www.toulouse.inra.fr/agir/>
- Le site internet de Panzani. (s.d.). *La démarche qualité Panzani*. Consulté le 3/07/2013, sur <http://www.panzani.fr/produits/qualite-panzani/>
- Legifrance. (s.d.). *Loi du 3 Juillet 1934 tendant à réglementer la fabrication de pâtes alimentaires*. Consulté le 12/06/2013, sur <http://www.legifrance.gouv.fr/>
- Les Echos. (31/07/2012). Les Grands Moulins Maurel vont fermer. *Les Echos* (21238), 14.
- LSA.fr. (26/05/2011). *Les féculents en quête de valorisation*. Récupéré sur LSA: <http://www.lsa-conso.fr/les-feculents-en-quete-de-valorisation,122099>
- MacDonald, J., Perry, J., Ahearn, M., Banker, D., Chambers, W., C., D., et al. (2004). *Contracts, Markets and Prices : Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities*. U.S. Department of Agriculture. Agricultural Economic Report No.837.
- Magrini, M., Triboulet, P., & Bedoussac, L. (2013). Pratiques agricoles innovantes et logistique des coopératives agricoles. Une étude ex-ante sur l'acceptabilité de cultures associées blé dur-légumineuses. *Economie Rurale* (338), pp. 25-45.
- Mahoney, J. (1992). The choice of organizational form: Vertical financial ownership versus other methods of vertical integration. *Strategic Management Journal*, 13 (8), pp. 559-584.
- Martinez, S. W. (2012). Pork quality and the role of marketing contracts: a case study of the US pork industry. *British Food Journal*, 114, pp. 302-317.
- Martinez, S. W., & Reed, A. (1996). From Farmers to Consumers: Vertical Coordination in the Food Industry. *Agriculture Information Bulletin* (720).
- Ménard, C. (2004). *L'économie des organisations*. Paris: La Découverte.

- Ménard, C. (2012). Hybrid modes of organization. Alliances, joint ventures, networks and other "strange" animals. Dans R. Gibbons, & J. Roberts, *The handbook of Organizational Economics*. Princeton: Princeton University Press, pp. 903-941.
- Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt. (10/12/2012). *Circulaire DCPAAT/SDEA/C2012-3092 du 10 décembre 2012 relatif à l'aide à la qualité pour le blé dur dans les zones de production traditionnelles pour la campagne 2013*.
- Morel, M.-H., David, J., & Justes, E. (2013). Eco-conception innovante pour une filière blé dur durable: Une approche scientifique multidisciplinaire pour répondre aux enjeux de la production, la transformation et la consommation de la filière blé dur, *Les rencontres de l'INRA au Salon de l'agriculture*.
- Morvan, Y. (1991). *Fondements d'économie industrielle*. Paris: Economica.
- Newsweek. (10/12/2012). *The end of pasta ? Temperatures are rising. Rainfalls are shifting. Droughts are intensifying. What will we eat when wheat won't grow*. Consulté le 13/06/2013, sur <http://www.thedailybeast.com/topics/science.html>
- Panzani. (s.d.). *La démarche qualité Panzani*. Consulté le 3/07/2013, sur Panzani: <http://www.panzani.fr/produits/qualite-panzani/>
- Panzani. (s.d.). *Les chiffres clés*. Consulté le 12/06/2013, sur Le site internet du groupe Panzani: <http://www.panzani.com/chiffres-cles.htm>
- Pelzer, E., Bazot, M., Makowski, D., Corre-Hellou, G., Naudin, C., Al Rifai, M., et al. (2012). Pea-wheat intercrops in low input conditions combine high economic performances and low environmental impacts. *European Journal of Agronomy*, 40, pp. 39-53.
- RAGT. (s.d.). Interview de M. Ronchi, Acheteur blé dur Barilla pour la zone Europe . *Le bulletin blé dur*, .
- Rastoin, J., & Ghérsi, G. (2010). *Le système alimentaire mondial: concepts et méthodes, analyses et dynamiques*. Quae.
- Raynaud, E., Sauvée, L., & Valceschini, E. (2009). Aligning branding strategies and governance of vertical transactions in agri-food chains. (O. U. Press, Éd.) *Industrial and Corporate Change*, 18 (5), pp. 835-863.
- Règlement CE n°687/2008 du 18 juillet 2008. (s.d.). Fixant les procédures de prise en charges des céréales par les organismes payeurs ou les organismes d'intervention ainsi que les méthodes d'analyse pour la détermination de la qualité.
- Réseau Mixte Technologique "Développement de l'Agriculture Biologique". (2009). *Fiche n°3: Grandes cultures: situation en 2009 et enjeux*.
- Réussir Grande Cultures*. (mars 2013). La filière blé dur serre les rangs. *Réussir Grande Cultures* (267), pp. 25-27.
- Réussir Grandes Cultures*. (8/05/2005). Du blé dur certifié du champ à l'assiette à la coopérative de Bollène- Barjac dans le Vaucluse. (Article ref. 20919).
- Réussir Grandes Cultures*. (21/01/2013). Les coulisses de l'export français.
- Réussir Grandes Cultures*. (3/06/2012). Les seuils de cadmium toxiques pour le blé dur.
- Ricome, A., Képhaliacos, C., & Carpy-Goulard, F. (2008). L'analyse de la gestion des incertitudes dans les relations contractuelles entre exploitations agricoles et coopératives : le cas de deux grandes coopératives du sud-ouest de la France. *2èmes journées de recherches en sciences sociales INRA, SFER, CIRAD*. Lille.
- Samson, M., & Desclaux, D. (2006). *Amélioration de la valeur technologique et commerciale du blé dur : vers une réduction des taux de moucheture et de mitadin*. Colloque régional, campus INRA-Agro Montpellier.
- Sud Céréales. (2012). Sud Infos: le journal des adhérents de Sud Céréales. *Spécial collecte 2012*, p. 1.
- Sykuta, M., & Parcell, J. (2002). Contract structure and Design in Identity- Preserved Soybean Production. *Review of Agricultural Economics*, XXV (2), pp. 332-350.
- Triboulet, P., & Boy, E. (2013). *Eco-conception innovante pour une filière blé dur durable : les enjeux environnementaux et économiques pour une filière blé dur durable*. Les rencontres de l'INRA au salon de l'agriculture.

- Triboulet, P., Magrini, M.-B., & Bédoussac, L. (24/05/2013). Identification des freins à l'adoption des cultures associées dans les filières. *Les cultures associées : quels intérêts agronomiques et quelle place dans les filières ?* Auzeville ENSAT-INRA.
- Trocchi, A., Borrelli, G. M., De Vita, P., Fares, C., & Di Fonzo, N. (2000). Durum Wheat Quality: A Multidisciplinary Concept. *Journal of Cereal Science* (31), pp. 1-16.
- UN.A.F.P.A : Union des associations des semouliers des pays de l'UE. (2007). *Blé dur : une céréale rare et précieuse mais menacée, pourtant indispensable à la fabrication de semoules destinées à la production des pâtes alimentaires, du couscous et à la panification.*
- Vallade, S. (20/01/2009). *Etude prospective sur les alternatives stratégiques pour la filière blé dur en France.* 11e journée nationale Filière Blé Dur 2009- Aix en Provence.
- Vallade, S. (7/02/2013). Blé dur en région Sud-Ouest. *15e journée nationale Filière blé Dur,* Toulouse- Labège.
- Vallade, S. (2009). Etude prospective sur les alternatives stratégiques pour la filière blé dur en France. *11e journée nationale Filière Blé Dur 2009- Aix en Provence.*
- Viaggi, D., & Zanni, G. (2012). The role of production contracts in the coordination of Agri-Food Chain: Evidence and Future issues for the Durum Wheat Chain in Italy. *Research Topics in Agricultural and Applied Economics , III*, pp. 12-22.
- Willey, R. (1979). Intercropping-its importance and research needs.1.Competition and yields advantages. *Field Crop Abstract* (32), pp. 1-10.
- Williamson, O. E. (1991). Comparative Economic Organization: the Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly* (36), pp. 269-296.
- Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. *The Free Press* .
- Wilson, W. W., & Dahl, B. L. (2011). Grain Contracting Strategies: the Case of Durum Wheat. *Agribusiness* , 27 (3), pp. 344-359.

Table des figures et des illustrations

Figure 1. Evolution des orientations stratégiques de l'INRA	3
Figure 2. Organigramme de l'UMR AGIR	4
Figure 3. Organisation scientifique du projet MicMac Design	5
Figure 4. Les principaux pays producteurs et l'évolution de leur production	8
Figure 5. L'organisation de la filière blé dur en France	10
Figure 6. Evolution de la production dans les bassins de production français	12
Figure 7. Evolution des exportations françaises	15
Figure 8. Les principaux semouliers et pastiers en 2011	16
Figure 9. Les structures industrielles en 2012	17
Figure 10a et 10b. Evolution des prix payés aux producteurs (€/t)	21
Figure 11. Le continuum des structures de gouvernance d'après Ménard, 2012	25
Figure 12. Provenance des blés triturés par les semouleries françaises	30
Figure 13. Hypothèses sur les différents types de liens verticaux pouvant structurer la filière blé dur	33
Figure 14. Schéma de la démarche globale de l'étude	35
Figure 15. Les acteurs mobilisés dans la chaîne contractuelle de la filière blé dur	39
Figure 16. Les différents types de liens verticaux contractuels des coopératives et leur aval	40
Figure 17. Les différents types de liens verticaux contractuels des industriels avec leur amont	42
Figure 18. Le degré d'intégration des différents industriels avec l'amont	53
Tableau 1. Caractéristiques des différents bassins de production	11
Tableau 2. Les critères de qualité minimale pour le blé dur	14
Tableau 3. Comparaison des références technico-économiques de 2009 pour le blé dur et le blé tendre en région Midi- Pyrénées.	21
Tableau 4. Les différents contrats de commercialisation entre un adhérent et une coopérative.	28
Tableau 5. Les contrats entre les coopératives et les industriels et leur degré de spécificité	52

ANNEXES

Annexe 1. Les grades de classements du blé dur canadien.....II

Annexe 2. Liste et fonction des acteurs interrogés.....III

Annexe 1. Les grades de classements du blé dur canadien

Les blés durs canadiens sont classés selon des grades, les « CWAD » pour Canadian Western Amber Durum. Le CWAD 1 représente la meilleure qualité et le CWAD 5 la moins bonne.

Blé dur ambré, Ouest canadien (CWAD)

Nom de grade	Norme de qualité				Condition	Matières étrangères					
	Poids spécifique minimum kg/hl (g/0,5 l)	Variété	Pourcentage minimum de grains vitreux durs %	Pourcentage minimum de protéines %		Ergot %	Excrétions %	Matières autres que céréales %	Sclérotinose %	Pierres %	Total %
CWAD n° 1	79 (387)	Toute variété de la classe CWAD désignée comme telle par arrêté de la Commission	80	<u>9,5</u>	Raisonnement bien mûr, raisonnablement exempt de grains endommagés	0,01	0,010	0,2	0,01	0,03	0,5
CWAD n° 2	77 (377)	Toute variété de la classe CWAD désignée comme telle par arrêté de la Commission	60	Aucun minimum	Raisonnement bien mûr, raisonnablement exempt de grains fortement endommagés	0,02	0,010	0,3	0,02	0,03	1,2
CWAD n° 3	74 (362)	Toute variété de la classe CWAD désignée comme telle par arrêté de la Commission	40	Aucun minimum	Passablement bien mûr, peut être modérément abîmé par les intempéries ou atteint par la gelée, raisonnablement exempt de grains fortement endommagés	0,04	0,010	0,5	0,04	0,06	1,5
CWAD n° 4	71 (347)	Toute variété de la classe CWAD désignée comme telle par arrêté de la Commission	Aucun minimum	Aucun minimum	Peut être atteint par la gelée, immature ou abîmé par les intempéries, modérément exempt de grains fortement endommagés	0,04	0,010	0,5	0,04	0,06	3,0
CWAD n° 5	65 (318)	Toute variété de blé dur ambré	Aucun minimum	Aucun minimum	Odeur raisonnablement agréable, exclu des grades supérieurs en raison du poids léger ou de grains endommagés	0,1	0,030	1	0,1	0,1	10
Si les caract. du n° 5 ne sont pas satisfaites, classez	Blé, Échantillon OC - Poids léger					Blé, Échantillon OC - Ergot	Blé, Échantillon OC - Excrétions	Blé, Échantillon OC - Mélange	Blé, Échantillon OC - Mélange	2,5 % ou moins : Rejeté (grade), - Pierres. Plus de 2,5 % : Blé, Échantillon - Récupérés	Voir Grain mélangé

Blé dur ambré, Ouest canadien (CWAD), suite

Nom de grade	Blé d'autres classes ou variétés %		Tache artificielle, aucun résidu %	Dégermés %	Brûlés %	Fusariés %	Verts, couleur de l'herbe %	Sauterelle, légionnaire %	Échauffés	
	Autres classes %	Total %							Brûlés en entreposage, fortement mildioués, pourris ou moisiss %	Total %
CWAD n° 1	2,0	4	Aucun	4	Aucun	0,5	<u>0,75</u>	1	0,005	0,05
CWAD n° 2	3,0	<u>7,5</u>	0,03	7	Aucun	0,5	2,0	3	0,010	0,1
CWAD n° 3	<u>4,3</u>	11	0,07	10	Aucun	2,0	4	5	0,020	0,4
CWAD n° 4	10	49	0,12	13	Aucun	2,0	10	8	0,5	1,5
CWAD n° 5	49	Aucune limite	2	Aucune limite	2	4	Aucune limite	Aucune limite	5	5
Si les caract. du n° 5 ne sont pas satisfaites, classez	Blé, Échantillon OC - Mélange		Blé, Échantillon OC - Tachés		Blé, Échantillon OC - Brûlés	Blé, Échantillon OC - Fusariés Plus de 10 % : Blé - Récupérés, Commercialisable			Blé, Échantillon OC - Échauffés	

Nom de grade	Échaudés et cassés (**)							Cariés et mouchetés			Germés		
	Tache naturelle %	Roses %	Fortement ocellomyie %	Tenthredo, ocellomyie %	Échaudés %	Cassés %	Total %	Carie pénétrée %	Carie rouge %	Total, carie %	Total %	Fortement germés %	Total %
CWAD n° 1	0,5	3	0,1	2,0	3	6	7	0,03	0,30	0,30	5	0,20	0,5
CWAD n° 2	2	6	<u>0,25</u>	8	3	8	9	<u>0,25</u>	1	1	10	0,40	2
CWAD n° 3	5	10	<u>0,75</u>	15	3	10	11	0,5	1	3	20	3,0	7
CWAD n° 4	<u>7,5</u>	Aucune limite	2	40	3	11	12	Tenir compte de l'aspect général des échantillons			12	12	
CWAD n° 5	Aucune limite	Aucune limite	Aucune limite	Aucune limite	Aucune limite	13	Aucune limite, dans les tolérances des grains cassés	Aucune limite			Aucune limite	Aucune limite	
Si les caract. du n° 5 ne sont pas satisfaites, classez						Échantillon - Cassés							

(**) Voir la règle de troncature s'appliquant aux grains échaudés et cassés

Source : Commission Canadienne des grains, 01/08/2013, Guide officiel du classement des grains

Annexe 2. Liste et fonction des acteurs interrogés

	Nom	Fonction
Coopératives		
Axéral	Mr Girault	Directeur commercial- métiers du grain
Sud-Céréales	Mr Boy Mr Reymond	Ancien Directeur Général Sud-Céréales Directeur du territoire « Sud-Céréales »
Terrena	Mr Moulier	Directeur commercial céréales oléo-protéagineux
Industriels		
Alpina Savoie	Mr Chiron	Directeur Général Moulins de Savoie
Panzani	Mr Mas	Responsable des achats blé dur
Pastacorp	Mr Berton	Responsable des achats blé dur
Acteurs transversaux		
Arvalis	Mme Vallade	Ingénieur région Sud
CFSI-SIFPAF	Mme Petit	Secrétaire Générale