

L'agriculture sous contrat : quelles perspectives sociologiques ?

Les contrats agricoles sont l'objet d'un intérêt renouvelé. Beaucoup de filières agroalimentaires ont en effet récemment connu un mouvement de libéralisation. Au nom du principe de libre organisation des marchés, la capacité des autorités publiques ou des organisations professionnelles à réguler les échanges entre les différents maillons des filières a diminué. Les contrats sont alors apparus comme un moyen d'apporter aux producteurs davantage de stabilité tout en respectant les principes de libre-concurrence qui régissent désormais les marchés agricoles. La filière laitière a été à l'avant-garde de ce mouvement. Les réformes successives de la politique agricole commune ont limité l'intervention publique pour stabiliser les cours et ont supprimé les quotas à l'horizon 2015. Face à la crise laitière de 2009, conséquence indirecte de ces réformes, l'Union européenne a modifié l'organisation commune de marché (OCM), laissant la possibilité aux États membres de rendre obligatoires les contrats entre le producteur et le premier acheteur des denrées agricoles. C'est la voie suivie par certains États membres, dont la France, où les contrats doivent être négociés collectivement par des organisations de producteurs. Depuis, plusieurs textes législatifs ont renforcé ce dispositif et l'ont étendu à d'autres secteurs agricoles¹.

Dans la littérature économique, ce nouveau contexte réglementaire a entraîné un regain d'attention pour les contrats agricoles, se manifestant notamment par plusieurs articles de synthèse (Bouamra-Mechemache, Duvaleix-Tréguer et Ridier, 2015 ; Cholez, Magrini et Galliano, 2017). Dans la lignée de la « nouvelle économie institutionnelle » (Coase, 1937 ; Williamson, 1975), l'approche économique du contrat agricole compare celui-ci avec d'autres formes de coordination. Le contrat fait figure d'intermédiaire entre des transactions isolées, faites au comptant (le marché *spot*), et l'intégration complète, où les producteurs sont des salariés d'une entreprise de l'aval. Les réflexions sont structurées par des questions normatives, comme l'adéquation des modes de coordination entre l'amont et l'aval aux défis du partage de la valeur et de la transition agroécologique des filières.

Dans cette perspective, les contrats entre différents maillons des filières agroalimentaires remplissent avant tout des fonctions de gestion des risques. Du point de vue des exploitants, ils constituent un mécanisme assurantiel, en contribuant à réduire le risque de commercialisation (Franken, Pennings et Garcia, 2012 ; Mallory, Zhao et Irwin, 2015 ; Paulson, Katchova et Lence, 2010 ; Pennings et Leuthold, 2000). Célia Cholez et ses co-auteurs (2017) expliquent ainsi que les contrats dans les filières agricoles sont à la fois marqués par des incertitudes de marché (volatilité des cours, évolution des comportements des consommateurs et des débouchés) et des incertitudes techniques relatives à la production (aléas pédo-climatiques, usage des intrants, connaissances et savoir-faire des agriculteurs). Les contrats sont aussi réputés réduire les risques liés aux investissements en faveur de la transition agroécologique. En l'absence de contrat, dans les secteurs où l'aval est très concentré, le rapport de force favorable aux acheteurs et aux transformateurs produit en effet des situations de « hold-up » : ces acteurs prélèvent la rente d'investissement du producteur prisonnier d'un marché captif (Vukina et Leegomonchai, 2006). Plus globalement, pour les acteurs de l'aval, les contrats ont une fonction de régulation de la production, en incitant au respect d'un certain nombre de

¹ Au niveau européen, citons le règlement n°1308/2013 du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et le règlement « omnibus » 2017/2393 du 13 décembre 2017. Au niveau français, il s'agit principalement des lois « Egalim I » (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) et « Egalim 2 » (Loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs).

standards. C'est d'ailleurs la présence de cahiers des charges précis encadrant les pratiques productives qui, aux yeux des économistes, permet de distinguer les contrats de production des contrats de commercialisation (Xiaoyong, Tomislav et Changmock, 2008).

Si elle est riche d'enseignements et d'illustrations empiriques, cette approche dominante des contrats comporte néanmoins plusieurs limites. La première concerne le caractère normatif de ces travaux. Les études de cas sont souvent vues comme autant d'exemples de « réussites » ou « d'échecs » des contrats dans l'entreprise de stabilisation des revenus des agriculteurs ou de mise en place de filières plus respectueuses de l'environnement. Les échecs sont le plus souvent imputés à une inadéquation du *design* contractuel ou à un défaut d'alignement des incitations des parties au contrat. En second lieu, au niveau temporel, en se centrant sur les débats actuels relatifs à la régulation des filières, cette approche laisse de côté l'histoire longue du contrat, qui a porté et accompagné l'industrialisation de l'agriculture depuis plus d'un siècle². Il a en effet été l'un des moteurs de la transformation des systèmes agraires, et ce bien avant la réorientation de la politique agricole commune vers le marché et l'irruption des préoccupations liées à l'agroécologie. Enfin, au niveau des échelles d'analyse, même si elle prend parfois en compte le « pouvoir de marché » et le degré d'organisation de l'amont agricole³, l'approche économique se concentre souvent sur *une* relation commerciale et l'adéquation du dispositif contractuel à celle-ci. Pourtant, en tant que dispositifs formels, les contrats circulent. Il arrive ainsi que certaines clauses se répandent à l'ensemble d'un secteur agricole, selon des logiques qui peuvent varier (mimétisme, clauses obligatoires, diffusion par des intermédiaires du droit etc.). Pour comprendre les dynamiques de contractualisation et les tensions qu'elles suscitent, le contrat doit donc être mis en relation avec des phénomènes plus larges, comme les relations interpersonnelles, les politiques publiques ou les transformations du marché de la consommation.

Pour intégrer ces différentes dimensions dans un même cadre analytique, la présente note esquisse une approche sociologique des contrats en agriculture. Si celle-ci puise dans différents sous-champs de la sociologie (sociologie du droit, sociologie économique, sociologie des mondes agricoles), elle a été élaborée grâce à la lecture de travaux publiés dans des disciplines connexes, allant de la géographie à la science politique en passant par l'économie. Répartis entre plusieurs époques et plusieurs zones géographiques, ces travaux ont été sélectionnés dès lors qu'ils s'appuyaient comme source primaire sur des données d'enquête relatives aux pratiques contractuelles. Pour rassembler cette littérature empirique très fragmentée, nous avons réalisé un travail par étapes. La première a consisté à interroger trois bases de données bibliographiques (Scopus, Google Scholar et HeinOnline) pour obtenir une image complète de la littérature internationale sur les contrats agricoles depuis l'an 2000⁴. Un tri sommaire parmi ces résultats nous a amené à conserver 317 références. Nous avons ensuite choisi d'exclure les articles relevant uniquement de la modélisation théorique sans données appliquées ou portant sur des contrats agricoles autres que ceux reliant l'amont et l'aval (comme les contrats de fourniture ou de délégation de travaux agricoles ou encore les contrats relatifs aux biens

² Pour le cas de la filière laitière française, voir (Kocher-Marboeuf, 2011)

³ La notion de « pouvoir de marché » est souvent mobilisée dans la littérature en économie sur les contrats agricoles (voir Bouamra-Mechemache, Duvaleix-Tréguer et Ridier, 2015). Ce pouvoir désigne la capacité d'une entreprise à influencer le prix auquel elle vend un produit ou un service en manipulant l'offre ou la demande, afin d'augmenter son profit économique (Landes et Posner, 1981).

⁴ Exemple de requête sur Scopus : ABS (contract* AND (farm* OR horticulture* OR crop* OR fish* OR livestock* OR wine OR vineyard)) PUBYEAR > 2000 AND (LIMIT-TO (DOCTYPE,"ar")) AND (LIMIT-TO (SUBJAREA,"SOCI")) AND (EXCLUDE (EXACTSRCTITLE,"Land Use Policy")) AND (LIMIT-TO (LANGUAGE,"English")) AND (EXCLUDE (PUBYEAR,2021))

fonciers). Nous avons aussi écarté la littérature foisonnante en études de développement portant sur l'intérêt du *contract farming* pour les pays à faibles revenus (pour une synthèse, voir Bellemare et Bloem, 2018 ; Otsuka, Nakano et Takahashi, 2016). Ce filtrage a réduit la taille de la base de données à 95 références, parmi lesquelles nous en avons sélectionné une trentaine selon des critères d'originalité et de pertinence. Cet échantillon a ensuite été élargi en intégrant des publications antérieures à l'an 2000 mais aussi des publications en langue française non-indexées dans les bases de données bibliographiques internationales.

Notre reconstruction d'une approche sociologique se déroule en trois temps. sAprès avoir souligné la dimension relationnelle des pratiques contractuelles, nous discuterons du lien entre contractualisation et industrialisation de l'agriculture. Dans une dernière partie, nous abordons le cas plus spécifique des contrats censés promouvoir une agriculture s'écartant du modèle productiviste.

Au-delà de la gestion de risques individuels : l'encastrement social des relations contractuelles en agriculture

Cette première partie s'intéresse à la dimension relationnelle des pratiques contractuelles. Ce faisant, elle montre que le contrat ne résulte pas exclusivement d'une démarche d'arbitrage et d'optimisation des risques liés à la commercialisation et à la production agricole. Pour cela, elle restitue des travaux empiriques sur les pratiques contractuelles montrant l'influence des routines d'organisation collective, des formes d'organisation du travail ou des liens de solidarité sur l'architecture du contrat. Ces exemples peuvent être relus à la lumière de travaux plus conceptuels qui réinscrivent la relation contractuelle dans des relations dont la temporalité dépasse celle de l'instrument formel (Dietz, 2012 ; Macaulay, 1963). Ils font aussi écho aux travaux en sociologie économique sur « l'encastrement social » des activités économiques (Granovetter, 1985 ; Uzzi, 1996).

En premier lieu, la capacité de la filière aval à piloter les pratiques agricoles par des outils contractuels de gestion des risques se heurte à des stratégies de contournement. Comme rappelé plus haut, les contrats de production sont censés réduire davantage le risque financier que les simples contrats de commercialisation. Mais ils impliquent un cadrage par l'aval des pratiques productives au moyen de cahiers des charges et ne sont donc attractifs que si les producteurs agricoles sont en mesure de faire face aux standards imposés. Entre ainsi en jeu la capacité de résistance des producteurs face à un contrôle contractuel poussé de la relation entre aval et amont. Les enquêtes de terrain montrent que cette capacité est variable suivant les rapports de force au sein des filières et en fonction des contextes sociaux d'organisation collective. Rebecca Schewe et Diana Stuart (2017) montrent que cette capacité est limitée dans des contextes où les donneurs d'ordre de la filière aval sont en position de mettre en concurrence les producteurs agricoles entre eux, comme c'est le cas chez les producteurs de maïs sur lesquels elles ont enquêté dans le Michigan : la peur de perdre l'opportunité d'un contrat au profit d'un voisin agriculteur agit comme un instrument de pression. Cette capacité de résistance est plus importante dans des filières davantage structurées par des organisations de producteurs, comme la filière porcine du Midwest étudiée par Loka Ashwood et ses coauteurs : en concevant des modèles sociétaires qui réduisent leur responsabilité financière, les éleveurs définissent de manière active les modalités de gestion du risque économique (Ashwood, Diamond et Thu, 2014).

Dans un troisième cas, ce sont les producteurs qui mettent en concurrence les intermédiaires traditionnels, ce qui donne aux premiers de grandes marges de manœuvre vis-à-vis des contrats de production. Dans le cadre d'une enquête par questionnaire auprès des acteurs de la filière blé en Russie centrale, Yuliana Griewald (2016) montre que les céréaliers, confrontés à la fois à un défaut de conseil technique et à des aléas climatiques, sont réticents à se conformer à des cahiers des charges imposés par les acteurs traditionnels de la filière aval (conglomérats agro-industriels du secteur privé hérités des coopératives soviétiques). Ils privilégient des contrats incomplets dans lesquels les propriétés des productions céréalières ne sont pas indiquées de manière précise, quitte à opter pour des productions sous contrat moins rémunératrices. Dans ce cas d'étude, les producteurs délaissent les coopératives (qui assurent le stockage et la transformation du blé) en contractualisant avec de nouveaux acteurs sur le marché agroalimentaire russe que sont par exemple les négociants (*traders*), lesquels se bornent à offrir des contrats de commercialisation avec des cahiers des charges minimalistes.

En effet, des motivations liées au maintien des relations de collaboration peuvent inciter les producteurs à faire des choix qui apparaissent irrationnels sur le plan de la gestion des risques, mais qui s'expliquent au regard de liens de solidarité et de routines d'organisation du travail, éléments qui ne sont pas toujours pris en compte dans les travaux d'économistes mentionnés en introduction. Ces facteurs de résistance sont sans doute plus explicites lorsque le contrat passe d'un outil de régulation du risque économique à un bouquet de prestations diverses, incluant par exemple le conseil technique. Dans une enquête après d'un panel de céréaliers de la filière blé dur en Italie visant à recueillir leur opinion sur différents modèles de contrat, Stefano Ciliberti et ses coauteurs proposent d'examiner la dimension relationnelle des contrats, en pointant les fonctions des clauses contractuelles pour les agriculteurs. Les auteurs estiment ainsi que les producteurs sont réticents à accepter de respecter un cahier des charges contraignant concernant la réduction des consommations d'intrants en échange de prestations de conseil (Ciliberti et al., 2020). Par ailleurs, les producteurs optent parfois pour des solutions contractuelles considérées a priori comme plus risquées sur le plan financier, mais qui leur permettent de travailler avec leurs intermédiaires traditionnels. Dans leur enquête sur le secteur de l'élevage ovin producteur de laine mérinos en Australie, Elizabeth Jackson et ses co-auteurs (2009) montrent que les ventes au comptant (*spot market*) par un système d'enchères (*auction*) sont ainsi préférées aux contrats à terme, qu'ils soient négociés de gré à gré (*forward contracts*) ou sur un marché organisé (*futures*), alors même que ces techniques contractuelles sont destinées à réduire le risque de volatilité des cours par la négociation anticipée du prix et de l'échéance de livraison. En alliant des questionnaires auprès d'un large panel de 300 éleveurs et des *focus groups*, les auteurs identifient des relations de collaboration suivies entre des collectifs d'éleveurs et des courtiers-négociants. En particulier, la capacité de ces derniers à offrir des services commerciaux complexes, intégrant vente de laine et agro-fourriture pour des exploitants ayant souvent la qualité d'éleveurs-céréaliers, explique que les producteurs privilégient les ventes au comptant et délaissent les produits contractuels censés réduire le risque financier sur les marchés (Jackson et al., 2009).

D'une manière plus générale, le partage d'expériences au sein d'un collectif de producteurs et l'importance attachée à des collaborations contractuelles de long terme sont des facteurs sociaux soulignés par ces études sociologiques. Ces travaux pointent l'enjeu des tensions entre autonomie décisionnelle du producteur et réduction du risque comme un élément clef de compréhension des pratiques contractuelles en agriculture. La préservation de cette autonomie est dépendante de la capacité de l'exploitant à diversifier ses interlocuteurs dans les filières de l'aval et conserver des marges de manœuvre dans la conduite de l'exploitation. En filigrane, cela signifie également que les asymétries au sein de la filière aval (entre les différents acteurs

du stockage, de la transformation et de la commercialisation), sont à prendre en compte pour resituer la question du risque dans les rapports de pouvoir qui structurent un système d'acteurs économiques. Cependant, comme nous proposons de le discuter dans la section suivante, cette autonomie est très variable en fonction du degré de concentration et d'intégration des filières. Elle est également liée à la capacité de l'exploitant à sélectionner ses partenaires contractuels et à mobiliser des réseaux.

Le contrat dans une agriculture industrialisée

Après avoir évoqué l'encastrement des relations contractuelles dans des relations interpersonnelles, il est temps maintenant de s'intéresser à des phénomènes plus macro-sociaux. La sociologie rurale, l'économie rurale et la géographie critique d'inspiration marxiste ont réinscrit les contrats agricoles dans un processus général d'industrialisation de l'agriculture, lui-même le produit de transformations globales du capitalisme agraire. Les propositions théoriques les plus abouties à ce sujet ont été formulées aux États-Unis à partir de la fin des années 1980. Elles partent du constat que les exploitations agricoles familiales sont de plus en plus dépendantes des industries d'aval. Si cette intégration varie en fonction du type de denrées produites (Welsh, 1997, p. 496), elle est particulièrement visible dans les fermes du Midwest qui pratiquent l'élevage (Page, 1997). A l'instar de Michael J. Watts (1994), ces auteurs défendent l'idée que cet essor de la contractualisation n'est pas le résultat d'une stratégie d'optimisation des risques de l'amont agricole mais plutôt la conséquence d'une restructuration profonde des industries agroalimentaires. Face à un marché de la consommation qui stagne (du moins en valeur), elles doivent optimiser leurs approvisionnements et obtenir des produits agricoles adaptés à des processus industriels de plus en plus standardisés. Dans ce contexte, le contrat fait figure de moyen de contrôle de l'aval sur l'amont agricole.

Des études empiriques ont alors cherché à opérationnaliser cette intuition théorique. L'une d'entre elles se distingue par son ampleur. Portant sur 385 acheteurs et/ou transformateurs de fruits et légumes produits en Californie, elle a conduit à identifier quatre formes de contrôle dont l'intensité est croissante (Wolf, Hueth et Ligon, 2001). L'immense majorité des contrats prévoit des formes d'évaluation de la qualité des denrées produites, parfois adossées à des normes tierces produites par l'Etat ou par des acteurs privés. Une partie des contrats va plus loin en mettant en place un contrôle des intrants, une manière indirecte de peser sur les choix faits en termes de mode de production. Ce contrôle se fait parfois plus direct, par l'intermédiaire d'inspections sur le site de production. Un quatrième instrument de contrôle identifié dans l'article consiste à indexer la rémunération des exploitants agricoles aux prix de revente qu'en retire l'intermédiaire ou le transformateur. Ce mode de rémunération fait du producteur le seul, au sein de la filière, à assumer le risque lié à la volatilité des prix des denrées agricoles.

L'allocation asymétrique du risque par les contrats agricoles ne se cantonne pas à la fixation du prix. Elle concerne également la variabilité et les risques biologiques inhérents au travail de la plante ou de l'élevage. Ce double mouvement de captation de valeur par l'aval et de mise à distance du risque est particulièrement visible dans une filière horticole étudiée par Julie Guthman (2017). Les petits producteurs californiens de fraises sont liés à des grandes entreprises agricoles (dont ils sont souvent des anciens salariés) par des contrats de « partenariat ». La saisonnalité et les caractéristiques des fruits produits font l'objet d'un encadrement très étroit par les entreprises. En revanche, les producteurs doivent, par leurs propres moyens et sans aide extérieure, se mettre en conformité avec une réglementation de plus en plus stricte en matière de produits phytosanitaires. Or, le niveau d'endettement élevé de

ces producteurs ne leur donne pas les marges de manœuvres nécessaires pour concilier les exigences contradictoires auxquelles ils font face.

Étant donné sa fonction de contrôle, le contrat de production transforme le travail agricole. Certains auteurs états-uniens évoquent même une diffusion du fordisme à l'agriculture. Le contrat opère une mise en articulation, par les industriels, de la production agricole avec le marché de la consommation de masse. Ainsi, tant dans l'organisation du travail que dans les technologies mobilisées, les activités des exploitations épousent les traits de l'industrie (Watts, 1994). Cette thèse rejoint celle de travaux issus de la sociologie rurale française, qui ont décrit le mouvement de spécialisation des exploitations de petite taille à mesure que leur production devient contractualisée. Tel est le cas du travail de Hugues Lamarche sur le développement de l'élevage hors-sol de volaille en Bretagne (1977)⁵. Au début des années 1950, des abattoirs et des vendeurs d'aliments proposent à des fermes en polyculture de pratiquer l'élevage de poulets « hors sol ». Ensuite, au gré des crises de surproduction et de la nécessaire stabilisation de la relation avec les industriels, les contrats s'étoffent et conduisent les paysans à se spécialiser. La dépendance vis-à-vis du même industriel, que ce soit pour l'achat des aliments ou l'écoulement de leur production, a transformé des paysans en prolétaires.

Cependant, le lien entre contractualisation et perte d'autonomie n'est ni universel, ni irrémédiable. Un chantier actuel consiste à décrire les effets différenciés de la contractualisation. Ces réflexions viennent compléter celles des économistes autour de la notion de « pouvoir de marché » (voir *supra*). Divers travaux sociologiques ont ainsi montré qu'aux côtés de la morphologie du marché ou des spécificités de chaque production (périssabilité notamment), d'autres paramètres affectent le degré d'autonomie de l'amont agricole. Plutôt qu'à une prolétarianisation généralisée, la contractualisation semble aboutir à une polarisation des exploitations. À propos de la contractualisation de la production porcine aux États-Unis, Ronald Rich (2008) note que certains exploitants se sont spécialisés sur la phase de naissance des porcelets, la plus délicate d'un point de vue technique, et ont sous-traité les phases d'engraissement à d'autres éleveurs rémunérés à la tâche. D'autres dimensions relevant de l'action collective et de la sphère politique importent également. Toujours à propos des éleveurs bretons de volaille, Hugues Lamarche a décrit un processus par lequel les producteurs se mobilisent pour obtenir des protections juridiques et des mécanismes collectifs de négociation des prix et des standards de production. Comme le note Lamarche, la loi d'orientation agricole votée par le Parlement français 1962 a encouragé la création de « groupements de producteurs » chargés de négocier collectivement les contrats avec l'industrie. Des travaux récents ont prolongé ces intuitions en interrogeant la capacité de l'amont agricole à se saisir des outils de négociation collective des contrats prévus par la législation (Rat-Aspert, 2018). Cette réappropriation différenciée de dispositions juridiques par des organisations peut aussi être analysée sous le prisme de « l'endogénéisation » (Edelman, 2016) : on peut faire l'hypothèse que les grandes entreprises de l'aval sont mieux équipées que les organisations de producteurs pour mobiliser le langage du droit.

Le contrat et la qualité

⁵ Cette publication contraste avec des nombreux travaux d'économie rurale de la même époque dont le but était d'aider l'agriculture française à entrer dans la « modernité agro-industrielle » (Bonnaud et al., 2020). « L'économie contractuelle » est alors vue comme l'un des leviers majeurs pour réussir cette transformation. En 1964, un numéro spécial d'*Économie rurale* est ainsi consacré aux « groupements et contrats de commercialisation ».

Si, au regard de ce qui précède, la contractualisation semble aller de pair avec l'industrialisation de l'agriculture, qu'en est-il de ses effets sur les modes de production ? Aboutit-elle forcément à une agriculture plus intensive et plus productiviste ? Pour répondre à ces questions, il faut analyser les standards mis en œuvre par les contrats agricoles. Certains des spécialistes du capitalisme agraire cités plus haut ont noté le passage d'une économie fordiste à une économie post-fordiste, dans laquelle le marché de la consommation se fragmente en plusieurs groupes auxquels sont proposés des produits de niche répondant à leurs aspirations (Wolf, Hueth et Ligon, 2001, p. 364). La thèse selon laquelle le contrat peut devenir le support de filières différenciées a surtout été discutée par des auteurs se plaçant dans le sillage de différents courants théoriques allant de « l'économie des conventions » à « l'économie des qualités ». Ces courants, auxquels ont contribué des économistes comme des sociologues, se sont intéressés aux processus de qualification des biens et des services en situation d'incertitude⁶. Comme l'ont noté de nombreux auteurs, cette incertitude est particulièrement forte pour les produits qui véhiculent des qualités spécifiques liées au « terroir », à « l'authenticité » ou à la « durabilité ». A ce problème d'incertitude sur la qualité se double celui de la distance culturelle et spatiale qui sépare les groupes sociaux qui consomment une denrée et ceux qui le produisent (Fischer, 2021). Dans ce contexte, le contrat peut être le support d'une « coordination marchande » entre l'amont et l'aval où la qualité des produits agroalimentaires est définie de manière décentralisée, selon les spécificités de chaque marché (Valceschini, 1993). Cela semble se produire dans le secteur laitier français, où le remplacement du système des quotas par des contrats négociés collectivement a accéléré la segmentation du marché (Dervillé et Allaire, 2014). Un autre exemple nous vient du Japon, où des brasseries de saké haut de gamme se sont détournées du système national des coopératives pour leurs achats de riz et ont privilégié des contrats noués directement avec des agriculteurs. Le contrat a ainsi servi à l'émergence d'un « terroir » qui concurrence la convention de production industrielle (Ramseyer, 2021).

Si le lien entre contrat et qualité est établi de longue date, il n'est pas exempt d'angles morts. Le premier concerne la capacité du contrat à formaliser toutes les nuances d'un mode de production spécifique. A propos d'un produit emblématique comme le camembert, Pierre Boisard et Marie-Thérèse Letablier (1987) ont suggéré une incompatibilité entre production « de qualité » et normalisation, associée à une convention marchande industrielle. Les recherches empiriques montrent en réalité un degré de normalisation contractuelle très variable allant de la formalisation à outrance à des contrats minimalistes. Les enquêtes de François Purseigle et Loïc Mazenc sur les grandes entreprises agricoles dans la filière des fruits et légumes (2021) montrent une grande sophistication contractuelle. Celle-ci est tributaire de producteurs ayant atteint une taille critique qui les met en capacité d'internaliser un grand nombre d'activités (conditionnement, commercialisation, gestion financière). Dans cette configuration, le cadrage de la qualité par le contrat peut atteindre des formes très poussées, sur lesquelles s'appuient les producteurs pour créer eux-mêmes des marques et des labels. Dans d'autres filières où les effets de réputation sont importants, les contrats sont moins stables et s'adossent à des relations interpersonnelles de long-terme. C'est ce que montrent Virginie Baritoux et ses coauteurs (2006) à propos du rôle joué par les courtiers en vins, intermédiaires pour les transactions entre producteurs et négociants. Si, chaque année, les producteurs et les négociants signent des contrats relativement précis quant au prix, aux quantités et aux qualités attendues, ils confient au courtier la charge de suivre au jour le jour l'exécution des engagements. Ce phénomène par lequel les relations interpersonnelles prennent le pas sur les clauses contractuelles est poussé à son comble dans la production de saké de terroir au Japon,

⁶ Voir (François, 2021) pour une synthèse. Nous incluons ici « l'économie des conventions » (Orléan, 1987), « l'économie de la qualité » (Karpik, 1989) ou encore la « sociologie des agencements marchands » (Callon, 2013).

dans un cas déjà évoqué plus haut (Ramseyer, 2021). Les contrats liant les producteurs de riz aux brasseries sont courts (un an renouvelable) et très peu diserts sur la qualité attendue. Comme chez Thomas Dietz (2012), le contrat est avant tout un outil de communication dont la trame minimaliste serait le reflet de la densité du capital social mobilisé par les parties prenantes.

Un autre angle mort de la contractualisation de la qualité est celui des rapports de force. On l'a vu dans la partie précédente, les contrats ont contribué à un mouvement historique d'industrialisation de l'agriculture par lequel l'amont est devenu plus dépendant de l'aval. Ce constat est-il toujours vrai pour les filières dites « de qualité » ? A première vue, oui : Il est fréquent que les nouveaux standards de production introduits par ces contrats reflètent davantage les *desirata* des marchés de consommation que les définitions indigènes de la qualité partagées par les producteurs. Le référentiel Globalgap, auquel font référence de nombreux contrats passés entre l'amont et l'aval portant sur des productions « de qualité », a été initié par des entreprises européennes de la grande distribution (Bernard de Raymond et Bonnaud, 2014). Loin de rompre avec le processus d'industrialisation et les asymétries qu'il crée, le contrat apparaît ici comme un renforcement du contrôle de l'aval sur l'amont agricole. D'après Elizabeth Carter (2021), deux configurations permettent de déroger au contrôle de l'aval sur les filières « de qualité ». La première est celle d'une proximité immédiate entre l'amont et l'aval, comme celle observée dans les circuits courts alimentaires⁷. L'autre configuration est l'organisation politique des producteurs, que ce soit pour bâtir des dispositifs collectifs de mise en marché ou pour gérer collectivement des signes officiels de qualité (Label Rouge, IGP ou AOP) (voir Carter, 2017). Lorsque la production et la mise en marché sont fortement organisées, les producteurs sont davantage en mesure d'imposer à l'aval leurs propres standards de qualité, ce qui se reflète dans des relations contractuelles plus équilibrées. Ceci a été illustré dans une étude des producteurs de blé des Grandes Plaines de l'ouest du Canada (Magnan, 2011). Le système de mise en marché collective du blé qui existait alors a procuré aux producteurs les ressources nécessaires à la signature d'un contrat avec un transformateur britannique portant sur la livraison d'un blé spécial destiné à la fabrication de pain de mie *premium*.

Conclusion

Les approches sociologiques du contrat agricole sont multiples et déploient plusieurs échelles d'analyse. *Via* le concept d'encastrement, elles montrent l'inscription du contrat dans des phénomènes relationnels, qui débordent parfois du cadre formel. Sur un plan plus large, elles montrent le lien entre la contractualisation et l'industrialisation de l'agriculture, et les tensions politiques et sociales qui en découlent. Le contrat est également un support à l'émergence des filières dédiées à des produits « différenciés », même s'il n'est pas toujours aisé de formaliser des « qualités » spécifiques dans un document contractuel. En outre, de par leur profondeur historique, les travaux que nous avons restitués sont de nature à contextualiser les débats actuels sur le contrat agricole. S'il est présenté aujourd'hui comme un dispositif novateur, à même de rééquilibrer les relations commerciales agricoles et d'amorcer la transition agroécologique, il a en réalité déjà été investi par les politiques publiques, et ce dès les années 1960. Il reste que le contexte réglementaire actuel, issu de la libéralisation de nombreuses filières agricoles et d'un affaiblissement des organisations professionnelles agricoles, entraîne une reconfiguration de l'économie contractuelle. Cette revue de littérature a permis de faire émerger des outils

⁷ Dans de nombreux cas, malgré la proximité entre vendeurs et acheteurs, ces filières sont adossées à des formes de contractualisation (Dubuisson-Quellier et Le Velly, 2008 ; Le Velly, Désolé et Chazoule, 2020).

analytiques pour appréhender ces transformations, y compris les enjeux du partage de la valeur et de la transition agroécologique : comment les organisations de producteurs nouvellement créées se saisissent des contrats ? Qui sont les nouveaux intermédiaires et prescripteurs dans la négociation des contrats ? À quelles conditions une filière peut-elle « différencier » sa production et valoriser les investissements nécessaires à la transition agroécologique ?

Cette revue de littérature a aussi révélé certaines faiblesses analytiques. S'ils sont très diserts sur la relation contractuelle et son impact sur la production agricole, les travaux existants n'évoquent guère l'objet « contrat » lui-même, à la fois en tant que dispositif matériel support de savoirs et d'expertise cumulée (Suchman, 2003), mais aussi dans sa fonction de référent pour l'action en cas de revendication sur des droits litigieux. C'est sans doute sur ces deux dimensions d'objet matériel et de référent pour l'action que le besoin de recherches supplémentaires apparaît le plus clairement. Sur la question des litiges, il pourrait être rétorqué que les différends contractuels sont en grande majorité résolus en dehors de l'arène judiciaire (Macaulay, 1963), même lorsque l'horizon d'une procédure judiciaire éventuelle façonne les négociations entre les parties (Melot, 2005). En tout état de cause, la volonté et la faculté de saisir les institutions judiciaires dépendent de la conscience du droit (Ewick et Silbey, 1998) des agriculteurs. Si certains producteurs sont sans doute affectés par un scepticisme généralisé vis-à-vis des institutions publiques ou manquent d'accès à l'expertise nécessaire pour avoir recours aux tribunaux, d'autres sont plus enclins à mobiliser le droit. Éclaircir ces facteurs dans le contexte des contrats agricoles est une piste prometteuse pour prolonger le champ de recherche émergent sur le rapport au droit des agriculteurs (Cormier, 2007 ; Thivet, 2015).

Références bibliographiques

- ASHWOOD L., DIAMOND D., THU K. (2014), « Where's the farmer? Limiting liability in midwestern industrial hog production », *Rural Sociology*, n° 79, 1, p. 2-27.
- BARITAUX V., AUBERT M., MONTAIGNE E., REMAUD H. (2006), « Matchmakers in wine marketing channels: The case of French wine brokers », *Agribusiness*, n° 22, 3, p. 375-390.
- BELLEMARE M.F., BLOEM J.R. (2018), « Does contract farming improve welfare? A review », *Development Review*, n° 112, p. 259-271.
- BERNARD DE RAYMOND A., BONNAUD L. (2014), « Beyond the Public-Private Divide: GLOBALGAP as a Regulation Repository for Farmers », *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, n° 21, 2, p. 227-246.
- BOISARD P., LETABLIER M.-T. (1987), « Le camembert : normand ou normé. Deux modèles de production dans l'industrie fromagère », *Les cahiers du CEE*, n° 30, p. 1-29.
- BONNAUD L., DÉPLAUDE M.-O., SAINTE-MARIE C. DE, JAS N., PINAUD S. (2020), « Produire les savoirs de la modernité agro-industrielle. Le cas de l'Omnium d'économie agroalimentaire (1964-1976) », *Economie rurale*, n° 373, p. 79-94.
- BOUAMRA-MECHEMACHE Z., DUVALEIX-TRÉGUER S., RIDIER A. (2015), « Contrats et modes de coordination en agriculture », *Economie rurale*, n° 345, p. 7-28.
- CALLON M. (2013), *Sociologie des agencements marchands*, Paris, Presses des Mines, 482 p.
- CARTER E. (2017), « For what it's worth: the political construction of quality in French and Italian wine markets », *Socio-Economic Review*, n° 16, 3, p. 479-498.
- CARTER E. (2021), « Desperately seeking happy chickens: producer dynamics and consumer politics in quality agricultural supply chains », *International Journal of Social Economics*, n° 48, 7, p. 933-946.
- CHOLEZ C., MAGRINI M.-B., GALLIANO D. (2017), « Les contrats de production en grandes cultures. Coordination et incitations par les coopératives », *Économie rurale*, n° 360, 4, p. 65-83.
- CILIBERTI S., DEL SARTO S., FRASCARELLI A., PASTORELLI G., MARTINO G. (2020), « Contracts to Govern the Transition towards Sustainable Production: Evidence from a Discrete Choice Analysis in the Durum Wheat Sector in Italy », *Sustainability*, n° 12, 22, p. 9441.
- COASE R.H. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, n° 4, 16, p. 386-405.
- CORMIER K.E. (2007), « Grievance Practices in Post-Soviet Kyrgyz Agriculture », *Law and Social Inquiry*, n° 32, 2, p. 435-466.
- DERVILLÉ M., ALLAIRE G. (2014), « Change of competition regime and regional innovative capacities: Evidence from dairy restructuring in France », *Food Policy*, 49, P1, p. 347-360.
- DIETZ T. (2012), « Contract Law, Relational Contracts, and Reputational Networks in International Trade: An Empirical Investigation into Cross-Border Contracts in the Software Industry », *Law & Social Inquiry*, n° 37, 1, p. 25-57.
- DUBUISSON-QUELLIER S., LE VELLY R. (2008), « Les circuits courts entre alternative et hybridation », dans *Les circuits courts alimentaires. Bien manger dans les territoires*, Dijon, Educagri, p. 105-112.
- EDELMAN L. (2016), *Working law: Courts, Corporations, and Symbolic Civil Rights*, Chicago and London, The University of Chicago Press, 350 p.
- EWICK P., SILBEY S. (1998), *The Common Place of Law*, Chicago, Chicago University Press, 318 p.
- FISCHER E.F. (2021), « Quality and inequality: creating value worlds with Third Wave coffee », *Socio-Economic Review*, n° 19, 1, p. 111-131.

- FRANÇOIS P. (2021), « A French Institutionalism in Economic Sociology », dans MAURER A. (dir.), *Handbook of Economic Sociology for the 21st Century*, Springer (Handbooks of Sociology and Social Research), p. 63-77.
- FRANKEN J.R., PENNINGS J.M.E., GARCIA P. (2012), « Crop production contracts and marketing strategies: What drives their use? », *Agribusiness*, n° 28, 3, p. 324-340.
- GRANOVETTER M. (1985), « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. », *American Journal of Sociology*, n° 91, p. 481-510.
- GRIEWALD Y. (2016), « Institutional economics of grain marketing in Russia: Insights from the Tyumen region », *Journal of Rural Studies*, 47, p. 21-30.
- GUTHMAN J. (2017), « Life itself under contract: rent-seeking and biopolitical devolution through partnerships in California's strawberry industry », *The Journal of Peasant Studies*, n° 44, 1, p. 100-117.
- JACKSON E., QUADDUS M., ISLAM N., STANTON J. (2009), « Sociological factors affecting agricultural price risk management in Australia », *Rural Sociology*, n° 74, 4, p. 546-572.
- KARPIK L. (1989), « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, n° 30, 2, p. 187-210.
- KOCHER-MARBOEUF E. (2011), « La balance et le pot au lait. La lutte contre la fraude à la coopérative beurrière d'Echiré de sa fondation à la l'Europe verte », dans *Justice et sociétés rurales du XVIe siècle à nos jours*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 305-319.
- LAMARCHE H. (1977), « Les paysans face au marché : l'élevage hors-sol en Bretagne », *Sociologie du travail*, n° 19, 2, p. 138-156.
- LANDES W., POSNER R. (1981), « Market Power in Antitrust Cases », *Harvard Law Review*, n° 94, p. 937-996.
- LE VELLY R., DÉSOLÉ M., CHAZOULE C. (2020), « Reprendre la main sur le marché : la construction de circuits intermédiés innovants pour la viande bovine », *Revue française de socio-économie*, n° 24, p. 129-147.
- MACAULAY S. (1963), « Non-Contractual Relations in Business », *American journal of sociology*, n° 28, 1, p. 1-23.
- MAGNAN A. (2011), « Bread in the Economy of Qualities: The Creative Reconstitution of the Canada-UK Commodity Chain for Wheat », *Rural Sociology*, n° 776, 2, p. 197-228.
- MALLORY M.L., ZHAO W., IRWIN S.H. (2015), « The Cost of Post-Harvest Forward Contracting in Corn and Soybeans », *Agribusiness*, n° 31, 1, p. 47-62.
- MELOT R. (2005), « Les transactions lors de ruptures du contrat de travail », *Travail et Emploi*, n° 104, p. 85-95.
- ORLÉAN A. (1987), « Anticipations et conventions en situation d'incertitude », n° 13, p. 153-172.
- OTSUKA K., NAKANO Y., TAKAHASHI K. (2016), « Contract Farming in Developed and Developing Countries », *Annual Review of Resource Economics*, n° 8, p. 353-376.
- PAGE B. (1997), « Restructuring Pork Production, Remaking Rural Iowa », dans *Globalising Food: Agrarian Questions and Global Restructuring*, Oxford, Abingdon, p. 97-114.
- PAULSON N., KATCHOVA A., LENCE S. (2010), « An Empirical Analysis of the Determinants of Marketing Contract Structures for Corn and Soybeans », *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, n° 8, 1, p. 1-25.
- PENNINGS J.M.E., LEUTHOLD R.M. (2000), « The Role of Farmers' Behavioral Attitudes and Heterogeneity in Futures Contracts Usage », *American Journal of Agricultural Economics*, n° 82, 4, p. 908-919.
- PURSEIGLE F., MAZENC L. (2021), « Des cultures sous tension. Les rationalisations des grandes entreprises agricoles », *L'Année sociologique*, n° 71, 1, p. 127-161.
- RAMSEYER M. (2021), « Contracting for Terroir in Sake », *Law & Social Inquiry*, n° 46, 3, p. 666-704.

- RAT-ASPERT O. (2018), *Liens entre outils de gestion et stratégies collectives : une analyse de la transaction entre producteurs et transformateurs de lait*, Thèse de doctorat, Paris, Université Paris-Saclay, 326 p.
- RICH R. (2008), « Fecal free: Biology and authority in industrialized Midwestern pork production », *Agriculture and Human Values*, n° 25, 1, p. 79-93.
- SCHEWE R.L., STUART D. (2017), « Why Don't They Just Change? Contract Farming, Informational Influence, and Barriers to Agricultural Climate Change Mitigation », *Rural Sociology*, n° 82, 2, p. 226-262.
- SUCHMAN M.C. (2003), « The Contract as Social Artifact », *Law and Society Review*, n° 37, 1, p. 91-142.
- THIVET D. (2015), « Défense et promotion des “droits des paysans” aux Nations unies : une appropriation oblique de l’advocacy par La Via Campesina », *Critique internationale*, n° 67, p. 67-81.
- UZZI B. (1996), « The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect », *American Sociological Review*, n° 61, 4, p. 674-698.
- VALCESCHINI E. (1993), « Conventions économiques et mutation de l’économie contractuelle dans le secteur des légumes transformés », *Economie rurale*, 218, p. 19-26.
- VUKINA T., LEEGOMONCHAI P. (2006), « Oligopsony Power, Asset Specificity, and Hold-up: Evidence from the Broiler Industry », *American Journal of Agricultural Economics*, n° 88, 3, p. 589-605.
- WATTS M.J. (1994), « Life under Contract: Contract Farming, Agrarian Restructuring, and Flexible Accumulation » », dans *Living under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Madison, University of Wisconsin Press, p. 21-77.
- WELSH R. (1997), « Vertical Coordination, Producer Response, and the Locus of Control over Agricultural Production Decisions », *Rural Sociology*, n° 62, 4, p. 491-507.
- WILLIAMSON O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press, 288 p.
- WOLF S., HUETH B., LIGON E. (2001), « Policing Mechanisms in Agricultural Contracts », *Rural Sociology*, n° 66, 3, p. 359-381.
- XIAOYONG Z., TOMISLAV V., CHANGMOCK S. (2008), « The Role of Farmers’ Risk aversion for Contract Choice in the US Hog Industry », *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, n° 6, 1, p. 1-22.