



HAL
open science

Le contrat de production est-il un levier de transition dans les filières agricoles ? Proposition d'un agenda de recherche

Marie-Benoît Magrini, Célia Cholez, Lucas Bettoni, Melise Dantas Machado Bouroullec, Marie Dervillé, Didier Krajeski, Geneviève Nguyen

► To cite this version:

Marie-Benoît Magrini, Célia Cholez, Lucas Bettoni, Melise Dantas Machado Bouroullec, Marie Dervillé, et al.. Le contrat de production est-il un levier de transition dans les filières agricoles ? Proposition d'un agenda de recherche. 15èmes Journées de Recherche en Sciences Sociales (JRSS) SFER-INRAE-CIRAD, Dec 2021, Toulouse, France. 29p. hal-03564289

HAL Id: hal-03564289

<https://hal.inrae.fr/hal-03564289v1>

Submitted on 10 Feb 2022

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.

15^{èmes} Journées de Recherche en Sciences Sociales (JRSS)

SFER-INRAE-CIRAD

Toulouse (ENSAT) - 9 & 10 décembre 2021

Le contrat de production est-il un levier de transition dans les filières agricoles ? Proposition d'un agenda de recherche.

Magrini M-B.¹, Cholez C.², Bettoni L.³, Bouroullec-Machado M.⁴, Dervillé M.⁵,

Krajeski D.⁶, Nguyen G.⁷

¹ AGIR, Univ. Toulouse, INRAE, Castanet-Tolosan, France

² Business Management and Organization Group, Wageningen University and Research, Wageningen, The Netherlands

³ CDA, Univ. Toulouse, Toulouse, France

⁴ AGIR, Univ. Toulouse, EI-Purpan, Castanet-Tolosan, France

⁵ Université de Toulouse, LEREPS, ENSFEA, IEP de Toulouse, France

⁶ Univ. Toulouse, Toulouse, France

⁷ AGIR, Univ. Toulouse, INP-ENSAT, Castanet-Tolosan, France

Auteur correspondant : Marie-Benoît Magrini, AGIR, Univ. Toulouse, INRAE, Castanet-Tolosan, France, marie-benoit.magrini@inrae.fr

Résumé

Les besoins d'une coordination renforcée entre les opérateurs des filières pour répondre aux enjeux de la transition agroécologique sont de plus en plus mis en avant par les politiques publiques, appelant notamment à plus de contractualisation. Les démarches contractuelles sont diverses et peu de travaux se sont intéressés aux contrats de production, définis comme des contrats précisant les conditions de production en sus des conditions de commercialisation. Notre analyse vise à montrer qu'au-delà de leur rôle de sécurisation des investissements (à la fois matériels et humains), le contrat de production peut être considéré comme un levier de coordination du changement, dans la mesure où il crée un espace de dialogue favorisant la co-construction entre les opérateurs des filières de nouveaux systèmes de production et de consommation ; et comme tend à le confirmer notre analyse empirique conduite sur 9 filières du végétal engagées dans ces démarches. Pour autant, de nombreuses questions restent soulevées interrogeant tant l'efficacité que l'équité de ces dispositifs ; ainsi que la manière de collecter des données permettant de mesurer plus objectivement les effets de ces démarches contractuelles sur la construction des connaissances et des apprentissages, ou encore sur l'équité du partage de la valeur créée par la coordination. Ceci interroge alors les dispositifs d'enquêtes qui pourraient être mis en place afin de mieux analyser ces démarches, que ce soit pour les filières végétales ou animales. La mise en discussion de ces enjeux permet de renouveler l'agenda de recherche sur l'analyse des relations contractuelles dans les filières agricoles.

Mots-clés : contractualisation ; arrangements organisationnels ; droit de la concurrence ; transactions ; changement

Section 1. Introduction

Le secteur agricole est en profonde mutation face aux exigences sociétales de systèmes agricoles sains et durables (e.g., Sabaté 2019 ; Weindl et al., 2019 ; Magrini et al., 2018). Cette transition questionne la capacité des filières à se structurer de l'amont à l'aval pour répondre à de nouveaux enjeux (Meynard et al. 2017; Fares et al., 2012). Les besoins d'une coordination renforcée entre les opérateurs des filières pour répondre aux enjeux de la transition agroécologique sont aussi mis en avant par les politiques publiques, comme en témoigne une récente prospective du Sénat appelant à plus de contractualisation dans des filières agricoles appelées à se développer (Cartron et Fichet, 2020). La contractualisation entre opérateurs des filières est effectivement une forme particulière de gouvernance des échanges qui, selon ses modalités (clauses, dialogue instauré entre les opérateurs, primes, etc.), peut constituer un levier de sécurisation des trajectoires de transition. C'est en ce sens que les travaux de Cholez (2019) et Cholez et al. (2020) montrent que l'engagement contractuel entre opérateurs pour développer des cultures de diversification en grandes cultures, sécurise des investissements matériels (renouvellement des unités de tri et de stockage, adaptation ou création de nouveaux procédés de transformation, de contrôle de nouvelles qualités pour le consommateur, etc.) et immatériels (connaissances des techniques culturales et de transformation des graines, etc.). De plus, les débats autour de la transition agroécologique s'accompagnent aussi de revendications pour une meilleure reconnaissance et rémunération des activités des agriculteurs, auxquelles certaines modalités de contractualisation pourraient y répondre comme proposé dans la loi EGALIM¹.

Face à ces enjeux de transition, la contractualisation amont-amont et amont-aval est donc mise en avant comme un levier de renforcement du dialogue et de la coordination entre opérateurs des filières pour développer de nouveaux modes de production et de consommation. Cependant, il existe très peu de travaux sur les formes contractuelles liant les opérateurs dans les filières agricoles pour mieux comprendre les impacts de ces démarches, en fonction de la variabilité de leurs modalités d'application, et comme le relève la revue de littérature de Guimarães et al. (2021) sur la coordination des filières agroalimentaires². En France, un numéro spécial de la revue *Économie Rurale* en 2015 a permis de dresser un premier panorama d'usages des contrats dans les filières agricoles et de comprendre les fondamentaux théoriques de la mise en œuvre de contrats. Mettant en avant les mécanismes économiques poussant à des formes différenciées de contrats selon les contextes et attentes des opérateurs en termes d'efficacité des transactions, de spécificité des actifs déployés, d'incertitude sur les marchés, ce dossier ne questionne cependant que très peu leurs intérêts et limites au regard des enjeux de la transition et transformation des systèmes de production. Si l'incitation à l'innovation est avancée, ces travaux n'interrogent pas en profondeur les processus de changement auxquels ces démarches contractuelles peuvent contribuer. En outre, ce dossier, illustré principalement par des études de cas des filières animales, explicite moins les démarches de contractualisation dans les filières du végétal.

De manière générale, il existe très peu de données disponibles sur les contrats utilisés entre opérateurs pour organiser leurs échanges marchands (ie. transactions). Ces informations étant

¹ La LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 – Pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous – incite les Interprofessions à définir des indicateurs de coûts de production et leurs évolutions et des indicateurs de prix de marchés et leurs évolutions, à prendre en compte dans les critères et modalités de détermination des prix des contrats.

² Sur la base de 477 articles, les auteurs identifient quatre grands axes de recherche : i) la gouvernance des filières; ii) la gouvernance des transactions; iii) les relations horizontales; iv) les politiques de structuration des filières.

souvent jugées confidentielles par les opérateurs au regard de leurs positionnements stratégiques sur les marchés, la recherche peine donc à construire des observatoires sur ces démarches (Sykuta et James, 2009); et les travaux reposent essentiellement sur les études de cas ou des travaux purement théoriques. L'absence de données statistiques sur l'usage des contrats en France ne permet pas de connaître la variabilité de leurs formes et usages ; ni d'analyser les effets de ces dispositifs sur la rémunération des agriculteurs ou le changement des pratiques agricoles, comparativement aux agriculteurs non liés par des contrats. Si des études systématiques ont pu être réalisées de façon ponctuelle et à des fins particulières, comme dans le secteur laitier pour évaluer les effets de la politique de contractualisation obligatoire mise en place dans le secteur en 2010 (Berger et al. 2015; Trouvé et al. 2016) ou pour évaluer le rôle des organisations de producteurs (Duflot et al. 2021), aucune analyse statistique n'est disponible en routine à ce jour. De plus, il reste nécessaire de clarifier la terminologie autour de ces démarches pour en permettre leur analyse. Ce travail est d'autant plus nécessaire, qu'on observe une hétérogénéité des sens attribués aux différentes formes contractuelles par les opérateurs, tout particulièrement autour de la notion de "contrat de production" qui n'a pas de définition juridique officielle. Si ces contrats de production ont une réalité certaine en France, employés par les filières des grandes cultures (e.g. Cholez et al., 2017), des fruits et légumes (Codron et al. 2017), de l'élevage (Lambaré et al. 2018; Dervillé and Fink-Kessler 2019; Mazé, 2002; Sudré, de Souza et Bouroullec, 2021), ou encore inclus dans les contrats de sous-traitance agricole liant l'agriculteur donneur d'ordre et le prestataire de services (Nguyen et al., 2020a), leurs contours restent mal définis; et nombre d'opérateurs utilisent également le terme de contrat de filière, comme le relèvent Cholez et al. (2017), entretenant alors une ambiguïté avec les contrats stratégiques de filière, négociés à l'échelle d'un secteur d'activité³. Au regard des pratiques observées, Cholez et al. (2017) ont donc proposé de définir le contrat de production comme un « accord non seulement sur les conditions d'échange du produit, mais aussi sur son procédé de production », différenciant ainsi fondamentalement les contrats de production des contrats de vente puisque les contrats de production sont signés avant la récolte et pour la plupart, avant le semis en grandes cultures⁴. Une forme d'encadrement contractuel de la production est également présente dans le cas des filières laitières. Le lait est en effet une production périssable, pondéreuse et étalée dans le temps. Les contrats sont pluriannuels et comportent des clauses relatives à la saisonnalité de la production (étalement du pic printanier notamment) et à la qualité du lait (AOP, Bio, sans OGM, à l'herbe, Bleu Blanc Coeur...). Les spécificités biologiques de la production (cultures pérennes ou annuelles, production ponctuelle ou étalée dans le temps) contraignent et façonnent les conditions de l'échange des produits et donc les relations contractuelles.

Une autre source d'ambiguïté réside dans les terminologies utilisées par la FAO pour les pays Sud, comparativement aux pratiques des pays Nord (ou occidentaux). La FAO a publié en 2018 une guide sur la contractualisation, définissant le contrat de production comme un dispositif d'entente sur un prix et les conditions de production, mais dont les modalités contractuelles restent très centrées au contexte des pays Sud⁵. Enfin, ces dernières années, plusieurs

³ <https://www.conseil-national-industrie.gouv.fr/les-contrats-de-filiere>

⁴ Les contrats de semences sont en ce sens des contrats de production. Ces contrats de semences étant déjà fortement encadrés et connus des opérateurs, ils ne sont pas analysés dans cet article. Le site de la FNAM rassemble de nombreuses informations sur ces démarches.

⁵ Nous renvoyons le lecteur au site de la FAO pour les enjeux de la contractualisation agricole dans les pays Sud et à la littérature plus large du « contract farming » (e.g. Bijman, 2008). La description des différentes formes contractuelles renvoie à de nombreuses similarités avec ceux mis en œuvre dans les pays Nord. Cependant, le

interprofessions du secteur agricole ont publié des « guides des relations contractuelles » afin d’encourager ces démarches avancées comme un moyen d’améliorer l’efficacité des relations commerciales entre les différents maillons des filières et de les sécuriser⁶, employant parfois ou non le terme de “contrat de production”.

L’objectif de cet article est donc, d’une part, de préciser les formes de ces contrats de production par une analyse comparative de différentes études de cas de la production végétale, et d’autre part, sur la base de cette comparaison, de s’interroger sur la manière dont ces contrats de production sont un levier de coordination du changement, dans le contexte actuel de transition de l’agriculture vers des systèmes sains et durables. Pour cela, nous avons construit une grille analytique de ces démarches contractuelles pour recueillir des informations auprès de 9 filières végétales ayant mis en place des contrats de production en France. Le choix de cibler l’analyse sur des filières végétales, recouvrant de fait un ensemble relativement homogène de contraintes biologiques, vise à favoriser la comparaison entre filières. Les résultats révèlent une assez forte convergence des pratiques et des effets attendus de ces démarches sur des processus de transition. Cette analyse ouvre alors un nouvel agenda de recherche s’intéressant aux dispositifs collectifs d’accompagnement de la transition agroécologique dans les filières. Plus largement, cet article vise aussi à apporter des éléments de réflexivité aux opérateurs des filières pour structurer leurs échanges et penser leurs impacts sur les changements de pratiques qu’ils souhaitent promouvoir.

L’article s’organise comme suit. Dans la 2^{ème} section, nous positionnons le contrat de production dans la littérature économique et juridique pour en donner les principaux contours, puis nous proposons une grille d’analyse du contrat de production (CdP) interrogeant le rôle de ces démarches contractuelles comme levier de coordination du changement. La 3^{ème} section présente la méthodologie de recueil des informations et les études de cas. Les résultats sont présentés et discutés en section 4 qui conclut sur un agenda de recherche, tant pour les sciences économiques que juridiques.

Section 2. Le contrat de production dans la littérature économique et juridique : d’un outil de réduction des coûts de transaction et d’alignement des incitations à un levier de construction du changement dans les filières

Depuis les travaux fondateurs de Coase (1937) et Williamson (1991), les économistes résument les formes d’échanges économiques de biens et services (ie. des transactions) à trois grands modes de gouvernance : le marché, l’intégration et les formes hybrides (e.g. Ménard, 2017 ou 2012). *Le marché* : les échanges sont régis en fonction des prix et des quantités selon une qualité standard (ie. de base) comme celle définie dans les *addenda* pour les grandes cultures. Ces prix

recours aux contrats de production y relève le plus souvent d’un objectif de sécurisation de la production amont et/ou de commerce équitable, avec une mise à disposition d’un grand nombre de ressources productives (intrants) pré-définies par l’aval sans nécessairement l’engagement d’un dialogue construit avec l’amont sur les choix productifs. Le propos de cet article est de revenir sur les enjeux des contrats de production dans les pays occidentaux comme support au changement des pratiques agricoles. Ceux-ci engagent un dialogue plus structuré entre l’amont et l’aval, sans forcément fournir les intrants nécessaires au processus de production.

⁶ Voir par exemple la présentation du guide des relations contractuelles publié par INTERFEL en 2018 pour la filière des fruits et légumes ou celui publié par INTERVEB pour les filières ruminants.

de marché (dits aussi « prix spot ») sont variables selon la délimitation géographique (marché mondial, national ou régional) et les périodes de temps (par exemple, en début ou fin de campagne) considérées. A l'opposé de ce mode de coordination, les échanges peuvent être sous la forme d'une *intégration* (ou *quasi-intégration*) quand un même opérateur (une firme ou groupe de firmes) possède tous les moyens de production (ou une grande partie) nécessaires à la fabrication du bien. Les transactions entre les unités de production sont encadrées par une autorité hiérarchique et des contrats de subordination régies par des « prix internes » à l'opérateur. C'est le cas, par exemple, de certaines chaînes de la grande distribution salariant des éleveurs pour des productions sous leur MDD (marque de distributeur). Entre ces deux modes, les échanges sont régis par des formes organisationnelles dites *hybrides*, à partir de contrats liant les parties.

La littérature a essentiellement montré que ces contrats sont motivés par la recherche de qualités spécifiques (différentes du marché standard, par exemple dans le cadre de labels de qualité, Raynaud et al., 2019; Raynaud et Valceschini, 2005) ou la volonté de sécuriser un approvisionnement par rapport à un marché jugé trop incertain ou n'existant pas (dans l'aire géographique visée). Via la contractualisation, les opérateurs mettent en commun une partie de leurs ressources et/ou droits de décision sur le produit ou service échangé. Ils s'accordent sur des modes de fixation des prix pouvant être différents des prix de marché. Les produits concernés par l'échange contractuel n'ont d'ailleurs le plus souvent pas d'équivalent à qualité égale sur un marché standard. La distinction de ces trois modes d'organisation des échanges a été formalisée par Williamson (e.g., 1991) au travers de la théorie des coûts de transaction qui définit un ensemble de caractéristiques pour analyser les transactions et expliquer, en conséquence, le choix de la forme contractuelle la plus efficace.

Cette littérature étant déjà dense, nous rappelons brièvement pourquoi le contrat de production relève d'un mode de gouvernance des transactions dit *hybride*, permettant un alignement des incitations et une réduction des coûts de transaction (2.1). Puis nous élargissons la perspective en considérant aussi le contrat de production comme un mode de coordination favorisant la construction de ressources matérielles et immatérielles, grâce aux dispositifs d'interactions et de dialogue que la gouvernance de ces contrats génère ; ceci nous permet alors de positionner le contrat de production comme un levier de coordination du changement dans les filières (2.2) et que le droit permet relativement de protéger (2.3). Malgré une absence de définition juridique du CdP, les travaux existants et guides professionnels à la contractualisation permettent de dresser une grille analytique de cette forme contractuelle (2.4).

2.1 Le contrat de production comme outil de réduction des coûts de transaction et d'alignement des incitations

Au regard de l'économie néo-institutionnelle, les contrats en agriculture permettent de réduire les coûts de transaction (e.g. Cholez et al. 2017 ; Bouamara et al., 2015). Les contrats renvoient à la volonté de créer de la valeur au travers d'une interdépendance consentie par les contractants, tout en se prémunissant des comportements opportunistes, dits de hold-up (Ménard, 2012 ; Williamson 1991). Le choix d'un contrat de production vise ainsi à limiter un ensemble de coûts, particulièrement pour l'acheteur, tels que ceux liés : à la recherche d'information (quels opérateurs peuvent fournir les biens recherchés avec quelle(s) qualité(s) et en quelle quantité ?), aux opérations de négociation (combien de réunions pour parvenir à un prix d'intérêt partagé ?), aux opérations de contrôle (les biens achetés correspondent-ils aux qualités attendues ?), voir aux coûts de transports (combien de kilomètres pour acheminer des biens en provenance d'une diversité de fournisseurs plutôt que d'organiser les transactions sur un nombre plus réduits d'opérateurs ?). Compte tenu de ces coûts inhérents aux transactions, le choix des contrats dépend donc essentiellement de la fréquence des transactions, de leurs degrés

d'incertitude (liés au contexte) et de la spécificité des actifs (liée au niveau d'interdépendance entre les parties). Ces dimensions constituent les caractéristiques majeures des échanges auxquelles différentes formes contractuelles s'alignent.

En particulier, le contexte des transactions est déterminant. Les opérateurs cherchent à minimiser les risques associés à des changements des conditions de marché (Mazé, 2007). Mais aussi à limiter plusieurs sources d'incertitudes dont les conditions pédo-climatiques, en se dotant de marges de flexibilité via par exemple des conditions de renégociation. Ensuite, la question de la spécificité des actifs est liée à celle de la sécurisation des investissements dans la filière. Les actifs dits "non-redéployables sans coûts" rendent les pertes plus élevées en cas de rupture de l'approvisionnement (pour l'acheteur) ou des débouchés (pour le vendeur). Par exemple, le développement des usines de trituration des graines de colza (pour les biocarburants ou la filière huile alimentation humaine oléique) ou de soja en France (chartre soja de France non OGM) se sont accompagnés de la mise en place de CdP avec les agriculteurs, respectivement dans chacune de ces filières, pour sécuriser les investissements réalisés (Cour des Comptes, 2012; Cholez, 2019). Dans une enquête réalisée par Cholez et al. (2017) auprès des vingt premières coopératives agricoles, il ressort que ces contrats de production occupent aujourd'hui une place importante dans les échanges puisqu'ils peuvent régir jusqu'à 40% de la collecte en grandes cultures des coopératives, le plus souvent pour garantir des qualités spécifiques recherchées sur le marché pour des cultures majeures comme le blé ou l'orge, pour sécuriser l'approvisionnement de cultures plus mineures comme le lin oléagineux, le chanvre, le soja, et en lien avec des investissements spécifiques aux cultures sous contrats. En outre, ces contrats de production annuels peuvent être définis dans le cadre d'accords plus large pluri-annuels qui renforcent la confiance entre les acteurs sur le long terme, tels que des contrats-cadre (Lambarré et al. 2018; Derville et Fink-Kessler, 2019) ou des contrats de filière⁷. Cette question de la spécificité des actifs et de la manière dont elle peut être prise en compte est également très présente dans les arrangements contractuels qui sont observés autour de la sous-traitance agricole, notamment lorsque celle-ci engage un équipement sophistiqué et des démarches qualité exigeant un certain savoir-faire technique de la part du prestataire de services (Nguyen et al., 2020b).

Si la théorie des coûts de transaction reconnaît donc que les formes hybrides permettent de maintenir des incitations, elle s'intéresse peu à la manière dont ces incitations sont construites dans les contrats. Cette question est en revanche au centre de la théorie de l'agence, dans laquelle le contrat est d'abord un moyen d'aligner des incitations entre deux entités (un principal et un agent) aux intérêts divergents. Ce point est d'autant plus important quand les parties subissent une forte asymétrie d'information. Ces incitations s'expriment essentiellement

⁷ Certaines ambiguïtés d'usage du terme « contrat de filière » existe comme évoqué en introduction, renvoyant à des niveaux de coordination différents. L'enquête conduite par Cholez et al. (2017) montre que les coopératives font usage du terme « contrat de filière » pour désigner un accord entre plusieurs opérateurs d'une filière agricole spécifique se traduisant par une succession de contrats de production entre agriculteurs, coopératives et transformateurs. En revanche, pour les politiques publiques, le terme « contrat de filière » désigne une stratégie de long terme qui traduit les engagements conjoints de l'Etat, des régions et des acteurs professionnels en veillant à l'équilibre des différents usages et débouchés. Il s'agit d'un « pacte » définissant des objectifs de développement de la filière au travers d'actions collectives ciblées (plan de communication, co-investissement, développement de la formation et de la recherche, de l'emploi, etc.), tel que par exemple le "contrat stratégique de filière" bois signé en 2018 (https://franceboisforet.fr/wp-content/uploads/2018/11/12112018_Contrat-de-filiere-csf-bois-2018.pdf). Cette action collective engage une diversité d'acteurs, incluant des institutions publiques, organisations syndicales, interprofessions, instituts techniques, etc. et a donc une portée bien plus large que le CdP liant deux parties dans la définition des modalités d'échange et de production d'un bien.

au travers des formules de prix choisies, conditionnant le niveau de paiement au respect de certaines conditions de production (e.g. primes liées au respect de certaines conditions comme l'usage d'une variété spécifique et/ou l'obtention d'une qualité finale). C'est en ce sens, par exemple, que la filière boulangerie d'Agromousquetaires s'est engagée dans des contrats de production pour la production d'un blé meunier sous certification CRC et HVE⁸; ou que la filière lin-oléagineux de Valorex établit une grille de paiement à la qualité en fonction de la teneur en oméga-3 (Magrini et al., 2014; Cholez, 2019). De même, les contrats laitiers contiennent des clauses spécifiques de paiement à la qualité (Sudré, de Souza et Bouroullec, 2021). Ces dernières peuvent être spécifiques à la relation bilatérale organisation de producteurs - laiterie ou se référer à la grille interprofessionnelle de paiement du lait à la qualité (grille dont l'élaboration date de la loi Godefroy de 1969 et est donc bien antérieure à la mise en place de la contractualisation obligatoire). En garantissant certains niveaux de paiement, ces incitations contribuent aussi au partage du risque liés aux risques externes (contexte politique changeant, situation climatique variable, crise sanitaire, crise économique, changement du comportement des consommateurs, etc.).

2.2 Le contrat de production comme dispositif de construction de ressources et de coordination du changement dans les filières

Le contrat de production est aussi considéré comme un mode de coordination favorisant la construction de nouveaux systèmes de production, puisqu'en sécurisant les investissements spécifiques tant matériels qu'humains, il réduit le risque d'engagement des opérateurs vers de nouvelles pratiques de production. D'abord, plusieurs travaux mettent en avant que ces dispositifs contractuels s'accompagnent du développement d'actifs humains spécifiques via, par exemple, la formation du personnel à du conseil technique spécifique, la diffusion d'un bulletin technique auprès des agriculteurs, la mise en place d'une plateforme de conseil dédié (e.g., Capillon et Valceschini (1998) dans le secteur des légumes transformés, Cholez (2019) en grandes cultures). De plus, les interactions sociales, qui s'opèrent au travers des arrangements organisationnels choisis, favorisent les échanges de connaissances, aussi bien de manière formelle (enregistrement de données techniques, définition de références) qu'informelle (effets réseaux) comme expliqué par Cholez (2019) et Cholez et al. (2020). Des communautés de pratiques se structurent en parallèle de la négociation des contrats de production. Selon les cas, elles prennent la forme d'un collectif relié par un bulletin technique, jusqu'à la constitution d'une organisation de producteurs avec un statut juridique en passant par la tenue de réunions de bout de champs. En particulier, les réunions dites de « bouts de champ » rassemblant des agriculteurs liés par les mêmes contrats de production sur une culture sont l'occasion de discussions techniques spécifiques. Cholez et Magrini (2020) confirment que, dans le cadre du développement des filières légumineuses en Europe, les CdP mis en place s'accompagnent de la mise en place ou d'un renforcement de dispositifs de conseil auprès des agriculteurs (pour la culture concernée) comme les bulletins techniques, l'assistance téléphonique, les plateformes interactives, le suivi technique par un conseiller. Les opérateurs

⁸ « L'objectif de ce nouveau produit est bien de rémunérer le céréalier afin de l'inciter dans cette voie, explique Olivier Dumont [Directeur des boulangeries Agromousquetaires], sans qu'il ne subisse les soubresauts du marché. Ainsi un contrat de trois ans est signé entre l'agriculteur, la coopérative et Agromousquetaires. (...) en 2025, nous espérons que cette gamme passera entièrement sous la bannière CRC et HVE » <https://www.circuits-culture.com/content/intermarche-vers-une-gamme-la-campaniere-100-crc-et-hve-dici-2025> [consulté le 27 août 2020].

enquêtés de ces filières reconnaissent tous un état de connaissance faible sur la production et la transformation des légumineuses au lancement de leur filière, et attestent d'un progrès important des apprentissages au travers de différents investissements engagés par ces opérateurs pour soutenir ces cultures ; ces investissements étant jugés le plus souvent par ces opérateurs comme spécifiques. Les progrès s'observent tant dans le choix des variétés, dans la conduite de l'itinéraire technique, dans les conditions de stockage, et aussi pour les opérateurs plus en aval, par une amélioration des connaissances techniques liées à la transformation des graines.

Ces échanges d'information et de connaissances entre opérateurs sont d'autant plus larges que le périmètre de ces contrats et de leur gouvernance l'est. D'une part, tout ou partie des opérateurs d'une filière peuvent être liés par des contrats de production (Figure 1), pouvant aboutir jusqu'à une chaîne complète de contrats. Ces contrats peuvent aussi faire référence à un accord-cadre ou un contrat de filière plus large dans lequel les opérateurs partagent un projet collectif. D'autre part, chaque type d'opérateur peut être lui-même inséré dans un arrangement organisationnel horizontal en vue de renforcer sa représentation ou son pouvoir de négociation dans la gouvernance des transactions, comme représenté sur la Figure 2. Les agriculteurs sont le plus souvent membre d'un organisme de collecte, ie. une organisation de producteurs (OP). Ces OP peuvent être elles-mêmes regroupées, et certains opérateurs plus en aval peuvent aussi chercher à se fédérer, par exemple pour créer des groupements d'achat. Enfin, certains arrangements organisationnels peuvent être multiparties et impliquer différents maillons de la filière, par exemple, au sein d'une association. Les négociations bilatérales peuvent être moins avantageuses pour les agriculteurs lorsqu'une petite coopérative négocie seule avec une grande entreprise agro-alimentaire, comparativement à des négociations collectives où un ensemble de coopératives négocient ensemble face à un industriel. Dans le cas de la filière lin oléagineux, les deux configurations existent selon les bassins de production sous contrats. Dans le bassin Ouest, l'association « Graines Traditions Ouest » fédère plusieurs coopératives, et un industriel, ainsi que quelques agriculteurs indépendants, dans le but d'organiser cette filière dans ce bassin de production (voir Cholez et al., 2020 pour une plus large description). In fine, la gestion des CdP se fait donc de manière bilatérale ou s'appuie sur des dispositifs organisationnels collectifs pouvant, par là-même, amplifier les effets attendus de la démarche de contractualisation.

Figure 1. Les contrats de production entre opérateurs d'une filière

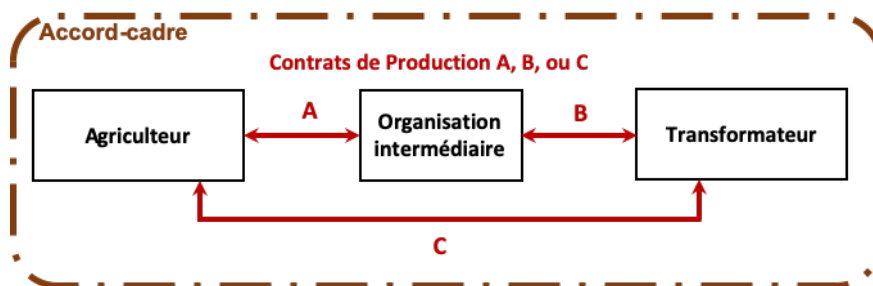
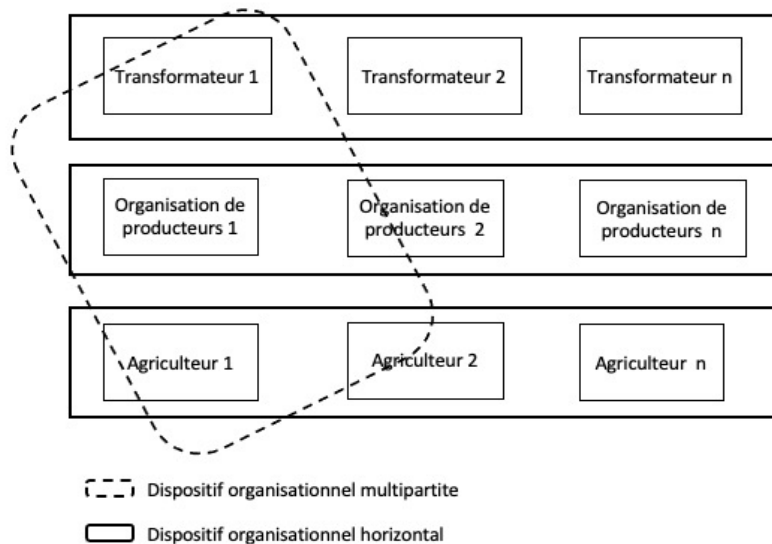


Figure 2. Les arrangements organisationnels des opérateurs des filières



Précisons aussi que le périmètre des opérateurs participant à la gouvernance contractuelle peut être plus large que celui des parties signant le CdP. Lors de la définition des clauses contractuelles, les parties peuvent s'appuyer sur des interprofessions qui construisent des grilles interprofessionnelles de paiement à la qualité ou des références de coûts de production. Également, des semenciers peuvent prendre part à la définition des variétés adaptées à la filière, c'est par exemple le cas de la filière soja alimentation humaine ou féverole en alimentation animale en France (Cholez, 2019).

Au-delà des effets sur la construction des apprentissages et des compétences des opérateurs engagés dans des contrats de production, l'espace de dialogue généré par la gouvernance contractuelle peut donc renforcer une démarche de partenariat de long terme ; et comme l'avance une interprofession de l'agriculture biologique : « *La contractualisation est une étape, un outil dans un processus plus large de partenariat entre une entreprise de transformation et ses fournisseurs de l'amont agricole. Ce processus plus large doit prévoir des lieux et des temps d'échanges réguliers entre les différentes parties prenantes, afin de construire une relation durable et équitable.* »⁹. Cet espace de dialogue, permis par la contractualisation, est susceptible de favoriser des négociations plus équitables selon la représentativité des opérateurs dans ces arènes de discussion.

Enfin, ces travaux convergent sur le fait que la démarche de contractualisation a permis de renforcer la lisibilité de la filière, mais aussi a permis de renforcer la construction d'une vision commune et des objectifs partagés entre les opérateurs, engageant peu à peu l'ensemble de la filière. Les résultats de cette étude font ainsi échos à l'analyse conduite par Raynaud et Valceschini (2005) sur la filière volaille Label Rouge : les contrats de production de cette filière ont permis de favoriser la construction de pratiques techniques communes pour un poulet de qualité supérieure, notamment au regard des conditions d'élevage et d'alimentation des volailles, et des investissements communs de promotion de cette qualité. Plus largement, la mise en commun de ressources productives¹⁰, tangibles et intangibles et la structuration d'une

⁹ D'après de "Guide pour la bonne utilisation du contrat-type Fruits et légumes bio pour la transformation" de InterBIOccitanie (guide mis à disposition des auteurs, non diffusable).

¹⁰ Productive au sens de créatrice de valeur (Boyer et Freyssenet, 2001).

identité collective pouvant susciter un consentement à payer du consommateur est support de la différenciation des marchés (Dervillé et Allaire, 2014).

Ainsi, l'ensemble de ces éléments positionnent le contrat de production comme le support d'une démarche collective accroissant les échanges formels et informels entre les opérateurs de la filière, favorisant l'émergence de solutions techniques et organisationnelles et la construction d'une qualité différenciée pouvant générer un surplus de valeur. Le contrat, en renforçant à la fois les échanges d'information et de connaissances et la construction d'objectifs et de valeurs partagés, peut donc être le support d'une différenciation des marchés, nous conduisant à considérer la contractualisation comme un levier d'accompagnement du changement dans les filières.

2.3 Le contrat de production au regard du droit : un espace de protection au sein de la concurrence de marché

Les contrats de production s'inscrivent d'abord dans une logique d'efficacité économique, pour réduire les coûts de transaction, sécuriser les investissements spécifiques, mieux gérer et partager les risques, inciter à la performance, et favoriser la construction de ressources communes telles que les connaissances techniques pour adapter et construire les systèmes de production. Les règles du droit des contrats confortent cette logique au travers des principes qui garantissent l'exécution du contrat ou sanctionnent les parties en cas de non-respect, tout en tenant compte des aléas ne pouvant être anticipés. Pour autant, le risque d'accaparement de rente (surplus de valeur) par les opérateurs liés par des contrats étant présent, le droit de la concurrence régit aussi fortement ces dispositifs contractuels et des régimes d'exemption sont définis pour permettre le développement de nouvelles filières.

D'abord, précisons qu'il n'existe pas de définition juridique propre au contrat de production. Selon les conditions dans lesquelles il est conclu, le contrat de production rencontre une réglementation dont il tire certains traits. En particulier, la gestion de ces contrats relève à la fois du code civil et du code rural et de la pêche maritime. De plus, le contrat de production, parce qu'il définit des exigences sur certaines qualités spécifiques et/ou la conduite de la production, s'ajoute au contrat *coopératif* qui lie une grande partie des agriculteurs à des coopératives agricoles, ou à d'autres formes d'engagement d'organisations de producteurs (OP) comme les organismes de négoce agricole. Dans tous les cas, le droit des contrats est un garant de la mise en place de ces dispositifs et de leur exécution. En particulier, la réforme des obligations de 2016 et les dispositions spéciales du Code rural et de la pêche maritime, appellent les parties au contrat à régir le plus d'aspects possibles et, en particulier, à mettre en place des mesures de traitement des difficultés et de gestion des imprévus. Les aléas, quelle qu'en soit leur nature, peuvent pousser une ou les deux parties au non-respect des obligations. Le cas de force majeure en est un fait qui permet de justifier le non-respect par l'une des parties de ses engagements. Lorsqu'elle est démontrée, cela protège contre une sanction contractuelle : l'exécution est suspendue ou le contrat anéanti selon la force de l'événement. Le cas de force majeure échappe raisonnablement au contrôle des deux parties et ne peut être évité par des mesures appropriées. Dans d'autres circonstances, il est possible que les deux parties se répartissent les risques liés, par exemple, aux divers aléas climatiques. Pour cela, elles peuvent prévoir une clause de renégociation permettant de prendre en considération les sinistres et les accidents causant la destruction partielle ou totale de la récolte. Cela ne fera donc pas l'objet d'un nouveau contrat, mais d'un aménagement renégocié par les contractants. Dans le cas où l'une des deux parties est en faute, plusieurs options sont possibles en cas de litige: communication, renégociation et adaptation en cas de non-respect des engagements car il existe une zone de tolérance entre ce qui est écrit et l'arrangement qui sera finalement trouvé ; recours à un tiers neutre (par exemple, dans le cas d'un désaccord sur la mesure de la qualité de la

production) ou à une procédure de “jugement par les pairs”, de médiation ; recours aux tribunaux ou juridictions arbitrales.

Ensuite, le contrat de production, en ce qu’il lie des opérateurs économiques, reste soumis au droit de la concurrence qui se pose en garant de l’efficacité économique. Pour autant, le secteur de l’agriculture a toujours été conçu comme un secteur particulier dont le caractère nourricier impose un traitement de faveur. Cherchant à concilier l’impératif de libre concurrence avec les objectifs économiques et sociaux de la PAC, le législateur européen accorde en effet aux agriculteurs un assouplissement de l’interdiction des ententes anticoncurrentielles afin de faciliter leur organisation collective et de renforcer leur force de négociation. Ce droit¹¹ envisage deux séries d’exceptions au principe d’interdiction des ententes anticoncurrentielles.

Les premières exceptions constituent des exclusions de l’application des règles de concurrence. Il s’agit de placer certaines pratiques hors du champ des ententes alors qu’elles auraient dû en relever si elles s’étaient inscrites dans un autre secteur d’activité. Une première exclusion est dite générale en ce qu’elle s’applique aux accords agricoles sans distinction, mais à la double condition qu’ils soient indispensables à la réalisation des objectifs de la PAC (accroissement de la productivité de l’agriculture, garantie d’un niveau de vie équitable à la population agricole, stabilité des marchés, sécurité des approvisionnements et prix raisonnables aux consommateurs) et ne comportent pas une obligation de pratiquer un prix déterminé. Compte tenu de l’exigence des conditions posées et d’une interprétation jurisprudentielle rigoureuse de ces dernières, l’exclusion offerte¹² est peu sécurisante pour les agriculteurs qui se regroupent. Deux autres dérogations spéciales sont prévues : une réservée aux organisations interprofessionnelles (OI) reconnues par les pouvoirs publics et une autre temporaire pour stabiliser des secteurs frappés par une crise¹³. S’agissant des OI, elles ont pour mission de participer au développement des filières et sont, pour ce faire, autorisées à fournir à leurs membres des informations économiques générales, à élaborer des contrats-types, à initier des démarches qualitatives et de montée en gamme, et à promouvoir les produits auprès des consommateurs. Les OI peuvent aussi se doter d’outils de planification de la production (Trouvé et al. 2016). En revanche, la coopération verticale proprement dite qui se réalise entre les maillons de la filière, à savoir la négociation et la fixation des prix d’achat et de vente et des volumes, n’est pas concernée par cette exclusion des règles de concurrence. Le champ des possibilités pour les OI est par conséquent réduit.

La seconde série d’exceptions correspond à des dérogations à l’interdiction des ententes anticoncurrentielles, en ce qu’elles demeurent, contrairement aux premières, à l’intérieur du périmètre du droit des ententes. Il s’agit d’exempter des ententes commises par des organisations de producteurs (OP) ou des associations d’organisations de producteurs (AOP) à qui le législateur européen a assigné un rôle clé dans la PAC, malgré les restrictions de concurrence qu’elles peuvent générer. En vertu de cette exemption, une OP ou une AOP reconnue, rassemblant des producteurs concurrents, est autorisée à concentrer l’offre sur le marché, répartir les volumes et déterminer les conditions de commercialisation de la

¹¹ Le cadre de ce droit spécial de concurrence est posé par le règlement OCM du 17 décembre 2013, modifié par le règlement Omnibus du 13 décembre 2017.

¹² Article 209.

¹³ En avril 2020, en pleine pandémie de Covid-19, la Commission européenne a ainsi autorisé pendant 6 mois les opérateurs des secteurs du lait, des fleurs et des pommes de terre à prendre des décisions communes concernant la planification des volumes, à retirer les produits des marchés et à les distribuer gratuitement ainsi qu’à mener des actions de promotion conjointe.

production, y compris à négocier collectivement les prix. Au résultat, un très large éventail de restrictions horizontales de concurrence, habituellement traitées avec sévérité par les autorités de concurrence, échappent aux poursuites et aux condamnations par l'exemption agricole : échange d'informations sensibles, détermination et répartition des quantités mises sur le marché et fixation collective des prix de vente. Cela étant, le cadre de protection instauré n'en reste pas moins borné puisqu'il ne vise, *ratione personae*, que les OP et AOP effectivement habilitées par les États membres et qu'il ne concerne, *ratione materiae*, que la structuration de l'échelon amont et ne couvre donc pas les démarches verticales associant l'OP ou l'AOP à des opérateurs de l'aval.

Cette législation spéciale de concurrence n'étant pas totalement satisfaisante, les agriculteurs désireux de se regrouper ou de s'organiser en filières peuvent trouver dans le droit commun de la concurrence un supplément de protection. Ainsi, les agriculteurs doivent pouvoir recourir aux « *safe harbours* » que sont les règlements d'exemption par catégorie. En l'occurrence, deux règlements pourraient utilement trouver à s'appliquer à la matière agricole : le règlement n° 1218/2010 relatif aux accords de spécialisation et le règlement n° 330/2010 couvrant les restrictions verticales de concurrence. Le premier, en ce qu'il exempte les accords de spécialisation conclus entre parties dont la part de marché cumulée n'excède pas 20 % du marché en cause, permet à des agriculteurs souhaitant élargir leur activité à la fabrication de nouveaux produits (ex : des aliments pour animaux à partir de leur culture de colza ou du beurre à partir du lait issu de leur élevage) de déterminer un prix commun pour leur nouvelle production. Le second, qui exempte de plein droit les accords verticaux dès lors que ni l'acheteur ni le distributeur ne détient plus de 30 % de parts de marché et qu'il ne contient pas de restriction caractérisées (imposition par le producteur à ses distributeurs d'un prix de revente, restriction du territoire ou de la clientèle sur lequel ou à laquelle les produits sont revendus), permet aux interprofessions, qu'elles soient ou non reconnues, de convenir d'un accord cadre relatif aux conditions de vente des produits agricoles, en prévoyant par exemple une fixation des prix d'achat ou des éléments de détermination de ces prix, une régulation ou une répartition des volumes de production ou encore la durée de l'engagement contractuel.

Enfin, le contrat de production qui ne peut bénéficier ni de l'exception agricole ni d'une exemption catégorielle dispose d'une ultime chance d'échapper aux sanctions par la voie de l'exemption individuelle. Pour en bénéficier, l'accord doit générer des gains d'efficacité (assurer le progrès technique ou économique, améliorer la production ou la distribution des produits et in fine le bien être du consommateur) suffisants pour contrebalancer les atteintes à la concurrence. En matière agricole, ainsi que l'indique le législateur français dans le Code de commerce, pourraient être exemptées les actions d'une filière consistant dans l'organisation des volumes et la qualité des produits ainsi que d'une politique commerciale commune, dès lors que les avantages procurés aux acteurs et aux consommateurs n'auraient pas été obtenus sans la démarche de contractualisation (critère de la proportionnalité) (e.g. Raynaud et Valeschini, 2005, qui évaluent les effets positifs de dispositifs contractuels horizontaux et verticaux encadrant l'exploitation d'un label de qualité sur le marché de la volaille).

L'évolution du droit de la concurrence et sa tolérance vis-à-vis des organisations professionnelles et interprofessionnelles sont donc des éléments essentiels du changement de forme de concurrence (Dervillé, 2012) et de l'acceptation de l'utilité sociale des formes organisationnelles hybrides (Ménard, 2012), dont l'intérêt reste soumis à des interprétations

variables notamment en France¹⁴. Mais en définitive, le droit de la concurrence européen reconnaît l'intérêt des démarches contractuelles comme favorisant des systèmes de production engagés dans des démarches de progrès qu'une coordination marchande de court terme n'aurait pas permis. Ces règles de droit sécurisant l'engagement des parties dans la démarche contractuelle les liant, conforte de fait le processus de changement que les parties accomplissent au travers de cette relation.

2.4 Une absence de définition juridique du CdP mais une régularité des clauses les régissant

Si le contrat de production trouve une réalité objective dans des éléments de droit rappelés ci-avant, il n'existe cependant pas de définition juridique officielle du CdP. De plus, très peu d'interprofessions ont publié des guides d'aide à la contractualisation. Néanmoins, les contrats de production s'appuient sur des dispositifs de coordination formels ou informels qui préexistaient à leur signature et qui favorisent la régularité des clauses les régissant. En particulier, les politiques publiques de la qualité, en favorisant l'homologation d'un cahier des charges, ont offert un cadre aux relations contractuelles dans les filières de qualité (Allaire, 2010). Croisant les travaux de recherche existants, l'accès à des contrats types ou guides¹⁵ (Tableau 1), nous avons synthétisé les clauses qui régissent ces CdP et observons de fortes régularités entre filières (Encadré 1). Ces clauses visent prioritairement à définir les conditions de production et de vente ; auxquelles s'ajoutent des clauses de renégociation ou de résiliation. Certaines clauses sont imposées par la réglementation tandis que d'autres sont volontairement établies par les parties.

Tableau 1. Sources documentaires sur les clauses régissant les contrats de production

Filières ou productions concernées	Type de document	Source
Fruits et Légumes	Contrat type	Interfel - site internet
	Chartre sur la contractualisation	Communication privée sur le guide à la contractualisation dans les fruits et légumes bio
Lin oléagineux ; Blé dur ; Soja pour l'alimentation animale ; Haricot sec ; Pois chiche	Contrat de production "type" établi par une coopérative avec ses agriculteurs ou ses clients industriels	Coopérative – communication privée

A noter que les contrats de semences sont des formes spécifiques des contrats de production et font l'objet de contrats types et guides spécifiques publiés sur le site de la FNAMS.

¹⁴ Si la politique de la qualité supérieure française et européenne offre un cadre supplémentaire de protection des coordinations entre acteurs pour ces filières de qualité spécifique, le conseil de la concurrence et la DGCCRF émettent des réserves sur la participation des indications géographiques au « progrès économique » comme le rappelle Smith (2008, p.14): «*L'attachement au terroir et le développement local ne sont pas des notions concurrentielles. En revanche, la diversité des produits, la qualité des produits, oui ce sont les notions qui entrent dans le volet qui correspond au bien-être du consommateur* ».

¹⁵ Cet article est ciblé sur les filières agricoles végétales, nous avons aussi parcouru les guides des interprofessions animales faisant le constat d'une forte similarité de principes contractuels.

Encadré 1. Les clauses types des contrats de production des filières agricoles

Vendeur / Acheteur : dénomination des parties

Date et durée du contrat : les CdP sont signés le plus souvent avant le semis d'une culture ou la plantation d'un verger ou la naissance/croissance des animaux

Objet de la transaction : dénomination de la culture ou des animaux

Quantité : la quantité est exprimée en volume de graines ou en surfaces emblavées, en tonnage de collecte (de grains, carcasses) ou nombre d'animaux.

Zone de production : une délimitation géographique peut être imposée

Qualité(s) : des qualités spécifiques peuvent être recherchées comparativement aux qualités standard. Par exemple dans les grandes cultures, le taux d'impuretés, la teneur en protéines, le taux d'humidité, etc. Certains critères sont purement visuels ou organoleptiques comme une teneur en sucre des fruits, la couleur ou la taille. Certains critères sont à la fois organoleptiques et nutritionnels, comme le taux de matière grasse des viandes.

Conditions de production : en lien ou non avec les qualités recherchées, des critères sont définis relevant, par exemple, du choix des variétés, de préconisations sur la densité de semis, l'irrigation, la gestion des adventices, de contraintes sur la date de récolte et la mise en stockage, de conditions sur le cycle de croissance des animaux, sur les traitements sanitaires (produits phytosanitaires, antibiotiques), etc.

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

Conditions de livraison et de transport : le CdP peut inclure des mentions liées au paiement du transport, selon une distance limite, ainsi que des dates ou périodes de livraison.

Conditions de stockage ou d'abattage : pour les filières végétales des conditions de stockage à la ferme ou chez un organisme collecteur sont définies ; le choix des abattoirs peut aussi l'être.

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

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

Les contrats de production font écho à une actualité forte car ils répondent aux objectifs de la loi EGALIM en particulier sur le renforcement du dialogue entre l'amont et l'aval pour progresser vers des objectifs partagés, tant sur les prix que sur les modes de production pour mieux satisfaire la demande sociétale. Le dernier rapport du groupe de travail du médiateur agricole appelle ainsi à ce que les parties s'entendent sur des démarches de progrès¹⁶. Le contrat de production, parce qu'il intègre une discussion sur les conditions de production, est un outil d'alignement des parties pour construire ce co-engagement dans des pratiques plus durables.

Ce dernier point conduit aussi à tenir compte de la gouvernance contractuelle, au-delà de la description du contrat lui-même, pour apprécier la manière dont les contrats de production mobilisent d'autres acteurs contribuant au changement. L'incomplétude des contrats rend les

¹⁶ Le groupe de travail initié par le médiateur agricole en 2019 et réunissant les fédérations des entreprises prenant part aux négociations commerciales (Coop de France, ANIA, ILEC, FCD, FCA) précise qu'il existe « une réelle attente des fournisseurs d'une meilleure prise en compte du contexte économique général et spécifique de leur filière, mais aussi des innovations entreprises et de leurs efforts en matière de responsabilité sociale et environnementale. Sur ce dernier point, les enseignes se disent prêtes à prendre en compte ces efforts mais regrettent qu'ils ne soient pas suffisamment étayés. Il s'agit d'une démarche de progrès identifiée par l'ensemble des membres du groupe de travail. » <https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles>

dispositifs organisationnels, l'environnement institutionnel et les relations entre parties essentiels pour réduire le risque de rupture contractuelle¹⁷, et cet environnement institutionnel est aussi un espace de diffusion des pratiques développées par les co-contractants. La lisibilité de la filière sous contrat peut être considérée comme un proxy de la diffusion des nouveaux systèmes de production que la filière développe.

L'ensemble de cette synthèse de la vision du contrat de production par les économistes et les juristes, à partir de la littérature et de la documentation professionnelle existante, nous permet de converger vers une définition commune du contrat de production comme « **un contrat passé avant la mise en production (semis ou lancement d'une nouvelle campagne de production) conduisant à définir conjointement des conditions de prix, de quantité, de qualités et de conditions techniques de production** », certains contrats pouvant étendre les conditions au domaine du transport, ou du stockage.

Section 3. Matériel et méthodes pour comparer des démarches de contrats de production dans les filières du végétal

Afin de renforcer la connaissance empirique de ces dispositifs contractuels et les impacts que ces démarches peuvent avoir dans l'accompagnement du changement dans les filières, nous avons construit un questionnaire d'enquête en ligne, renseigné au printemps-été 2021 par 8 filières du végétal ayant mis en place des CdP. Ces filières concernent la production de : féverole en alimentation animale (AA), maïs à éclater en alimentation humaine (AH), pois chiche (AH), pois protéagineux (AH), soja (AH), cassis (AH), blé dur (AH), soja (AA). Pour chaque filière ce questionnaire a été adressé à un organisme collecteur/stockeur (OS) et, le cas échéant, à un industriel transformateur aval liés par un contrat de production à l'OS. L'intérêt ici étant avant tout de donner à voir de l'existence de ces dispositifs contractuels et d'interroger la pertinence d'un agenda de recherche renouvelé sur ces démarches, une seule personne des deux maillons a été sollicitée pour rendre compte de la démarche contractuelle de sa filière. Tous ces OS organisent aussi des CdP avec leurs agriculteurs adhérents pour construire la production contractualisée avec l'aval. La présente enquête a essentiellement visé à enquêter la relation contractuelle de l'OS et aucun agriculteur sous contrat n'a été interrogé.

Le choix de ces filières végétales a été guidé d'une part par un souci d'homogénéité des contraintes biologiques visant à favoriser la comparaison. Il a aussi été orienté par une connaissance antérieure de ces démarches, certains de ces opérateurs ayant été déjà interviewés par le passé par l'un des auteurs. Cette inter-connaissance recherche-opérateur a favorisé une relation de confiance pour répondre à une enquête sur un sujet stratégique comme la contractualisation, et sur lequel les opérateurs sont généralement peu enclins à communiquer. En même temps, les opérateurs sont demandeurs d'informations sur les pratiques de leurs pairs en matière de contractualisation. Cela a conduit à ne pas citer les opérateurs interrogés et à leur adresser une version de cet article pour validation. De plus, le choix d'adresser un même questionnaire fermé aux opérateurs a été motivé par la volonté de conduire une analyse comparative la plus objective possible (comparativement à des informations recueillies en entretiens semi-ouverts) et d'envisager la manière dont un tel sujet, la contractualisation, pouvait faire l'objet d'un dispositif d'enquête dématérialisé. Le questionnaire complet est

¹⁷ Car ces dispositifs augmentent la confiance des parties en prévoyant des sanctions crédibles.

accessible en ligne (Magrini et al., 2021). Le Tableau 2 résume les principales informations recueillies.

Tableau 2. Principales dimensions analysées et variables considérées dans l'enquête par questionnaire

Concept analytique	Délimitation	Variables considérées
Structure de gouvernance des transactions	Le contenu des contrats et l'organisation des négociations	Clauses contractuelles (Encadré 1) Date de démarrage et fréquence des transactions sous contrat Négociations bilatérales ou collectives
Partage des connaissances	Dispositifs visant à partager les informations et les connaissances	Remontée d'informations techniques, réunions collectives entre agriculteurs, conseil technique
Investissements immatériels	Développement des connaissances	Appréciation du progrès technique des agriculteurs
Investissements Matériels	Investissements dans des outils de collecte, de stockage, de transformation	Appréciation du rôle du contrat dans la sécurisation des investissements
Démarche de progrès	Dialogue et évolution des pratiques en faveur de la durabilité	Adoption d'une charte spécifique Engagement des cocontractants dans une démarche commune
Equité de la démarche	Par rapport au prix	Appréciation des cocontractants en termes d'équité de la démarche
Lisibilité de la filière	Renforcement de la lisibilité de la filière vis-à-vis d'autres parties prenantes	Appréciation
Droit de la concurrence	Adéquation du droit de la concurrence avec les CdP	Appréciation

Section 4. Analyse comparative de filières sous contrats de production et coordination du changement

Le tableau 2 synthétise les principales informations recueillies auprès des filières interrogées.

Tableau 2. Synthèse des informations recueillies auprès des opérateurs de filière interrogés

Modalités principales des CdP	F1 Féverole AA	F2 Maïs à éclater AH	F3 Pois chiche AH	F4 Pois protéag. AH	F5 Soja bio AH	F6 Cassis AH	F7 Soja AA	F8 Blé dur bio AH
Organisations liées par CdP								
-organisme de collecte <i>Vendeur</i>	une coopérative	une coopérative	une coopérative	une coopérative	une coopérative	une coopérative	une coopérative achetant auprès d'agriculteurs	une coopérative
-organisme aval <i>Acheteur</i>	un fabricant d'aliment du bétail	non enquêté, industriel en Angleterre	un grossiste (n'a pas souhaité répondre à l'enquête)	un industriel de 1 ^{ère} et 2 ^e transformation	un industriel de 1 ^{ère} et 2 ^e transformation	un industriel de 1 ^{ère} et 2 ^e transformation	sous CdP pour fabriquer des aliments du bétail vendus aux éleveurs	un industriel de 1 ^{ère} et 2 ^e transformation
Année de démarrage CdP	2018/2019	1994	2010	2016/2017	2000	2009	2015	2019*
Tonnage annuel moyen sous CdP des 3 dern. années	V: 1000 A: 5000	V: 12000	V: 5000	V: 15000 A: +50000	V: 15000 A: 15000	V: 400 A: 400 et 1300	1000	V: 1000 A: 13000
Périodicité du CdP	pluriannuel 3 ans	annuel	pluriannuel 3 ans	annuel	annuel	pluriannuel 10 ans	annuel	pluriannuel 3 ans
Modalités de négociations	L'achat. négocie avec plusieurs vend. à la fois	Le vend. négocie avec plusieurs achet. à la fois	Vendeur et acheteur négocie unilatéralement	Vendeur et acheteur négocie unilatéralement	Vendeur et acheteur négocie unilatéralement	Vendeur et acheteur négocie unilatéralement	n.c.	Vendeur et acheteur négocie unilatéralement
Participation d'un organisme tiers aux négociations	Une asso. fédère vendeurs (créée en 2002) qui contractualisaient sur d'autres cultures avant la contractualisation sur féverole	Non	Non	Non	Non	Une SICA fédérant d'autres coopératives vendeuses et l'interprofession AFIDEM	Non	Association regroupant des industriels et organismes stockeurs autour de la filière blé dur en bio créée en 2012
Prise en compte de critères dans sélection agriculteurs sous CdP								
- technicité et savoir-faire	non	oui	oui	non	oui	oui	oui	oui
- proximité géographique à la coopérative	oui	oui	oui	non	oui	oui	oui	oui

Légende: CdP Contrat de production; A Acheteur; V Vendeur; Fi Filière enquêtée n°i ; AA débouché pour l'alimentation animale ; AH débouché pour l'alimentation humaine; na non répondu ; nc non concerné. * L'industriel interrogé utilise des contrats de production avec d'autres fournisseurs depuis 1997.

Modalités principales des Cdp	Féverole AA	Maïs à éclater AH	Pois chiche AH	Pois protéag. AH	Soja bio AH	Cassis AH	Soja AA	Blé dur bio AH
Critères spécifiques du CdP :								
- choix de variétés	oui	oui	oui	oui	non	oui	oui	oui**
- caractéristiques visuelles des graines	oui	non	oui	oui	oui	oui	non	oui
- qualités organoleptiques ou nutritionnelles	oui	non	non	oui	oui	oui	non	oui
- résidus de pesticides	non	oui	oui	oui	non (prod. AB)	oui	non	oui
- qualité bactériologique au-delà règlement.	non	oui	non	oui	non	oui	non	oui
- garantie absence OGM	oui	oui	non	oui	oui	non	oui	non
- origine géographique	oui	non	non	oui	oui	oui	oui	oui
- certification (HVE, AB, ISO...)	oui	oui	oui	oui	oui	non	oui	oui
- liés à l'itinéraire technique	oui	oui	non	oui	non	oui	oui	oui
- modalités récolte, tri	non	oui	non	oui	non	oui	non	oui
modalités de stockage	non	non	non	oui	non	oui	non	oui
- modalités de transports	non	non	non	oui	non	oui	non	oui
- autres	isolement lots			traçabilité et audit agricult.		hygiène personnel, emballages		
La formule de prix inclut:								
- prix d'achat minimum garanti	oui	non	oui	non	oui	non	non	oui
- prix plafond	oui	non	non	non	oui	non	non	non
- prix fixe	non	non	non	non	non	oui	non	oui
- indexation sur cours du bien sous contrat	non	oui	non	non	non	non	oui	non
- indexation sur le cours d'un autre bien	oui, le blé	non	non	oui, le blé	non	non	non	non
- grille de bonification/raréfaction	oui	non	non	non	oui	non	non	non
- complém. prix liées à commercialisation	non	non	non	non	non	non	non	non
- autre forme de complément de prix	oui (remontée des pratiques, semences certifiées)	oui (prime rendement, couvert végétal, à l'hectare)	non	oui (prime durabilité/filière)	non	prix fixe indexé sur IPAMPA	oui	non
Clauses de révision	Oui, prix et quantités	non	non	oui sur quantités	Oui, prix et quantités	Oui, prix et quantités	non	oui sur quantités

Légende: CdP Contrat de production; A Acheteur; V Vendeur; Fi Filière enquêtée n°i ; AA débouché pour l'alimentation animale ; AH débouché pour l'alimentation humaine; na non répondu ;

** entente sur le choix des variétés sans clause formelle dans le contrat de production

Impacts et démarches associées au CdP	Féverole AA	Maïs à éclater AH	Pois chiche AH	Pois protéag. AH	Soja bio AH	Cassis AH	Soja AA	Blé dur bio AH
Suivi/conseil technique de la production imposé								

- suivi technique avec remontée d'information par l'agriculteur	oui	oui	non	oui	oui	non	oui	non
- suivi technique avec remontée d'information par un conseiller	oui	oui	non	non	non	oui	oui	oui
- réunions techniques entre agriculteurs sous CdP	oui	oui	oui	non	non	oui	non	non
- mise en place ou renforcement du conseil avec la démarche contractuelle	conseil techn. existant renforcé	conseil techn. mis en place avec les CdP	pas de conseil technique spécifique	conseil techn. mis en place avec les CdP	conseil techn. mis en place avec les CdP	conseil techn. existant renforcé	pas de conseil technique spécifique	conseil technique existant a été renforcé
La maîtrise technique de la production par l'agriculteur est jugée comme meilleure depuis la mise en place de la démarche contractuelle	Oui, plutôt	nsp	nsp	Oui, plutôt Tout à fait	Avis partagé	Oui, plutôt	Oui, plutôt	V: Oui, plutôt A: oui, tout à fait
Un démarche de progrès entre les parties s'est mise en place avec la démarche contractuelle	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
La démarche contractuelle a-t-elle sécurisé les investissements matériels de production ?***	V: nsp A: oui, tout à fait	oui tout à fait	nsp	V/A: oui, tout à fait	V: oui, plutôt A : plutôt non car aurait investi sans CdP	V/A : plutôt oui	oui, plutôt	V: non car investissait déjà dans ces équipements A: na
Les investissements liés à la production sous contrat sont très spécifiques (non redéployables sans coûts importants)	V: non, plutôt A: oui tout à fait	oui tout à fait	V: oui, plutôt	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	V: oui, plutôt A: nsp	V/A: oui, plutôt	oui tout à fait	V: non, pas du tout A: na
Le CdP stabilise les prix dans le temps	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	oui, plutôt	V: oui, plutôt	V: oui tout à fait A: oui, plutôt	V: plutôt non A: oui tout à fait	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	oui, plutôt	V: plutôt oui A: na
Prix du CdP semble-t-il plus équitable que celui d'un contrat commercial ?	V:nsp A: similaire	nsp	V: plus équitable A:	V/A: plus équitable	V: similaire A: plus équitable	V: plus équitable A: nsp	oui, plutôt	V: similaire A: plus équitable
Le CdP a favorisé le développement de dispositifs de connaissances partagées	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	oui, plutôt	V: non, plutôt	V/A: oui tout à fait	V/A: oui tout à fait	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	oui, plutôt	V: oui, tout à fait A: oui, plutôt
Les agriculteurs sous contrat ont réalisé des progrès techniques significatifs	V: plutôt non A: oui tout à fait	oui, plutôt	V: non, pas du tout	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	V: plutôt non A: oui plutôt	V: non, plutôt A: oui, plutôt	oui, plutôt	V: oui, tout à fait A: oui, tout à fait

Le dialogue nécessaire à la mise en place du contrat de production permet d'engager des discussions sur l'évolution des pratiques agricoles	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	oui, plutôt	V: non, plutôt	V/A: oui tout à fait	V: plutôt non A: oui tout à fait	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	oui, plutôt	A: oui, plutôt
La mise en place du contrat de production renforce la lisibilité de la filière concernée vis-à-vis d'autres parties prenantes	V: nsp A: oui tout à fait	oui, plutôt	V: oui, plutôt	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	V: oui plutôt A: oui tout à fait	V: oui, plutôt A: oui tout à fait	oui tout à fait	A: oui, plutôt
Perception vis-à-vis du droit de la concurrence								
- ce droit freine les démarches de CdP	V: oui, plutôt A: non, plutôt	nsp	V: non, pas du tout	V/A: non, plutôt	V: plutôt non A: nsp	V: oui, tout à fait A: oui, plutôt/nsp	plutôt non	A: non, pas du tout
- ce droit offre un cadre juridique adapté pour les démarches de type CdP	V: oui, plutôt A: nsp	nsp	V: oui, plutôt	V: oui, tout à fait A: nsp	V: plutôt non A: nsp	V: non, plutôt A: non plutôt/nsp	oui, plutôt	A: non, pas du tout

*** Plus précisément les réponses proposées dans l'enquête étaient : "oui, tout à fait car mon organisation n'aurait pas du tout investi sur cette production en l'absence de ces contrat de production ; "Plutôt oui, car mon organisation aurait investi sur cette production, mais avec des montants plus bas en l'absence de contrat de production"; "Plutôt non, car mon organisation aurait investi autant sur cette production même en l'absence de contrat de production"; "Non pas du tout, car mon organisation investissait déjà fortement sur cette production et aurait poursuivi ses investissements même en l'absence de contrat de production"

Brièvement au regard des questions sur la sécurisation de l'investissement et la perception de la spécificité des actifs liés aux contrats, les réponses tendent à confirmer la littérature : pour toutes les filières ces contrats tendent à sécuriser des investissements, dont la perception de spécificité tient aux choix de critères de qualité spécifiques que l'on retrouve dans les clauses. Mais au-delà de ces raisons contractuelles, les réponses confirment des enjeux importants dans la construction des connaissances et la transformation des systèmes de production. Nous comparons donc ces démarches contractuelles essentiellement au regard de leurs modalités de mise en œuvre (4.1) et de leurs effets perçus (4.2).

4.1 Gouvernance et clauses contractuelles

La périodicité du contrat varie d'un contrat annuel à pluriannuel sur 3 ans. Une seule filière affiche une durée de 10 ans: il s'agit d'une filière de vergers dont la rentabilité des plantations s'inscrit sur des pas de temps plus long qu'en grandes cultures. Ce résultat suggère que les contraintes biologiques à l'origine de spécificités d'actifs contribuent à façonner les relations contractuelles. Généralement les contrats pluriannuels s'accompagnent de clauses de révision annuelle afin d'ajuster les prix ou les quantités, le plus souvent en lien avec les conditions de marché. Les négociations sont essentiellement bilatérales entre un vendeur et un acheteur, à l'exception d'une filière dont les négociations s'opèrent au travers d'une association fédérant à la fois les vendeurs et l'acheteur. Dans une filière interrogée, les négociations du vendeur s'opèrent avec plusieurs acheteurs à la fois, ce qui peut, certes, économiser des coûts de gestion de la négociation mais réduit son pouvoir de négociation. Trois filières interrogées citent un organisme tiers aidant à la bonne réalisation de ces négociations et qui vise le plus souvent à regrouper les vendeurs (OP), nuanciant le principe de négociations bilatérales. Les arrangements organisationnels qui encadrent les négociations restent donc variables et si le principe de négociations bilatérales entre un vendeur (une OP) et un acheteur (un industriel) reste le plus fréquent, il reste à nuancer selon la participation d'organismes tiers à ces négociations.

Hormis une filière, toutes affichent des critères de sélection des agriculteurs pour fournir la production sous contrat. Les OP ayant un CdP avec l'aval, organise en amont des CdP avec les agriculteurs pour sécuriser la production; et aussi, comme nous l'expliquons plus loin, cibler les dispositifs d'organisation des échanges d'information et de partage des connaissances techniques. Il apparaît donc logique que des critères de sélection soient mis en place. La proximité géographique à la coopérative est un critère cité par toutes les filières interrogées. Ceci facilite l'organisation plus tracée et ciblée de ces échanges. Egalement, la technicité des agriculteurs est souvent avancée comme un critère de sélection, confirmant que dans le cadre du développement d'une nouvelle filière ou d'exigences de qualités spécifiques différenciantes du marché standard, des savoir-faire spécifiques sont attendus; et une capitalisation sur ces savoirs permettra ex-post de développer ces démarches de production à d'autres agriculteurs. En effet, la remontée d'information et le partage des connaissances techniques pour développer la filière seront d'autant plus efficaces qu'elles sont issues d'agriculteurs expérimentés.

La plupart des clauses contractuelles précisées à l'Encadré 1 sont utilisées dans les CdP des filières interrogées. Dans l'ordre des clauses spécifiques les plus fréquentes, qui attestent de modes de production différenciant du marché standard on recense : le choix des variétés; des certifications de type HVE, AB, ISO...; des caractéristiques visuelles et organoleptiques; des spécifications relatives à l'itinéraire technique; la traçabilité et l'origine de la production; les résidus de pesticides; l'absence d'OGM; et pour moins de la moitié des filières interrogées,

s'ajoutent des spécifications liées à des qualités bactériologiques, aux modes de collecte, stockage et transport et stockage.

Les filières interrogées reconnaissent une spécificité des actifs liés à la production sous contrat. D'une part, la grande majorité reconnaît que les investissements liés à la production sous contrat sont non redéployables sans coûts importants ; d'autre part, les filières interrogées tendent aussi à reconnaître que la démarche contractuelle a sécurisé leurs investissements sur cette production.

Les formules de prix confirment aussi des modalités de rémunération particulières reposant sur un principe de flexisécurité, dans le sens où les opérateurs définissant à l'avance la manière dont le prix sera établi, ils peuvent anticiper un prix espéré ; mais ce prix reste relativement flexible puisque qu'il est, le plus souvent, indexé sur un cours (de la production concernée ou autre) et/ou associé à un tunnel de prix. De plus, pour la plupart, un mécanisme incitatif est associé à la rémunération au travers d'une grille de bonification et/ou de primes spécifiques liées à certaines pratiques de production.

4.2 Effets de la démarche contractuelle

Les résultats montrent que ces démarches contractuelles sont toutes associées à un développement des connaissances techniques ainsi qu'à une stratégie de différenciation de marché. Hormis une filière, toutes organisent une remontée d'informations techniques liées aux pratiques des agriculteurs, soit directement par l'agriculteur, soit par l'intermédiaire d'un conseiller de la coopérative. A cela s'ajoutent, pour plus de la moitié des filières interrogées, des réunions d'échanges entre agriculteurs sous contrat. Ces remontées et partages d'information permettent alors de construire un conseil technique plus ciblé et adapté aux réalités productives; car hormis une filière interrogée, toutes déclarent avoir renforcé ou mis en place un conseil technique pour la culture sous contrat. In fine, hormis une filière qui n'a pas de remontée d'information suivie, toutes s'accordent sur le fait que cette démarche contractuelle a favorisé le développement de dispositifs de connaissances partagés. Cependant, l'effet de ce conseil et de la diffusion des connaissances pour permettre un progrès significatif des agriculteurs sur la maîtrise technique de la production reste plus discutable. Une moitié d'opérateurs jugent qu'il existe un progrès significatif depuis la mise en place de la démarche contractuelle, tandis qu'une autre moitié n'a pas d'avis tranché, voire estiment qu'il n'y a pas eu de progrès (4 avis en ce sens par les vendeurs, et ce malgré un critère de sélection des agriculteurs sous contrats relatif à leur technicité). Il semble donc que cette perception relative au progrès technique peut être difficile à établir, notamment s'il n'existe pas d'analyses sur des indicateurs de mesure tels que les rendements et les critères de qualité exigés (nous n'avons pas interrogé la manière dont ces informations sont traitées). En outre, cet avis de progrès suppose d'avoir eu un suivi de long terme de cette démarche, qui peut être variable d'un répondant à l'autre.

De plus, pour toutes les filières interrogées, le dialogue instauré par la démarche contractuelle a favorisé celui d'une démarche de progrès entre les parties, confirmant l'effet direct des interactions entre les parties sur la construction d'apprentissages et de réflexions communes sur l'amélioration des conditions de production. Ce point nous apparaît majeur sur l'intérêt de ces démarches contractuelles au regard des enjeux de transformation des systèmes de production.

Au-delà des effets d'apprentissage induits et reconnus par la plupart des opérateurs interrogés, la démarche contractuelle présente d'autres avantages propices à un développement pérenne de

la filière. En premier et en lien avec les formules de prix, les opérateurs s'accordent sur un effet de lissage et de stabilisation des prix dans le temps. Est aussi confirmé un renforcement de la lisibilité de la filière vis-à-vis d'autres parties prenantes. Des commentaires libres précisent que cela permet de renforcer la reconnaissance de la filière dans l'octroi d'aides ou de subventions à l'investissement, mais aussi vis-à-vis du consommateur final.

En revanche, les avis sont plus partagés sur l'effet de la démarche contractuelle au regard de l'amélioration des relations commerciales en termes d'équité. Si ceux qui ont répondu à la question déclarent tous que ces relations leurs apparaissent plus équitables que dans le cadre d'un contrat de vente post-récolte - dans lequel le dialogue entre les parties est moins développé - beaucoup n'ont pas su donner un avis tranché. Un commentaire libre indique qu'a priori si ces contrats de production ont lieu alors qu'ils génèrent des coûts de gestion et d'adaptation, c'est que les parties considèrent qu'elles "y gagnent ensemble" et donc qu'un contrat de production accepté par les deux parties est "nécessairement" plus équitable. De plus, tous les opérateurs interrogés reconnaissent qu'une "démarche de progrès entre les parties" s'est mise en place avec la démarche contractuelle, confirmant une bonne entente et un renforcement des liens entre l'amont et l'aval dans ces démarches.

Enfin, concernant l'adéquation du droit de la concurrence avec ces démarches contractuelles, les réponses suggèrent des avis mitigés appelant à plus d'investigations pour comprendre les raisons de ces avis contradictoires. En effet, pour une partie des répondants ce droit ne semble pas adapté aux CdP, bien que la plupart considèrent que cela n'a pas freiné leur démarche.

Section 5. Proposition d'un agenda de recherche sur l'étude des contrats de production

Si les informations recueillies auprès des opérateurs interrogés tendent à confirmer que les dispositifs contractuels constituent un outil d'accompagnement au changement dans les filières, ce travail soulève aussi de nombreuses limites qu'il convient de dépasser. Cette section ouvre sur un agenda de recherche renouvelé sur les contrats de production.

5.1 Les contrats de production comme outil de coordination du changement dans les filières : quels progrès pour quels changements ?

Comme expliqué en section 2, les relations contractuelles entre opérateurs des filières sont fortement régies par le droit de la concurrence afin de réduire le risque d'entrave à la concurrence. Mais ces ententes disposent de régimes dérogatoires, tout particulièrement pour laisser aux opérateurs des filières le temps nécessaire aux apprentissages qui permettront des gains d'efficacité. Face aux enjeux de transition vers la durabilité, ces dérogations prennent également sens pour soutenir des filières engagées dans un renouvellement des pratiques ou des démarches de progrès vers des pratiques durables. Pour autant, nous avons observé des avis partagés sur les apprentissages des agriculteurs. Il reste donc nécessaire d'objectiver ces progrès pour apprécier l'efficacité de ces dispositifs contractuels, et en retour, l'efficacité des politiques publiques qui pourraient accompagner la structuration de ces contrats ; comme par exemple, une orientation prioritaire des aides à la production auprès des agriculteurs ou OP engagés dans des démarches contractuelles de long terme. Il conviendrait, par exemple, de comparer des critères d'appréciation de ces progrès collectifs tels que les rendements moyens et diversité de

l'assolement du bassin ayant des agriculteurs sous contrat *toutes choses égales par ailleurs* comparativement à des bassins ayant très peu ou pas du tout d'agriculteurs sous contrat de production. Ces évaluations permettraient d'apprécier si les aides agricoles ont effectivement un effet de levier plus fort si elles sont orientées dans des filières qui se coordonnent sur un pas de temps de plusieurs années. D'ailleurs, c'est ce que laisse suggérer le rapport de la Cour des Comptes sur la filière des biocarburants (cité en section 2) : des aides massives à l'investissement ont été apportées par l'Etat auprès des opérateurs engagés dans le développement des agrocarburants, les coopératives ont développé des contrats de production avec les agriculteurs pour la culture du colza qui alors était mineure dans les années 1990 et devenue aujourd'hui une importante culture des assolements en France. Pour autant, pour apprécier objectivement cet effet, nous ne disposons pas d'informations sur le nombre d'agriculteurs - qu'ils exercent pour eux-mêmes ou pour le compte d'autrui en tant que prestataires de services - qui étaient sous contrat par rapport à ceux ne l'étant pas. Sachant également, qu'une mesure des externalités de connaissances pourrait être approchée par des méthodes d'économétrie spatiale visant à comparer les rendements des agriculteurs sous contrats avec ceux ne l'étant pas dans le temps. Cependant, cette analyse ne peut pas être menée dans le cas de production n'existant que sous contrat, ce qui est souvent le cas des cultures de diversification.

Ensuite, il s'agit aussi d'apprécier la manière dont les espaces de dialogue qu'ouvrent les dispositifs de gouvernance contractuelle favorisent la construction de systèmes de production et de consommation plus durables. En ce sens, il s'agit de comprendre comment certains opérateurs porteurs de démarches de durabilité parviennent à engager, à leurs côtés, d'autres opérateurs dans de telles démarches, co-construisant progressivement des pratiques plus durables en lien avec les attentes des consommateurs. En particulier, dans les filières longues, les opérateurs aval susceptibles d'avoir une meilleure connaissance du marché et des attentes du consommateur, sont susceptibles d'orienter plus fortement l'amont de la filière à s'engager dans ces démarches. Réciproquement aussi, les OP sont porteurs des revendications des agriculteurs, et tout particulièrement des nouvelles générations d'agriculteurs de plus en plus soucieuses d'adopter des pratiques agroécologiques. Il s'agit là aussi d'objectiver les progrès réalisés en termes d'adoption de pratiques plus durables par une comparaison dans le temps des cahiers des charges liés à ces contrats. Il serait également intéressant de porter l'attention sur les arrangements contractuels qui définissent les relations de sous-traitance, ceux amont-amont entre un agriculteur donneur d'ordre et un prestataire de service, mais également ceux qui lient une entreprise « donneur d'ordre » et un agriculteur qui fait la prestation pour le compte de cette dernière. Ces arrangements méritent d'autant plus l'attention que la sous-traitance constitue une forme d'organisation hybride par excellence qui concentre, voire exacerbe dans certains cas, les problématiques et de coûts de transaction et d'apprentissage collectif, et qu'elle concerne aujourd'hui 7 agriculteurs sur 10 pour tout ou partie de leurs travaux de culture et une pluralité de prestataires de service dont le rôle dans l'approvisionnement des filières est devenu central.

Plus largement également, il serait intéressant de mieux évaluer les impacts en termes d'emploi et d'investissement dans les territoires où ces filières sous contrat se développent. En effet, dans la mesure où ces CdP soutiennent des démarches d'investissement de long terme, ces dispositifs contractuels deviennent des outils d'ancrage des investissements dans les territoires. Ainsi, ces contrats de production peuvent être considérés comme les prémisses de systèmes d'innovation dont la manière dont les connaissances sont appropriées et diffusées dépendent du réseau d'acteurs engagés, comme le suggèrent Cholez et Magrini (2020).

5.2 Les contrats de production et les droits de propriété sur les connaissances

Les progrès réalisés tiennent en grande partie au développement des connaissances techniques sur les productions agricoles ou leur transformation. Pour cela, les opérateurs sont amenés à recueillir un ensemble de données techniques auprès des agriculteurs afin de les analyser et d'en tirer des éléments de conseil pertinent pour le développement de la culture. Pour autant la question du partage des connaissances reste un débat épineux. Les agriculteurs qui se sont initialement engagés dans le développement d'une culture et qui ont mis à disposition ces données techniques, peuvent considérer l'utilisation de leurs connaissances dans d'autres bassins de production comme préjudiciables à leur propre intérêt. Dans une logique purement économique, l'augmentation de l'offre de production entraîne une baisse des prix et donc de la rente que ces agriculteurs obtiennent dans un contexte de rareté ou d'émergence de la filière. Mais cette rente peut aussi être considérée comme une forme de rémunération pour la mise à disposition de ces données techniques, servant ex-post au développement de la connaissance de la culture en question à une échelle plus large. Ainsi le droit de la concurrence peut accepter l'existence d'une rente temporaire au service d'un intérêt général plus large. Dans tous les cas, une clarification des règles de propriété intellectuelle et d'usage de ces données permettrait de renforcer l'équité des démarches contractuelles et leurs effets d'entraînement pour la diffusion des connaissances ainsi développées, dans une perspective de transition des filières à plus grande échelle. In fine, l'analyse des contrats de production ouvre un agenda de recherche sur la manière dont les connaissances qui s'accumulent avec le développement d'une culture ou d'une façon de produire, dans un bassin, s'étend progressivement à d'autres bassins en fonction des modalités de protection des données choisies et des externalités de réseaux. Par ailleurs, au-delà de la dimension strictement informationnelle, les agriculteurs sous contrat de production, par la production de produits de qualité spécifique, contribuent à la structuration d'une identité collective et à la différenciation d'un marché. Ils sont donc légitimes à négocier une part de la valeur d'échange issue de la coordination, qu'ils ont contribué à créer. Ces droits de propriété peuvent être incorporels dans le cas de dépôt d'une marque collective, mais ils peuvent aussi être intangibles lorsqu'ils résultent d'une capacité d'organisation collective.

5.3 Le débat entre efficacité économique et progrès

Enfin, au-delà de la protection de ces démarches parce qu'elles favoriseraient une démarche de progrès, il reste essentiel de disposer d'outils de mesure des marges des opérateurs. D'abord pour apprécier le degré d'équité des relations dans la filière, permettant un partage de la valeur ajoutée jugé plus équitable, en fonction des modalités de négociation associées à ces contrats. Et ce d'autant plus que différentes formes de gouvernance s'opèrent entre négociation bilatérale ou collective.

Ensuite, parce que comme ces dispositifs contractuels relèvent d'ententes sur les prix entre les opérateurs, le risque reste celui d'un accaparement trop élevé des marges réalisées au détriment du surplus pour le consommateur. Le droit de la concurrence européen est en effet conçu en ce sens pour éviter le risque d'une réduction trop forte de la concurrence sur le marché. La concurrence sur les marchés reste, pour les économistes, le principe de base du progrès économique au sens d'une utilisation de plus en plus efficiente des facteurs de production. Mais cela reste un débat complexe, car au-delà de la réduction du surplus pour le consommateur (qui s'apprécie à partir des prix pour le consommateur), il s'agit aussi de s'interroger sur le devenir de cette marge : sert-elle prioritairement à investir pour développer des pratiques vertueuses, ou sert-elle à rémunérer les facteurs de production de manière déséquilibrée entre travail et

capital, comparativement à d'autres secteurs ? La connaissance des prix, des coûts de production et des marges, reste donc nécessaires pour apprécier le degré de concurrence dans les filières. C'est en ce sens que France AgriMer développe des observatoires et que ces données sont particulièrement utiles pour aider les opérateurs à définir des formules de prix incitatives, sans être jugées sources de marges préjudiciables aux principes de concurrence. Il convient donc qu'en parallèle du développement de démarches contractuelles sur des cultures mineures, par exemple, se mettent en place des dispositifs d'observation des prix et des coûts pratiqués qui puissent être distingués en fonction du dispositif contractuel. Une telle démarche est actuellement initiée par France AgriMer Occitanie avec le développement des cultures de lentilles et de pois chiches.

5.4 Quelle reconnaissance et développement des dispositifs de type CdP ?

Le CdP ne dispose pas à ce jour de définition juridique officielle bien que son usage puisse s'inscrire dans différents domaines du droit. Notre analyse suggère aussi que le CdP fait un écho fort aux objectifs de la loi EGALIM visant à promouvoir de meilleures relations commerciales entre l'amont et l'aval, et à instaurer un espace de dialogue plus serein et stable dans le temps pour favoriser les conditions de la transition agroécologique des filières. D'autres analyses de ces démarches contractuelles, dans d'autres filières, restent nécessaires pour mieux apprécier comment la définition du CdP que nous avons proposée peut être généralisée à une définition plus large et englobante de démarches similaires dans tout type de filière agricole. Un consensus terminologique pourra permettre la mise en place d'études statistiques sur ces démarches, permettant alors de mieux répondre aux questions précédentes avancées. Les questions posées ne pourront être étudiées que si un dispositif permet de suivre et d'observer ces contrats dans le temps. Au-delà d'un suivi statistique pour quantifier le poids de ces démarches contractuelles dans l'organisation des transactions, il s'agit de comparer les agriculteurs et opérateurs sous contrats et ceux qui ne le sont pas. Les effets présumés d'une construction de nouveaux systèmes plus rapidement et/ou plus orientés vers la durabilité, grâce à la coordination étroite que ces dispositifs contractuels favorisent, restent à être attestés de manière plus large. Plus précisément, en comparant des profils d'agriculteurs similaires, il s'agit d'évaluer l'effet propre du contrat en estimant si les agriculteurs sous CdP développent des pratiques plus qualitatives que des agriculteurs qui ne le sont pas ; voir s'ils sont plus performants parce que bénéficiant d'un dispositif de conseil dédié ou renforcé. Conduire une telle comparaison suppose que des informations sur les pratiques contractuelles des agriculteurs soient renseignées dans les enquêtes de la statistique agricole, de manière aussi suffisamment générique pour permettre la comparaison entre filières.

Conclusion

L'objectif de cet article était de revenir sur la compréhension des mécanismes économiques et des règles de droit qui s'appliquent autour de l'usage des contrats de production, et de confronter les usages et effets perçus de ces CdP par différentes filières, pour converger vers une définition de base à partir de laquelle un agenda de recherche peut être construit; et tout particulièrement sur la manière dont ces contrats peuvent être un levier d'accompagnement des transitions dans les filières. Dans le contexte de nouveaux projets de loi sur la contractualisation dans les filières agricoles, cet article apporte des éléments de compréhension importants pour les pouvoirs publics afin, d'une part, de développer un dispositif de suivi statistique de ces

modes de coordination, et d'autre part, de considérer les contrats de production comme un effet de levier des politiques de transition agricole. Cette recherche contribue aussi à apporter une réflexivité aux opérateurs économiques dans l'usage de ces contrats pour gagner en efficacité et accélérer les changements dans lesquels leur filière s'engage.

Remerciements

Ce travail s'inscrit dans le projet PPR SPECIFICS (ANR-20-PCPA-0008) du Programme Prioritaire de Recherche Cultiver et Protéger Autrement financé par l'Agence Nationale de la Recherche (ANR). Les auteurs remercient tous les opérateurs ayant accepté de participer à cette enquête et pour leurs contributions à ces réflexions.

Références

- Berger, Y., et al. (2015). "Mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française." Rapport CGAAER, 80p.
- Bijman, J. (2008). Contract farming in developing countries: an overview. working paper. Wageningen University, department of business administration.
- Capillon, A., Valceschini, E. (1998). La coordination entre exploitations agricoles et entreprises agro-alimentaires : un exemple dans le secteur des légumes transformés. *Études et recherches sur les systèmes agraires et le développement*, 259-274
- Cholez C., Magrini M-B., 2020, How production contracts foster resources system building for sustainability transition? A cross-country comparative analysis on alternative agrifood value-chains in Europe. International Sustainability Transition Conference, https://www.researchgate.net/publication/350313059_Production_contracts_as_a_networking_lever_for_system_building_Some_evidence_from_a_comparative_analysis_of_agrifood_value-chains_in_Europe
- Cholez, C., Magrini, M.-B., Galliano, D. (2020). Exploring inter-firm knowledge through contractual governance: a case study of production contracts for faba-bean procurement in France. *Journal of Rural Studies*, 73,135-146.
- Cholez C., 2019. Structure de gouvernance des transactions et dynamique des connaissances inter-firmes dans la création de filière. Thèse de doctorat de l'Université de Toulouse. <http://www.theses.fr/2019INPT0075>
- Cholez, C., Magrini, M.-B., & Galliano, D. (2017). Les contrats de production en grandes cultures. *Coordination et incitations par les coopératives. Économie rurale*, 360(4), 65-83.
- Cartron F., Fichet J-L., 2020. Vers une alimentation durable : Un enjeu sanitaire, social, territorial et environnemental majeur pour la France. Délégation Sénatoriale à la Prospective, Rapport d'information n°476 déposé le 28 mai 2020, <http://www.senat.fr/rap/r19-476/r19-476.html>
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405. doi: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x
- Codron, J.-M., Engler, A., Adasme, C., Bonnaud, L., Bouhsina, Z., & Cofre-Bravo, G. (2017). Food safety management through the lens of hybrids: the case of fresh fruit and vegetable

shippers. In H. George, C. Gérard, E. Thomas, & J. W. (Eds.), *Management and governance: franchising, cooperatives, and strategic alliances* (pp. 295-322). Berlin: Springer.

Cour des Comptes, 2012. *La politique d'aide aux biocarburants.*, Rapport public thématique. <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/la-politique-daide-aux-biocarburants>

Dervillé, M. and G. Allaire (2014). "Change of competition regime and regional innovative capacities: Evidence from dairy restructuring in France." *Food Policy* 49: 347-360.

Dervillé, M. (2012). "Territorialisation du secteur laitier et régimes de concurrence: le cas des montagnes françaises et de leur adaptation à l'après-quota." PhD, Paris. 556 p.

Derville, M. and Fink-Kessler, A., 2019. Institutional insights into contract theories: A comparative approach to the French and German dairy industries under liberalization. *The European journal of comparative economics*, 16(1), pp.81-104.

Duflot, B., et al. (2021). "Place des outils d'organisation économique dans les filières et impacts sur les revenus des agriculteurs." *Centre d'études et de prospective* n° 168: 4 p.

Fares M., Magrini M-B., Triboulet P., 2012, « Transition agro-écologique, innovation et effets de verrouillage: le rôle de la structure organisationnelle des filières. », *Cahier d'Agricultures*, 21(1):34-45.

Guimarães, A. F., Malanski, P. D., Schiavi, S. M. A., Bouroullec-Machado, M. D. M. 2021, *Governance in agrifood global value chain: a bibliometric analysis of the past 15 years*. 10ème congrès de l'Association Française d'Economie Politique, 29 juin-2 juillet, Toulouse.

M. Hekkert, R.A.A. Suurs, S. Negro, S. Kuhlmann, R. Smits, *Functions of innovation systems: a new approach for analysing technological change*, *Technol. Forecast. Soc. Chang.* 74 (2007) 413–432.

Lambaré, P., et al. (2018). "Quelles conditions d'accès au marché des éleveurs après les quotas laitiers?." *Économie rurale*(2): 55-71.

Magrini, Marie-Benoît; Cholez, Celia; Bettoni, Lucas; Bouroullec, Melise; Dervillé, Marie; Krajewski, Didier; N'Guyen, Geneviève, 2021, "French survey on production contract in agriculture", <https://doi.org/10.15454/SZXBMA>, Portail Data INRAE, V1

Magrini M-B., Martin G., Magne M-A., Duru M., Couix N., Hazard L., Plumecocq G., 2018, *Agro-ecological transition of farms to the territorialised agri-food system: issues and determiners*. In: *Agroecological transitions: from theory to practice in local participatory design*. J.-E. Bergez, E. Audouin and O. Therond (eds). Springer.

Magrini M-B., Charrier F., Duru M., 2014, *Transition agroécologique et synergies entre filières du végétal et de l'animal. Une analyse de la niche d'innovation Bleu-Blanc-Cœur.*, *Innovations Agronomiques*, 39(11), 139-161.

Mazé, A. (2002). Retailers' branding strategies: Contract design, organisational change and learning. *Journal on Chain and Network Science*, 2(1), 33-45.

Ménard, C. (2012). *Hybrid modes of organization. alliances, joint ventures, networks, and other'strange'animals*.

Meynard, Jean-Marc, Marie-Hélène Jeuffroy, Marianne Le Bail, Amélie Lefèvre, Marie-Benoit Magrini, et Camille Michon. 2017. « Designing Coupled Innovations for the Sustainability

Transition of Agrifood Systems ». *Agricultural Systems* 157 : 330-39. <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2016.08.002>.

Nguyen G., Purseigle F., Brailly J., Legagneux B. 2020a. « Sous-traitance et délégation du travail : marqueurs des mutations de l'organisation de la production agricole », *Notes et études socio-économiques*, n°47, juillet 2020, Centre d'Etudes et de Prospective – Service de la Statistique et de la Prospective, pp. 43-88.

Nguyen G., Brailly J., Purseigle F. 2020b. « Strategic Outsourcing and Precision Agriculture : Towards a Silent Re-organization of French Agriculture ? » Annual meeting of the ASSA Allied Social Sciences Association & AAEA Agricultural and Applied Economics Association, 3-5 janvier, San-Diego, California, Etats-Unis.

Raynaud, E., & Valceschini, E. (2005). Collectif ou collusif ? À propos de l'application du droit des ententes aux certifications officielles de qualité. [Collective or Collusive?]. *Revue internationale de droit économique*, t. XIX, 2(2), 165-195. doi: 10.3917/ride.192.0165

Raynaud, E., Sauvée, L., & Valceschini, E. (2009). Aligning branding strategies and governance of vertical transactions in agri-food chains. *Industrial and Corporate Change* 18(5), 835-868.

Sabaté J., 2019, *Environmental nutrition: connecting health and nutrition with environmentally sustainable diets*. Elsevier editions.

Smith, A. (2008). La politique de la concurrence et les indications géographiques : médiations entre règles horizontales et verticales. Séminaire final du programme de recherche PRODDIG. Toulouse: 25p.

Sudré, G. W. C. A., de Souza, J. P., Bouroullec-Machado, M. D. 2021, Property rights and reputation in the dairy agro-industrial system. *RAUSP Management Journal*. DOI:10.1108/RAUSP-07-2020-0145

UNIDROIT, FAO et FIDA. 2015. *Guide juridique sur l'agriculture contractuelle* UNIDROIT/FAO/FIDA.

Weindl, I., Ost, M., Wiedmer, P., Schreiner, M., Neugart, S., Klopsch, R., Kühnhold, H., Kloas, W., Henkel, I. M., Schlüter, O., Bußler, S., Bellingrath-Kimura, S. D., Ma, H., Grune, T., Rolinski, S., & Klaus, S. (2020). Sustainable food protein supply reconciling human and ecosystem health: A Leibniz Position. *Global Food Security*, 25, 100367. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2020.100367>

Trouvé, A., et al. (2016). "Étude sur les mesures contre les déséquilibres de marché: Quelles perspectives pour l'après quotas dans le secteur laitier européen?" Rapport d'une étude financée par le Ministère de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Pêche, Paris.

Williamson, O.E. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.

Williamson, O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269-296. doi: 10.2307/2393356