



HAL
open science

Structuration des filières et contractualisation: modalités et enjeux. Un guide réflexif pour accompagner le développement des légumineuses à graines en région Occitanie.

Marie-Benoît Magrini, Lucas Bettoni, Célia Cholez, Didier Krajeski, Martel
Draaf Valérie, Vincent Lecomte, Maëlle Simmen, Gineste Muriel

► To cite this version:

Marie-Benoît Magrini, Lucas Bettoni, Célia Cholez, Didier Krajeski, Martel Draaf Valérie, et al..
Structuration des filières et contractualisation: modalités et enjeux. Un guide réflexif pour accompa-
gner le développement des légumineuses à graines en région Occitanie.. 2021, 10.17180/rhrt-rb18 .
hal-03699860

HAL Id: hal-03699860

<https://hal.inrae.fr/hal-03699860v1>

Submitted on 1 Jul 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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0
International License



FILEG



STRUCTURATION DES FILIERES ET CONTRACTUALISATION : MODALITES & ENJEUX

*Un guide réflexif pour accompagner
le développement des légumineuses à graines
en région Occitanie.*

Juillet 2020

Edito



Equipe de rédaction :

Magrini M-B. (coordinatrice, INRAE),
Bettoni L. (Université Toulouse),
Cholez C. (INRAE), Krajewski D. (Université Toulouse)
Martel V. (DRAAF), Lecomte V. (Terres Inovia),
Simmen M. (Terres Univia), Gineste M. (Cisali).

Le développement des légumineuses à graines soulève de nombreux enjeux : changement des pratiques, nouvelles connaissances techniques à construire, nouveaux investissements matériels à réaliser tant à l'amont qu'à l'aval des filières, nouvelles qualités à garantir auprès du consommateur, renforcement de la traçabilité et valorisation de l'origine France ou régionale des produits... Des enjeux multiples auxquels l'ensemble de la filière est confrontée.

Ce fascicule, édité dans le cadre du projet FILEG, vise à faire le point sur les intérêts et enjeux des démarches de contractualisation, en s'intéressant aux contrats de production agricole considérés comme un levier de sécurisation et d'accompagnement de ces transformations.

Ce guide réflexif n'est ni une publication académique, ni un guide pratique, mais un document croisant des regards des sciences économiques et juridiques, et chargés de mission de différentes institutions accompagnant le développement des filières, pour construire un socle de définitions partagées et de réflexion. Plusieurs points abordés dans ce fascicule seront illustrés lors d'un séminaire à venir, à partir de témoignages d'opérateurs œuvrant dans d'autres filières du végétal, pour une mise en débat des intérêts et difficultés de ces démarches contractuelles.

L'ensemble de ces débats viseront à accompagner le secteur des légumineuses dans la rédaction future d'un guide opérationnel de bonnes pratiques sur la mise en œuvre des démarches contractuelles et leur gouvernance, au service des opérateurs engagés dans la démarche FILEG.

Ils soutiennent et financent FILEG



Pour citer ce document :

Magrini M-B., Bettoni L., Cholez C., Krajewski D., Martel V., Lecomte V., Simmen M., Gineste M., 2020, Structuration des filières et contractualisation: modalités et enjeux. Un guide réflexif pour accompagner le développement des légumineuses à graines en région Occitanie. Edition du projet FILEG, juillet, ISBN 2-7380-1439-9.

La structuration des filières renvoie au choix d'organisation des échanges marchands (ie. transactions) entre les opérateurs économiques.

Débattre des choix d'organisation des échanges agricoles est important car la structuration des filières a de multiples impacts sur :

- **l'investissement et l'emploi** en fonction de la temporalité visée par ces échanges ;
- **le développement des territoires** en fonction de l'ancrage territorial des filières,
- **la création et le partage de valeur ajoutée** en fonction des espaces de négociation dont les filières se dotent ;
- **les écosystèmes** en fonction de la responsabilité sociale et les bonnes pratiques que les filières véhiculent.

Réfléchir collectivement aux modalités des échanges marchands dans le développement de la filière Légumineuses d'Occitanie est essentiel.

Comprendre les modalités de coordination possible, au regard des intérêts économiques de chaque opérateur et du respect des règles de la concurrence n'est pas simple.

D'autant plus que la combinatoire de formes de contrats et de dispositifs organisationnels associés est grande, et il n'existe pas de règle simple à leur choix. Pour autant, certaines régularités ont été analysées par les sciences économiques, de gestion et le droit en fonction du type de transactions réalisées que ce guide expose.

Une filière, c'est un ensemble d'échanges entre opérateurs

Une filière ou chaîne de valeur recouvre l'ensemble des **activités complémentaires qui concourent, d'amont en aval, à la réalisation d'un bien ou d'un service**. Au sein d'une filière, les activités sont réalisées par plusieurs opérateurs économiques qui définissent chacun les limites de leur activité: faire ou acheter en fonction de leurs avantages compétitifs respectifs. **Chaque opérateur doit donc choisir des modalités d'échange** pour les biens et services dont il a besoin. En d'autres termes, il doit opter pour **un mode de gouvernance des transactions***.

En économie, les modes de gouvernance de ces transactions renvoient à **trois grands types d'organisation des échanges** :

- **le marché**
- **l'intégration verticale**
- **les formes hybrides**; au sein des formes hybrides, les contrats de production ont un rôle clé pour structurer des filières agricoles selon différentes conditions exposées dans ce guide.

**Les économistes parlent également d'arrangements organisationnels pour décrire les formes organisationnelles régissant les échanges.*

L'objectif de ce document est d'apporter des éclairages sur les grands principes économiques et juridiques qui régissent les choix de gouvernance des transactions dans les filières agricoles, en s'intéressant plus particulièrement aux contrats de production.

LES TROIS GRANDES FORMES D'ORGANISATION DES ECHANGES

MARCHÉ

Les échanges sont régis **en fonction des prix et des quantités du bien recherché selon une qualité standard** (ie. de base) telle que définie dans les *addenda**. On parle couramment de «prix de marché» (ie. prix spot). Il existent différents prix de marché selon la délimitation géographique (ex. mondiale, nationale, locale) et les périodes de temps considérés (ex. fin ou début de campagne).

FORMES HYBRIDES

Les échanges sont régis **via des contrats dont les modalités sont décidées par les parties, en fonction de qualités spécifiques** recherchées sur le bien, **ou de 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 de leurs droits de décision sur le produit ou le service échangé. Ils s'accordent sur des modes de fixation des prix pouvant être différents des prix de marché (ie. prix spot).

INTEGRATION VERTICALE (Hiérarchie)

Les échanges se font au sein d'un **même opérateur économique possédant une partie ou tous les moyens de production** nécessaires à la fabrication d'un produit fini (voir jusqu'à sa distribution). Les transactions entre unités de production sont encadrées par une autorité hiérarchique et régies par des « prix internes » à l'opérateur.

QUELS CONTRATS ?

Ces trois grands modes d'organisation des échanges (ie. de gouvernance des transactions) sont **caractérisés par les modalités des contrats** (durée, clauses, etc.) **qui les régissent**, mais aussi leurs modes de négociation, d'adaptation et de suivi (ie. la gestion des contrats).

Sont-ils formalisés (quelles clauses ?) ou plus informels ? De quelle manière sont-ils complétés ? Car la **nécessaire incomplétude des contrats** conduit à s'entendre sur des règles informelles mettant en jeu le besoin de confiance ou les effets de réputation (ordre privé). Elle suppose aussi le recours à un ordre public, défini par le contexte institutionnel et juridique garantissant l'exécution des contrats en cas de litige.

QUELS DISPOSITIFS ORGANISATIONNELS RÉUNISSANT LES PARTIES POUR GÉRER LES CONTRATS ?

Des dispositifs formels visent à organiser la rencontre des parties et la gestion des relations contractuelles : soit en s'appuyant sur des organisations existantes, soit en créant de nouvelles organisations (ex. une organisation de producteurs ou une association regroupant des organismes stockeurs).

Ces dispositifs organisationnels sont essentiels pour favoriser la négociation et les échanges d'informations. Ils permettent également d'augmenter la transparence des échanges. Ces échanges peuvent être collectifs ou bilatéraux pour aboutir à des décisions partagées, qui sont formalisées dans des contrats ou tacitement acceptées.

MARCHE

Gouvernance de marché
(contrats de commercialisation simple)

HYBRIDE

Gouvernance contractuelle } Contrats écrits (ex. contrats de production)
+ Dispositifs organisationnels de gestion des contrats

HIERARCHIQUE

Gouvernance hiérarchique

Les **addenda définissent les qualités standards des contrats-type d'achat et de vente de biens agricoles, ils sont régis par le Syndicat de Paris du Commerce et des Industries du Grain.*

POURQUOI ET COMMENT DES CONTRATS SONT-ILS CHOISIS?

Le principe de base expliquant le choix d'une forme d'organisation des échanges est celui de la minimisation des coûts de transaction (défini par Williamson en 1991)

QUE RECOUVRENT LES COÛTS DE TRANSACTION ?

Tout échange marchand s'accompagne d'un ensemble de coûts liés :

- à la recherche d'information - *quel opérateur peut fournir quelle qualité et en quelle quantité ?*
- aux opérations de négociation - *combien de réunions pour parvenir à un prix d'intérêt partagé ?*
- aux opérations de contrôle - *le bien fourni correspond-t-il aux qualités attendues ?*
- de transports - *combien de kilomètres à parcourir pour acheminer les biens ?* etc.

Dès lors, le prix de marché du produit ou du service échangé n'est qu'un paramètre parmi un ensemble de coûts liés à l'échange, que les économistes ont désignés comme « les coûts de transaction ». **Ce sont ces coûts de transaction qui expliquent essentiellement les choix de modalités des échanges, au-delà des coûts de production.**

LES COÛTS DE TRANSACTION SONT VARIABLES ET DEPENDENT :

● d'un ensemble de caractéristiques liées aux échanges:

- leur **fréquence**
- le **degré d'incertitude** de production, pouvant être lié au choix de certaines pratiques agricoles, à la fiabilité de l'opérateur lui-même, etc.
- les **qualités spécifiques** recherchées sur le bien (ex. taille ou couleur des graines)
- et aussi, en fonction des **investissements spécifiques** réalisés pour produire le bien échangé (ex. ligne de production dédiée, procédé spécifique de tri, de stockage ou de première transformation des graines)

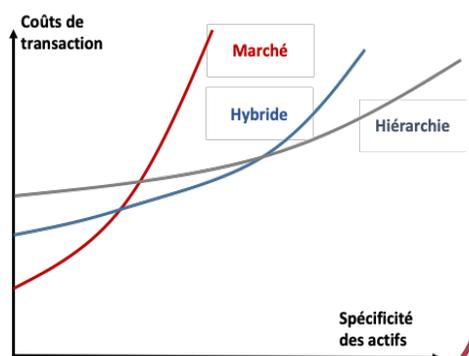
● des institutions et infrastructures plus larges à l'échelle du secteur telles que:

- des **normes déjà établies** avec des contrôles obligatoires réduisent pour l'acheteur la nécessité de réaliser des opérations de contrôle
- des **infrastructures de transport** maillant efficacement un territoire réduisent ces coûts
- l'existence de **structures de stockage adaptées** réduit les besoins d'investissement
- la **diffusion d'information sur les prix et les qualités** réduit les coûts de recherche d'information
- l'existence de **guide sur les contrats** facilite la rédaction des clauses contractuelles et réduit le coût de gestion des contrats...

Plus les coûts de transaction sont élevés sur le marché standard et plus les opérateurs ont intérêt à coordonner étroitement les échanges via des contrats, voir à choisir des formes d'intégration si les coûts de transaction deviennent trop élevés.

UN GRAND PRINCIPLE ECONOMIQUE

O. Williamson est un économiste américain (prix Nobel d'économie 2009), considéré avec R. Coase, comme un fondateur de l'économie néo-institutionnelle. Ce courant de pensée s'intéresse à la manière dont les acteurs économiques se coordonnent au travers des institutions - les "règles du jeu" régissant les échanges marchands et l'action collective- et d'arrangements organisationnels qui leur sont propres. En mettant en lumière la complexité de ces arrangements organisationnels -formels et informels- qui sous-tendent les interactions entre opérateurs, cette approche approfondit notre compréhension du fonctionnement des marchés. La vision néo-classique d'ajustement des prix et des quantités sur les marchés est en effet insuffisante pour comprendre les règles d'action des opérateurs. Ceux-ci ne sont pas seulement des individus atomisées preneurs de prix, mais bien des acteurs stratégiques en capacité d'infléchir l'organisation de leurs échanges via la structuration des filières. Les économistes doivent à Williamson le premier formalisme expliquant les choix de modes de gouvernance des échanges au travers des coûts de transaction, schématisé par cette figure, publiée en 1991, et qui reste aujourd'hui un grand principe économique.



LES CONTRATS SECURISENT LES INVESTISSEMENTS SPECIFIQUES DES PARTIES

Les contrats permettent de sécuriser les investissements spécifiques que les parties réalisent pour permettre la production et l'échange du bien.

Un investissement (ou actif) est dit spécifique lorsqu'il est non redéployable sans coûts par rapport à une production donnée. Par exemple, les outils de trituration du soja, ou de broyage de graines de pois ou de lentilles, sont le plus souvent calibrés en fonction de l'espèce et non réadaptables sans coûts de transformation de l'outil pour une autre espèce.

La valeur des investissements spécifiques (ou plus précisément, les coûts d'investissement perdus en cas de rupture des échanges entre les parties) est donc un **déterminant important de la mise en œuvre d'une organisation contractuelle des échanges.** La durée choisie des contrats de production peut être variable en fonction de ces investissements spécifiques déployés.

Le plus souvent, les contrats de production annuels sont définis dans le cadre **d'un accord plus large pluri-annuel** (formel ou informel) qui renforce la confiance entre les acteurs sur du long terme (ex. contrat cadre, contrat de filière).

LES INVESTISSEMENTS SPECIFIQUES SONT TOUT AUTANT MATERIELS QUE HUMAINS

Les **actifs humains spécifiques** concernent le développement des connaissances nécessaires à la production (ex. formation du personnel à du conseil technique spécifique, diffusion d'un bulletin technique, etc.).

Les **interactions sociales**, qui s'opèrent au travers des arrangements organisationnels choisis, **favorisent aussi les échanges de connaissances** de manière formelle (enregistrement de données techniques, définition de références) ou informelle (effets réseaux).

Contrat de filière

Ne pas
Confondre !

La dénomination « contrat de filière » désigne une **stratégie à 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.).

Cette action collective engage une diversité d'acteurs, incluant des institutions publiques, organisations syndicales, interprofessions, instituts techniques...

LA CONTRACTUALISATION EN FRANCE

Notons qu'en France, le secteur agricole et agroalimentaire bénéficie d'un contexte institutionnel sécurisé par un ensemble de règles et de normes ; ainsi que de dispositifs interprofessionnels visant à renforcer la transparence des marchés par la diffusion d'information sur les prix et les coûts de production.

Le **dispositif EGALIM** mis en place à partir de 2019 en est une illustration.

Dans ce contexte, **le recours aux contrats de production en France est pour beaucoup liée à la garantie de traçabilité et de qualités spécifiques**, que des transactions sur un marché standard ne permettent pas toujours de garantir.

Egalement, en cas de nouvelles productions, **l'incertitude sur l'offre et les techniques requises reste un facteur important de contractualisation** ; d'autant plus si les opérateurs déclarent ne pas disposer des ressources nécessaires à la production (ex. absence de variété adéquate, mauvaise connaissance de l'itinéraire cultural à conduire).

Ce défaut de ressources nécessite alors de nouveaux investissements matériels et/ou humains que la contractualisation sécurise.

LA GESTION DU RISQUE

Les opérateurs sont confrontés à de multiples risques.

Il existe différents dispositifs organisationnels pour s'en prémunir ou mieux les partager.

Se distinguent **deux grands types de risque** :

- **Les risques liés aux événements externes** : contexte politique changeant, situation climatique variable, crise sanitaire, crise économique, changement du comportement des consommateurs, etc.

Tous ces événements affectent les quantités et les prix des biens échangés. Dans le secteur agricole, on parle souvent de **“risque de production”** lié à la variabilité des rendements et de **“risque prix”** lié à la volatilité des cours sur les marchés.

Des formes d'assurance ou caisses collectives de péréquation permettent de mieux répartir et couvrir une partie de ces risques (ex. assurance contre le risque climatique).

- **Le risque d'opportunisme (aussi appelé “hold-up”)** lié au comportement de certains acteurs cherchant à s'accaparer une valeur collectivement construite, d'autant plus si elle est liée à des investissements spécifiques.

Les dispositifs contractuels et les règles de droit viennent prémunir contre ce risque d'opportunisme qui réduit l'incitation des parties à investir.

L'attitude opportuniste affecte aussi la réputation d'un opérateur.

LA GOUVERNANCE CONTRACTUELLE OUVRE UN ESPACE DE DIALOGUE

La gouvernance contractuelle ouvre un espace de dialogue entre les parties **pour discuter des conditions de mise en production, des règles de formation des prix et du partage du risque.**

C'est la répétition des interactions, au travers de ces espaces de discussion, qui permet de faire converger les parties vers des décisions partagées.

L'équité des démarches contractuelles permettant la représentation équilibrée de chaque maillon de la filière est de plus en plus questionnée face au pouvoir de marché de certains opérateurs. **Le choix des dispositifs organisationnels devient stratégique pour permettre à chaque maillon d'être représenté, de manière équilibrée, dans la filière.**

Les politiques publiques avec, par exemple la mission de la médiation des relations commerciales agricoles*, ou les interprofessions, peuvent accompagner et faciliter le dialogue autour de ces démarches ou mettre à disposition des guides de bonnes pratiques. Par exemple, l'interprofession de la viande bovine, ou celle des fruits et légumes, publient des “guides filières”.

RESUME

LES CONTRATS FAVORISENT LA STRUCTURATION DES FILIÈRES LORSQU'ILS CONTRIBUENT À :

- **ENCADRER PLUS EFFICIEMENT LES TRANSACTIONS COMMERCIALES ENTRE OPÉRATEURS**
- **ASSURER LA TRAÇABILITÉ ET LES QUALITÉS SPÉCIFIQUES RECHERCHÉES**
- **SÉCURISER ET CONSOLIDER LES INVESTISSEMENTS SPÉCIFIQUES**
- **FAVORISER UN ESPACE DE DIALOGUE SUR LE PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE ET DU RISQUE**
- **RENFORCER L'ÉCHANGE D'INFORMATION ET DE CONNAISSANCES POUR STIMULER LE CHANGEMENT ET L'INNOVATION**

* <https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles>

UN CONTRAT

renvoie à un accord par lequel des parties se créent des obligations mutuelles.

Les parties liées par un contrat s'entendent sur un ensemble de clauses.

Dans la pratique, pour les contrats de production, ces clauses visent à définir à la fois les conditions de production et de vente.

Certaines clauses sont imposées par la réglementation.

Vendeur / Acheteur

Dénomination des parties

Date et durée du contrat

Les contrats de production sont signés le plus souvent avant le semis de la culture

Objet de la transaction

Dénomination de la culture

Quantité

Cette quantité est exprimée en volume de graines ou en surfaces emblavées

Qualité (s)

Ex. taux d'impuretés, teneur en protéines, taux d'humidité, couleur et calibre des graines, etc.

Prix

Est déterminé selon différentes modalités qui peuvent se combiner.

Ex. prix fixe avant le semis et non renégocié pendant la campagne; tunnel de prix fixé avant le semis puis prix définitif en fin de campagne; indexation sur le cours de marché d'autres matières premières; raréfactions (pénalités) ou premium (suppléments de prix) selon des grilles de paiement à la qualité, etc.

Conditions de production

Ex. restriction sur les choix variétaux, préconisation sur la densité de semis, contrainte sur la date de récolte, délimitation géographique, etc.

Conditions de livraison et de transport

Paiement du transport ou pas selon une distance limite.
Date ou période de livraison.

Conditions de stockage

A la ferme ou chez un organisme collecteur selon des conditions.

Clauses liées au cas de non-conformité, de résiliation et gestion des litiges

Ex. renégociation liée aux risques de production (ex. non production d'une culture d'hiver liée au gel à remplacer par une culture de printemps) ; cas de force majeure; indemnité en cas de résiliation par l'une des parties...

Autres clauses spécifiques des parties

LES CONTRATS DE PRODUCTION EN GRANDES CULTURES

D'après une enquête réalisée en 2014, auprès des 20 premières coopératives agricoles, les contrats de production peuvent concerner jusqu'à 40% de leur collecte en grandes cultures, tandis que certaines coopératives n'y recourent pas ou que très peu. Les contrats de production sont généralement passés avant semis et assortis d'un cahier des charges technique de production.

Cet usage ou non des contrats de production renvoie principalement au choix de commercialiser des productions de qualité spécifique ou standard. (Cholez et al., 2017).

L'INCOMPLÉTUDE DES CONTRATS

Tout ne peut être précisé dans un contrat : **les contrats sont par principe dits « incomplets ».**

Cette incomplétude des contrats rend alors les dispositifs organisationnels, l'environnement institutionnel et les relations entre parties essentiels pour réduire le risque de rupture contractuelle.

Ces dispositifs augmentent la confiance des parties en prévoyant des sanctions crédibles.

CONTRATS DE PRODUCTION & EGALIM

Par ces différentes clauses, les contrats de production s'insèrent dans la logique du dispositif EGALIM de 2018.

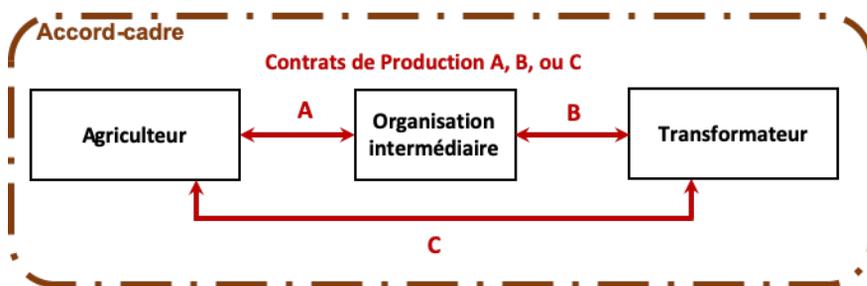
Notons que certains contrats peuvent prévoir des clauses sur la transmission de données et la protection des savoirs transmis.

LES SCHEMAS D'ORGANISATION DES FILIERES SOUS CONTRAT DE PRODUCTION SONT VARIABLES

Tout ou partie des opérateurs de la filière peuvent être liés par des contrats de production

Dans certains cas, les contrats de production concernent uniquement l'amont; pour d'autres, il en existe aussi avec l'aval, aboutissant alors à **une chaîne de contrats**, pouvant être insérés dans un accord-cadre plus large tel qu'un contrat de filière*.

Des contrats sont parfois directement établis entre un agriculteur et un industriel.

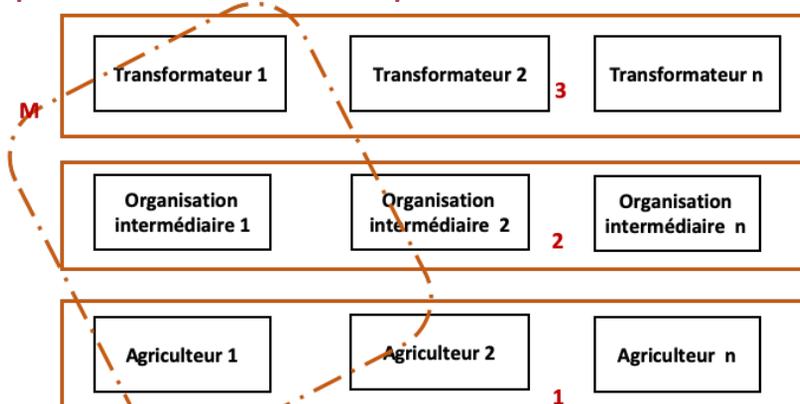


*Les contrats de production formant une telle chaîne (pouvant aller jusqu'au distributeur) sont parfois appelés « contrats de filière » par les opérateurs, mais ils restent des contrats d'application bi-parties à distinguer du Contrat de filière plus large (page 4).

La gestion de ces contrats repose sur des dispositifs organisationnels variables, dans lesquels tout ou partie des opérateurs de la filière sont représentés

La gestion des contrats peut se faire de manière bilatérale ou s'appuyer sur des dispositifs organisationnels collectifs respectant le droit de la concurrence, pour:

- négocier et formaliser les clauses contractuelles;
- s'accorder sur certaines dimensions de manière tacite;
- suivre la bonne exécution des contrats dans le temps, les adapter si nécessaire, voire les renégocier, puis les renouveler.



Les dispositifs organisationnels 1, 2 et 3 sont horizontaux, tandis que celui M est multipartite.

Ces dispositifs organisationnels pour gérer les contrats peuvent :

✓ s'appuyer sur des organisations existantes fédérant les opérateurs.

Par exemple, lors de la définition de certaines clauses, les opérateurs de la filière peuvent s'appuyer sur des interprofessions qui peuvent diffuser des grilles interprofessionnelles de paiement à la qualité ou des références de coûts de production. Le dispositif Egalim prévoit désormais la prise en compte d'indicateurs de prix.

✓ être créés de manière ad-hoc, permettant d'augmenter la transparence des échanges dans la filière et d'engager spécifiquement un collectif.

Par exemple, certains opérateurs peuvent créer une association ad hoc regroupant plusieurs organismes stockeurs, afin de faciliter les échanges techniques et commerciaux avec un industriel.

✓ associer d'autres opérateurs à la gouvernance sans être nécessairement co-signataires d'un des contrats liant les parties.

Par exemple, des semenciers peuvent prendre part à la définition des lignes variétales figurant sur les contrats de production.

Ainsi le périmètre des opérateurs participant à cette gouvernance contractuelle peut être plus large que celui des parties signant un contrat de production.

LA GESTION DES DIFFICULTES

En cas de non respect du contrat, plusieurs cas sont possibles:

- le cas de force majeure ;
- l'acheteur ou le vendeur ne respecte pas ses engagements.

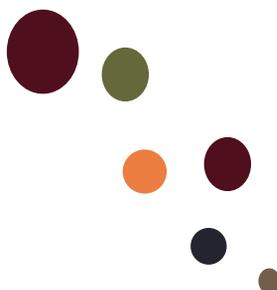
Les aléas, qu'elle qu'en soit leur nature, peuvent pousser une ou les deux parties au non respect des obligations.

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 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 avec accord des 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.**



LES CONTRATS DE PRODUCTION ET LE DROIT DES CONTRATS

Il n'existe pas de définition juridique propre au contrat de production. Selon les conditions dans lesquelles il est conclu, le contrat de production peut rencontrer une réglementation dont il tire certains traits.

La gestion des contrats relève à la fois du code civil et du code rural.

La réforme des obligations de 2016 appelle 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 CONTRATS DE PRODUCTION ET LE DROIT COOPERATIF

Pour certains opérateurs de la filière, le contrat de production aura pour cadre le lien coopératif. Le lien coopératif est un lien spécifique qui se crée entre l'exploitant/adhérent et la coopérative. Les relations entre l'adhérent et la coopérative sont régies par les stipulations des statuts et du règlement intérieur.

LES CONTRATS DE PRODUCTION ET LE DROIT DE LA CONCURRENCE

Le droit de la concurrence est essentiellement régi par le droit européen.

Le principe fondamental de ce droit est de limiter les ententes sur les prix assimilées à des formes de cartels.

Pour autant, le secteur agricole dispose de spécificités reconnues par le droit de la concurrence.

Le droit de la concurrence s'applique-t-il aux acteurs d'une filière agricole ?

La contractualisation n'est que l'un des leviers possibles pour remédier aux difficultés des marchés agricoles. En complément, il existe un important volet structurel qui offre aux agriculteurs la possibilité de se regrouper pour valoriser leur production et pérenniser leur activité. Il importe malgré tout de souligner que le droit de la concurrence s'applique au secteur agricole et que des assouplissements ont été mis en place seulement pour des situations contractuelles bien précises. **Cherchant à concilier les objectifs de la politique agricole commune avec les règles de concurrence, le législateur européen a ainsi instauré un système de dérogation sous conditions au profit des organisations de producteurs (OP) et des organisations interprofessionnelles (OI)** reconnues par les pouvoirs publics, à travers le Règlement OCM du 17 décembre 2013, modifié récemment par le Règlement Omnibus du 13 décembre 2017.

En premier lieu, les pratiques horizontales entre producteurs échappent largement à l'interdiction des ententes lorsqu'elles trouvent leur siège dans une organisation de producteurs (l'entité commune pouvant être une société coopérative agricole, une association, une société d'intérêt collectif agricole ou encore un GIE). **Des producteurs concurrents peuvent ainsi concentrer l'offre sur le marché, répartir leurs volumes ou encore déterminer en commun les conditions de commercialisation de leur production au travers d'une OP.** En revanche, l'OP ne saurait obliger ses membres à pratiquer un prix déterminé ou exclure la concurrence entre eux.

En second lieu, **les organisations interprofessionnelles**, qui incluent des représentants liés à la production et au moins un autre partenaire de la chaîne d'approvisionnement (comme par exemple la transformation, le négoce ou la distribution) **jouissent aussi d'une certaine immunité dans la mise en place et la mise en œuvre de plans de filière.** Elles peuvent, par exemple, fournir à leurs membres des informations économiques générales (études de marché, données statistiques agrégées, études prospectives...), **élaborer des contrats-types**, initier des démarches qualitatives et de montée en gamme, ou promouvoir les produits auprès des consommateurs. Si les possibilités de dérogations aux règles de concurrence existent au sein d'une interprofession, elles sont toutefois plus restreintes que pour une structuration purement horizontale. En effet, les OI ne sont pas considérées par les autorités de concurrence comme des opérateurs économiques et, à ce titre, ne peuvent par exemple pas prendre des mesures de régulation des volumes ou d'encadrement de promotions.

En complément de ces éléments propres au secteur agricole, il faut rappeler que **le droit de la concurrence ne s'applique que si les pratiques en cause affectent sensiblement le marché communautaire ou français.** Ainsi, l'atteinte à la concurrence est insuffisante, et donc le droit antitrust inapplicable, si la part de marché cumulée par les parties à l'accord ne dépasse pas:

- 10% sur l'un des marchés affectés par l'accord, lorsqu'il s'agit d'un accord entre concurrents
- 15 % sur l'un des marchés affectés par l'accord lorsqu'il s'agit d'un accord entre non-concurrents.



Pour aller plus loin :

• *Cet avis sert de référence
aujourd'hui au monde agricole:*

Autorité de la concurrence, avis n°
18-A-04, 3 mai 2018, relatif au
secteur agricole.

• *Cet article de deux chercheurs
de l'INRAE expose comment la
démarche de signe de qualité du
label rouge, organisé autour de
contrats de production et
dispositifs organisationnels à la
fois horizontaux et verticaux, a
permis des gains d'efficacité
important, appelant ainsi en
faveur d'un principe d'exemption:*

Raynaud E., Valceschini E., 2005,
« Collectif ou collusif ? » A propos de
l'application du droit des ententes
aux certifications officielles de
qualité, Revue internationale de
droit économique, vol. 2 t. XIX, p.
165-195.

[https://www.cairn.info/revue-
internationale-de-droiteconomique-
2005-2-page-165.htm](https://www.cairn.info/revue-internationale-de-droiteconomique-2005-2-page-165.htm)

Le principe d'exemption

Même lorsque le droit de la concurrence s'applique, **il existe un système de « rachat » de la pratique anticoncurrentielle que l'on nomme exemption**. 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, 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).

Ceci étant, certains comportements qui se caractérisent aux yeux des autorités de concurrence par un haut degré de nocivité (fixation horizontale de prix, limitation de la production ou imposition d'un prix de revente), qualifiés de « restrictions par objet », font présumer l'affection sensible du marché communautaire ou français (peu importe donc la faiblesse des parts de marché détenues) et se voient très rarement accorder une exemption par ces autorités.

Pour résumer, le droit de la concurrence s'applique au secteur agricole. Le Règlement européen OCM constitue seulement un dispositif d'assouplissement et non de dérogation pure et simple. Ceci étant, la marge de manœuvre accordée aux acteurs d'une filière agricole pour se structurer existe et leur permet d'échapper au principe de l'interdiction des ententes anticoncurrentielles. Ce champ d'action apparaît cependant à géométrie variable suivant la forme de structuration retenue : important pour une organisation de producteurs, mais plus réduit par l'organisation interprofessionnelle.

CONTRATS ET ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE DES AGRICULTEURS

Les dispositifs organisationnels de gestion des contrats **participent à diffuser, échanger et développer la connaissance technique entre les parties prenantes**, contribuant aux gains d'efficacité qui peuvent être avancés en contre-balancement de l'atteinte à la concurrence de marché.

S'interroger sur la manière dont la mise en place des contrats s'accompagne d'un dispositif de développement des connaissances est donc essentiel pour démontrer les progrès afférents. Ceci suppose donc **l'organisation de données techniques et économiques** pour analyser ces progrès (ex. progression des rendements, réduction d'usage des produits phytosanitaires, amélioration de critères de qualité recherchés, etc.)

Dès lors, les opérateurs doivent aussi s'interroger sur les droits de propriété afférents aux connaissances ainsi développées pour renforcer l'incitation à partager des connaissances entre opérateurs.

Les échanges de connaissances peuvent passer par :

- des outils dédiés comme des bulletins techniques, plateforme collaborative sur internet, groupe whatsapp... ;
- du conseil technique spécialisé mis en œuvre par les coopératives, les négoce, les industriels ou même des consultants extérieurs ;
- des animations collectives via des réunions de bouts de champs ou des visites sur les différents site de production.

La séparation du conseil et de la vente de produits phytosanitaires (L244), dont l'entrée en vigueur est prévue à partir de janvier 2021, amènera à redéfinir les modalités d'accompagnement des cultures sous contrats.

La démarche devra intégrer la réglementation sur la mise en vente, la vente, la distribution à titre gratuit, l'application et le conseil à l'utilisation de produits phytopharmaceutiques.



POUR ALLER PLUS LOIN

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.

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

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



Contact : www.fileg.org

Rédacteurs et partenaires :

INRAE



Financiers du projet



Equipe de pilotage :

